

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 24. Issue 2(75). 2019 Том 24. Випуск 2(75). 2019
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published eight times a year
Series founded in July, 2006

Volume 24. Issue 2(75). 2019

Odesa
2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 8 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 24. Випуск 2(75). 2019

Одеса
2019

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*голова ред. ради*); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (*заступник голови ред. ради*); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук; **В. І. Труба**, канд. юрид. наук; **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук; **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук; **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія журналу:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор економіки, дослідник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial council:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the journal:

O. V. Gornyak, **L. M. Alekseienco**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ОПАНАСЕНКО А. О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ.....	7
ФРОЛОВА А. А., ГРІНЬКО І. М. УДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	11

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КОРЖЕНІВСЬКА Н. А., КОВАЛЬ Н. В. ВПЛИВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ДЕМОГРАФІЧНУ БЕЗПЕКУ.....	16
ЛҮТВУН О. V., КАМЕНСКА А. К. THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INVESTMENT ATTRACTION OF UKRAINE THROUGH THE PRISM OF THE WORLD RATINGS AND INDICATORS OF ITS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT.....	20
САЛАШЕНКО Т. І. ОЦІНКА ПРОГРЕСИВНОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО ЦИКЛУ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРИ.....	25
ЦИТОК Р. П. ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ВІД ЧИСТИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ВВП В УКРАЇНІ.....	32

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МІЛКА А. І., VORONINA V. L. MATRIX MODEL FOR ADMINISTRATIVE DECISION-MAKING: STAGES OF APPLICATION.....	36
ПРОДІУС О. І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	41
РУДЕНКО О. А. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	45
САБЕЦЬКА Т. І., САБЕЦЬКИЙ В. Б. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	49
САВІЦЬКИЙ А. В. КРИТЕРІЇ ТА ВИМОГИ ДО АКТИВІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ «ПЛЮС».....	55
СЕРСЬКИХ Н. С. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ.....	60
СОСНОВСЬКА О. О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ.....	64
СТРАПЧУК С. І. КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ АПТЕКИ.....	69

РОЗДІЛ 4**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

РОМАНКО О. П.

РОЗРОБЛЕННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ З АКТИВІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ.....74

СІМКІВ Л. Є.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....78**РОЗДІЛ 5****ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

ЯКОВ'ЮК В. А.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСКОРДОННИХ ВОДНИХ РЕСУРСІВ.....83

РОЗДІЛ 6**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

ДЖЕДЖУЛА В. В., ЄПІФАНОВА І. Ю., ГЛАДКА Д. О.

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ
ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 88**РОЗДІЛ 7****ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

ДАВИДОВ О. І.

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОЇ ОЦІНКИ
ФУНДАМЕНТАЛЬНО-СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 93

РУЩИШИН Н. М., МИЛЯН І. І.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ
ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....99

ХОРУЖИЙ С. Г.

УТОЧНЕННЯ БАЗОВИХ ПОНЯТЬ ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ
ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ..... 104**РОЗДІЛ 8****БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

ЖИДОВСЬКА Н. М.

ПЕРЕДУМОВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ
ОПЕРАЦІЙ ІЗ КРИПТОВАЛЮТАМИ В УКРАЇНІ.....108

ПОТІЙКО С. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ СТРАХУВАННЯ
ТА ЗБИТКІВ ВІД НАСТАННЯ СТРАХОВИХ ПОДІЙ.....112**РОЗДІЛ 9****МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

КУЗЬМЕНКО О. В., КОЛОТІЛІНА О. В.

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ, ІТАЛІЇ ТА ФРАНЦІЇ НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИКЛІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ.....116

НАШІ АВТОРИ.....122

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.926

Опанасенко Л. О.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»,
Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

У статті досліджено проблему регулювання діяльності транснаціональних компаній на світовому рівні та в Україні. Обґрунтовано специфіку та необхідність регулювання транснаціональних компаній. Охарактеризовано процес регулювання діяльності транснаціональних компаній за участі національних та міжнародних суб'єктів. Визначено закономірності та основні аспекти регулювання діяльності транснаціональних компаній у сучасних умовах, з'ясовано недоліки їх регулювання.

Ключові слова: транснаціональні компанії, суб'єкти регулювання, міжнародні організації, рівні регулювання, світове господарство.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних зв'язків транснаціональні компанії (ТНК) продовжують залишатися головними акторами світової торгівлі та економіки загалом. Сьогодні вивчення потребують проблеми взаємозв'язку діяльності ТНК з національними інтересами, а також створення сприятливого правового регулювання діяльності ТНК для країн, в яких вони діють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність транснаціональних компаній в умовах глобалізації та розширення світогосподарських зв'язків вивчалась як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед зарубіжних авторів слід назвати С. Фішера С. [1], К. Савата [2]. У вітчизняній літературі ця проблематика представлена працями К. Архіпової [3], О. Зелінської [4], Ю. Макогона [5], О. Рогача, В. Рокочої, В. Швеця та інших науковців. З вищезазначеної проблематики особливу увагу визначеним питанням приділяв К. Сават із Колумбійського університету США. Проводячи дослідження ТНК сьогодні, науковець описує всю історію створення державного органу контролю за діяльністю ТНК, наводить перелік всіх організацій, що створювались та діяли під час нагляду за діяльністю ТНК до вироблення Кодексу поведінки ТНК. При цьому автор виокремлює позитивні та негативні ефекти впливу ТНК на економіку приймаючої країни. Також він порушує питання зловживань з боку ТНК не лише монопольним, але й колективним домінуючим становищем на ринку. Науковець детально розглядає зустрічі на міжнародному рівні, а також документи, які були підготовлені в ході таких зустрічей задля покращення регулювання цієї сфери. Значний інтерес викликають думки автора про те, що Кодекс поведінки ТНК сьогодні не відповідає поточної інвестиційної політики багатьох розвинутих країн, отже, його потрібно оновити. К. Сават наголошує на необхідності міжнародних стандартів щодо цього, підкреслює, що ТНК можуть впливати на інтереси країн, в яких вони діють, тому уряди цих країн мають самостійно захищати свої інтереси. Науковець подає власне бачення діяльності організацій та урядів щодо контролю та нагляду за діяльністю ТНК [2, с. 54–85]. М. Кордос та С. Войтович вивчають сучасний стан ТНК, стверджуючи, що

такі компанії можуть загалом порушувати національну безпеку. Дослідники підкреслюють необхідність співпраці ТНК з національними регулюючими органами. Також вони визнають важливу роль Кодексу поведінки ТНК, акцентуючи увагу на тому, що ТНК можуть те, чого не можуть уряди. Вони називають ТНК мускулами та мозком нової глобальної системи, де зростає роль ТНК, зменшується роль національних урядів. Саме тому автори підкреслюють необхідність контролю за діяльністю ТНК [6, с. 155–157]. І. Кучерова в монографії «Фіскальне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій» (2016 р.) звертає увагу на необхідність фіскального регулювання ТНК на сучасному етапі [7]. О. Немировська в дисертації «Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями» (2016 р.) звертає увагу на регулювання діяльності ТНК на державному рівні, а також взаємодію компаній з державою в Україні [8, с. 45–50, 109–110, 142].

Це лише невелика частина останніх досліджень, адже проблематика регулювання діяльності транснаціональних компаній останніми роками була досить актуальною серед сучасних економістів-дослідників. Треба відзначити, що регулювання діяльності транснаціональних компаній у зв'язку з постійним накопиченням матеріалу, складною структурою цих компаній, наслідками, до яких приводить їх діяльність, сприяли тому, що сьогодні питання їх регулювання все ще залишаються недостатньо дослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Транснаціональні компанії досить часто порушують правові норми, які діють в окремих країнах. У зв'язку з цим виникає питання ефективності регулювання їх діяльності на міжнародному та національному рівнях. При цьому основна проблематика перебуває в площині визначення механізмів державного регулювання діяльності ТНК задля забезпечення балансу національного та наднаціонального регулювання. Ці питання вимагають детального аналізування й обґрунтування, адже боротьба між інтересами держави й ТНК триватиме надалі. Сучасні економісти зазначають, що поглиблення інтеграційних процесів приводить до посилення диспропорцій

розвитку країн ЄС, розбіжності інтересів ТНК та окремих країн [9, с. 568].

Сьогодні діяльність ТНК може негативно впливати на економіку країн, в яких вони розміщуються, гальмуючи розвиток національного виробництва. Це свідчить про актуалізацію питання Кодексу поведінки ТНК. Насамперед йдеться про те, що нині має бути створено й налагоджено ефективний міжнародний контроль за діяльністю ТНК. Крім того, країни поступово втрачають вплив на процеси розвитку ТНК, самі підпадають під контроль наддержавних організацій, які презентують інтереси ТНК, на що контролюючим органам необхідно звернути особливу увагу.

Мета статті полягає в дослідженні проблем регулювання діяльності транснаціональних компаній на глобальному рівні загалом та в Україні зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на 2018 р. у світі налічувалось близько 86 тис. ТНК, при цьому близько 80% з них розташовувались у промислово розвинених країнах. Середньорічний обсяг продажу ТНК становить не менше декількох сотень мільйонів доларів. Понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд. дол. США. Більшість ТНК генерує значну частину своїх прибутків шляхом продажу товарів та послуг на світовому ринку [10]. Найбільша кількість транснаціональних компаній зосереджена в промисловості (60%) та сфері послуг (37%), а найменша – у сільському господарстві та видобувній промисловості (3%) [11, с. 28]. Перше місце в рейтингу “Fortune Global 500” посідає компанія “Walmart” з прибутком 500 343 млн. дол. США, а останнє (у першій десятці) – “Berkshire Hathaway” з прибутком 242 137 млн. дол. США. Загальна кількість зайнятих працівників у 500 найбільших ТНК світу становить понад 65 млн. осіб. Згідно з даними рейтингу “Fortune Global 500” 20 найбільших ТНК забезпечують робочими місцями понад 9 млн осіб. Статистичні дані за 2017–2018 рр. вказують на те, що найбільшу кількість робочих місць перша двадцятка найбільших ТНК-роботодавців у світі забезпечує в роздрібній торгівлі (56%), сфері харчування (12%), галузі доставки товарів (кур’єрська служба, 8%), а найменше – у виробництві інших продуктів (4%), сфері банківських та фінансових послуг (3%) [12].

Як бачимо, сьогодні ТНК продовжують бути потужною силою у світовому господарстві, а їх функціонування потребує різнобічного регулювання всіх аспектів діяльності. Саме тому все більшої актуальності набуває проблематика забезпечення ефективності правового регулювання й контролю за діяльністю ТНК як на міжнародному, так і на національному рівнях. Виділяють кілька рівнів регулювання активності транснаціональних компаній.

Загалом питання поділу за кількістю рівнів регулювання залишається відкритим. На нашу думку, можна виокремити вузький та широкий підходи до виокремлення рівнів регулювання ТНК. Вузький підхід передбачає наявність двох-трьох рівнів (Я. Антонов, Д. Погрібний та інші вчені), а широкий – чотирьох і більше рівнів (О. Немировська, Е. Лимонова, К. Архіпова та інші науковців)

Я. Антонов визначає три рівні правового регулювання діяльності ТНК, такі як внутрішнє законодавство, двосторонні та багатосторонні угоди. При цьому він зазначає, що внутрішньодержавне регулювання передбачає підкорення діяльності дочірніх підприємств ТНК національному законо-

давству приймаючої країни (здебільшого це інвестиційне законодавство, що спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника, а саме фізичної чи юридичної особи). Проте слід враховувати, що за одностороннього регулювання ТНК завдяки своїй організаційній структурі здатні уникнути контролю з боку окремої країни. Саме тому для регулювання діяльності ТНК наявність лише національного законодавства є необхідною, проте недостатньою умовою. На сучасному етапі жодна країна не може стверджувати, що має юрисдикцію над усіма частинами однієї ТНК, тому очевидним стає те, що для регулювання їх діяльності необхідні спільні дії світового співтовариства. Регіональне регулювання відбувається в рамках Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва і розвитку, Латиноамериканської економічної системи, Співдружності Незалежних Держав, Світової організації торгівлі, НАФТА та інших організацій [13, с. 3–5].

Д. Погрібний також виділяє три рівні правового регулювання, такі як національне законодавство, двосторонні та багатосторонні угоди. На національному рівні основою регулювання діяльності ТНК є національне законодавство, а на міжнародному рівні до нього додаються двосторонні та багатосторонні угоди регулювання (залежно від числа країн, які беруть участь у таких угодах). Багатосторонні угоди можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Універсальне регулювання відбувається під егідою ООН на підставі рекомендацій спеціально створених органів, а саме Міжурядової комісії з ТНК, Центру по ТНК. У 1975 р. ними був розроблений Кодекс поведінки ТНК, положення якого забороняють вживати дискримінаційних заходів щодо партнера, закріплюють обов’язок ТНК сприяти розвитку науково-технічного потенціалу приймаючої країни, надавати звіти про свою діяльність, дотримуватися вимог фінансового та податкового характеру. Кодекс досі не прийнятий, оскільки існують розбіжності щодо ключових питань ТНК [14].

Е. Лимонова та К. Архіпова визначають чотири рівні регулювання, а саме наддержавне (багатосторонні міжнародні договори, метою яких є регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі), міждержавне (двосторонні інвестиційні угоди, спрямовані на захист інвестицій та відповідності міжнародним стандартам), внутрішньодержавне (інвестиційне законодавство, підпорядкування діяльності філій та дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни), суспільне (суспільна думка, традиції, виховання, захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства) [3, с. 98].

Так, деякі дослідники (зокрема, О. Немировська) зазначають, що діяльність ТНК може регулюватись на п’яти рівнях: від міжнародного до локально-регіонального. Поєднати всі ці рівні може лише окрема країна. Це пов’язане з тим, що на такому рівні шляхом створення спеціального національного органу з контролю діяльності ТНК можна здійснювати регулювання їх діяльності, гармонізуючи національні інтереси з інтересами цих компаній [15, с. 122–125].

На нашу думку, було б доцільно застосовувати широкий підхід до регулювання діяльності ТНК, отже, виокремити такі рівні регулювання, як національний, регіональний, міжнародний, міждержавний. Один рівень доповнює та усуває недоліки інших рівнів. Найбільш важливим є саме національний рівень.

Існує низка міжнародно-правових документів, які використовуються для регулювання діяльності транснаціональних компаній. Розглянемо їх за рівнями.

1) Міжнародний рівень. Проект Кодексу поведінки ТНК, Хартія економічних прав та обов'язків держав (затверджена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р, норми якої спрямовані на захист економічних прав країн, що розвиваються), Регіональна декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р., Керівні принципи для багатонаціональних підприємств (норми цього документа не мають імперативного характеру, їх виконання є добровільною справою), Принципи щодо контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій (схвалені у 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН) тощо.

2) Регіональний рівень. Кодекс іноземних інвестицій, прийнятий у 1970 р. латиноамериканськими державами (країнами – учасниками Андського пакту) тощо.

3) Міждержавний рівень. Двосторонні та багатосторонні договори.

4) Національний рівень. Закони, постанови та інші нормативно-правові акти на рівні держави.

Важливим аспектом регулювання ТНК є також сфера регулювання. Загалом у науковій літературі порушується питання регулювання діяльності транснаціональних компаній у таких сферах.

1) Міжнародне трудове право та права людини. Міжнародна правова система належним чином не регулює діяльність ТНК для забезпечення дотримання ними всесвітньо визнаних стандартів з прав людини, не накладає на ТНК відповідальність за порушення прав людини достатньою мірою. Це пов'язане з тим, що окремі країни на національному рівні приймають різні закони, ратифікують численні міжнародні угоди для того, щоби захистити діяльність ТНК.

2) Охорона навколишнього середовища. Діє на всіх рівнях, здійснюється за допомогою прямих (адміністративно-правових, що включає низку заборонних норм, зокрема заборону на ввезення екологічно небезпечних вантажів на територію країни, квоти на вилов окремих видів риби) та непрямих методів регулювання (переважно економічних заходів).

3) Регулювання інвестиційних стратегій, здійснення іноземних інвестицій.

4) Фіскальне регулювання.

5) Антимонопольне регулювання, регулювання злиттів та поглинань.

6) Регулювання права інтелектуальної власності тощо [8, с. 109, 147, 149].

Проблематика регулювання діяльності транснаціональних компаній також є актуальною для України. Регулювання діяльності ТНК для вітчизняної економіки можна вбачати ще від ратифікації Конвенції про транснаціональні корпорації 13 липня 1999 р. Вітчизняне законодавство передбачає підпорядкування діяльності дочірніх підприємств ТНК національному законодавству. В Україні відповідні норми містяться в Законах «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про захист іноземних інвестицій», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використання майна та коштів вітчизняного походження», «Про концесії», «Про підприємництво», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про державну програму заохочення іноземних інвести-

цій», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування» тощо, а також низці підзаконних актів, зокрема Інструкції про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні.

На нашу думку, в національному законодавстві найважливішими для ТНК є закони щодо охорони природного середовища, санітарно-гігієнічних норм, антимонопольного законодавства, ціноутворення, митного режиму, заснування нового бізнесу тощо. Контроль за діяльністю в Україні можуть здійснювати Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет, Фонд державного майна, деякі міністерства та відомства тощо. Важливу роль у регулюванні корпоративного сектору відіграє Антимонопольний комітет України. Законодавчо-нормативна база, яка регулює процес створення та функціонування ТНК, розроблена, проте у вітчизняному законодавстві немає закону, який би регулював діяльність ТНК на території України в різних сферах та повністю. Існують закони, які регулюють ТНК лише опосередковано, більш того, в них відсутні самі по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», що унеможливує проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності ТНК на території України [15, с. 50, 109–114]. Це також не дає змогу гармонізувати вітчизняне законодавство щодо регулювання діяльності транснаціональних компаній в Україні згідно з досвідом Європейського Союзу та міжнародними правовими нормами. Подальша діяльність транснаціональних корпорацій в Україні має змусити державу вдосконалити нормативно-правову базу, що регламентує діяльність ТНК [14].

Висновки. Проблема ефективного регулювання діяльності транснаціональних компаній виникла ще з початком їх заснування, а особливо гостро вона постала в кінці XIX – на початку XX століття. Сьогодні це питання продовжує залишатися в центрі уваги дослідників, адже транснаціональні компанії в глобалізованому світі постійно нарощують свою міць, поступово збільшують зловживання своєю діяльністю. Необхідна міцна законодавча база для поліпшення наявної ситуації на національному та міжнародному рівнях, адже сьогодні не прийнято універсальних ефективних правил та норм щодо регулювання діяльності ТНК. Наявні міжнародні та вітчизняні нормативні акти мають дещо застарілий та декларативний характер, оскільки очевидно є нестача механізмів та ресурсів для їх реалізації. Для забезпечення ефективності регулювання активності транснаціональних компаній необхідно вжити таких заходів, як подальше вдосконалення нормативно-правової бази кожної приймаючої країни, що дасть змогу забезпечити гармонійне торговельно-економічне співробітництво; стандартизація механізмів регулювання діяльності ТНК; створення єдиного правового, адміністративного та організаційно-технічного простору, який може бути досягнутий шляхом підписання багатосторонніх міжнародних угод; підвищення рівня інформаційно-комунікаційної забезпеченості систем регулювання транснаціонального бізнесу, що робить можливим збирання, оброблення, аналізування та поширення значної кількості статистичних даних. На нашу думку, діяльність ТНК повинна регулюватись перш за все через державу, а паралельно – на міжнародному, міждержавному, регіональному рівнях. Ми вважаємо, що доцільно було б роз-

почати підготовку окремого сучасного закону з регулювання діяльності ТНК, який би враховував всі реалії сучасної економіки, та узгодити його з міжнародними, вітчизняними нормативно-правовими актами; слідкувати за контролем відповідних органів за діяльністю ТНК; постійно інформувати такі органи про міжнародний досвід та негативні й позитивні аспекти в діяльності ТНК

для країни, в якій вони діють; створити окремий реєстр транснаціональних компаній в Україні тощо. Щодо міжнародного права, то воно покликане виробляти норми, які зобов'язували б держави регулювати діяльність ТНК. Однак поки що не прийнято жодних ефективних універсальних правил. Це та проблема, над якою ще належить багато працювати й теоретикам, й практикам.

Список використаних джерел:

1. Fischer S. Globalization and Its Challenges. *American Economic Review Papers and Proceedings*. 2003. May. P. 1–32.
2. Sauvart K.P. The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. *The Journal of World Investment & Trade*. 2015. № 16. P. 11–87. DOI: <https://doi.org/10.7916/D82F7T325> (дата звернення: 15.03.2019).
3. Лимонова Е., Архіпова К. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1 (16). С. 93–101.
4. Зелінська О. Державне регулювання і перспективи діяльності ТНК в Україні. *Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія*. 2013. Вип. 10. С. 79–87.
5. Макогон Ю. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. Вип. 1. Т. 1. С. 7–26.
6. Kordos M., Vojtovic S. Transnational corporations in the global economic environment. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2016. № 16. P. 150–158.
7. Кучерова І. Фіскальне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій : монографія / за ред. О. Рогача. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 192 с.
8. Немировська О. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» ; Університет Державної фіскальної служби. Ірпінь, 2016. 241 с.
9. Делінський О. Міжнародна правосуб'єктність транснаціональних корпорацій. *Актуальні проблеми держави і права*. 2005. Вип. 25. С. 566–574.
10. World Investment Report 2017. *Investment and the Digital Economy*. UNCTAD. 2017. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (дата звернення: 15.03.2019).
11. Бородин А. Государственное регулирование деятельности транснациональных корпораций в России. *Петербургский экономический журнал*. 2016. № 4. С. 24–30.
12. The Global 500: The Top 10. *Fortune Global 500 List 2018*. URL: <http://fortune.com/global500> (дата звернення: 15.03.2019).
13. Антонов Я. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций. *Управление общественными и экономическими системами*. 2011. № 1. URL: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov> (дата звернення: 15.03.2019).
14. Погрібний Д. Особливості правового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій. *Право та інновації*. 2015. № 1 (9). С. 75–79.
15. Немировська О. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. *Економіка та держава*. 2015. № 12. С. 121–125.

Опанасенко Л. О.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»,
Центр комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

В статье исследована проблема регулирования деятельности транснациональных компаний на мировом уровне и в Украине. Обоснованы специфика и необходимость регулирования транснациональных компаний. Охарактеризован процесс регулирования деятельности транснациональных компаний с участием национальных и международных субъектов. Определены закономерности и основные аспекты регулирования деятельности транснациональных компаний в современных условиях, выяснены недостатки их регулирования.

Ключевые слова: транснациональные компании, субъекты регулирования, международные организации, уровни регулирования, мировое хозяйство.

Опанасенко Л. О.

National University of Kyiv-Mohyla Academy,
The Center of Complex Research in Antimonopoly Policy

THEORETICAL PRINCIPLES OF REGULATION OF ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL COMPANIES

Summary

The problem of regulation of activity of transnational companies on the world economy and in Ukraine is investigated in the article. The specificity and necessity of regulation of transnational companies is grounded. The process of regulating the activities of transnational companies with the participation of national and international actors is described. The regularities and main aspects of regulation of activity of transnational companies in the present conditions are determined and the weaknesses of the regulation are determined.

Keywords: transnational companies, subjects of regulation, international organizations, regulatory levels, world economy.

УДК 338.2

Фролова А. А.

Грінько І. М.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

УДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено наукові підходи до трактування сутності поняття «міграційна політика». Виявлено загальні чинники впливу на міграцію, від яких залежить ефективність міграційної політики, а також встановлено, що по відношенню до напрямку міграції існують чинники «притягування» та «відштовхування». Проведено аналіз залежності індексу безробіття як одного із вагомих чинників впливу на міграцію від обсягу чистої міграції в ТОП-10 країн ЄС за кількістю емігрантів та України. Проаналізовано динаміку грошових переказів заробітчан України, Польщі та Румунії у 2010–2017 рр. На підставі проведеного аналізу показників міграції запропоновано рекомендації щодо вдосконалення міграційної політики України.

Ключові слова: міграційна політика, міграція, безробіття, чиста міграція, грошові перекази.

Постановка проблеми. Наростанню обсягів міжнародних міграційних переміщень трудових ресурсів та змін їх сутнісних характеристик сприяє передусім активний розвиток глобалізаційних процесів. Історично склалося, що саме велика кількість чинників спонукає людей до міграції. Зміна клімату, демографія, економічна нестабільність у країні, зростаюча нерівність і прагнення до кращого життя, а також незадоволеність потребами ринку праці України стимулюють міграційні переміщення. Глобалізація значно збільшила число людей, у яких з'являється бажання та здатність переїхати в іншу країну. Свобода пересування відкриває нові можливості для населення України, проте значно підвищує вимоги до міграційної політики держави, яка має забезпечувати ефективне використання потенціалу міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження міграційної політики широко представлені в зарубіжній літературі працями таких науковців, як М. Вайнер, Е. Мейерс, Д. Холліфілд та ін. В Україні також опубліковано численні праці, авторами яких є С.О. Западнюк, О.А. Малиновська, К.В. Шиманська та інші науковці та практики, які вивчали нагальні міграційні проблеми країни, пропонували своє бачення їх урегулювання засобами державної політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність великого обсягу напрацювань, недостатньо вивченим є питання щодо вдосконалення міграційної політики України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення міграційної політики України.

Виклад основного матеріалу. Перед тим як надати рекомендації для вдосконалення міграційної політики України, проаналізуємо наукові підходи щодо трактування сутності поняття «міграційна політика» (табл. 1).

На нашу думку, найповнішим є визначення міграційної політики, що було сформовано О.В. Кокоревою, адже у цьому визначенні чітко вказано особливості міграційних процесів, які необхідно враховувати для подолання негативних наслідків процесів міграції. Вчений у науковій праці [10] розглядає міграційну політику у вузькому та широкому значеннях як дії держави, пов'язані з упорядкуванням міграційних процесів. Позиція Е. Мейерса [9], на думку низки дослід-

ників, є нині найбільш прийнятною для аналізу міграційної політики, проте вона базується переважно на досвіді розвинутих країн, сформована передусім на прикладах країн призначення, а не походження мігрантів. Проаналізувавши різні погляди науковців щодо визначення поняття «міграційна політика», представимо авторське трактування цієї категорії. На нашу думку, міграційна політика – це сукупність заходів із боку держави щодо ефективного регулювання міграційних процесів для забезпечення сталого економічного розвитку держави та його відповідності глобалізаційним викликам сьогодення. Ефективна міграційна політика повинна поєднувати в собі інтереси держави та мігрантів. Тому дане визначення цього поняття включає характерний йому зміст, а саме враховує розвиток глобалізаційних процесів та забезпечення сталого економічного розвитку держави. Проте в подальшому можна було б уточнити та надати певний перелік необхідних заходів із боку удержави щодо ефективного управління міграційними процесами.

Варто також зазначити, що фактори притягування/відштовхування впливають на міграційні процеси (табл. 2). Відповідно до міграційної політики ми можемо регулювати ці міграційні процеси.

Складно визначити, які чинники притягування/відштовхування як країн походження, так і країн призначення є найбільш важливими для різних груп та класів людей. У кожній країні чинники матимуть індивідуальний характер, проте деякі можуть носити схожі риси, що може бути характерним для певного регіону.

Основними чинниками впливу на міграційні процеси є економічні причини. Найважливішим стимулом мігрувати є очікувана вища заробітна плата і ліпші загальні економічні результати в країні перебування. Міграційна політика країни призначення, зокрема можливість отримання дозволу на проживання і роботу, а також подібність мови і культури, є також важливими чинниками, що визначають вибір населення [15, с. 2]. Проте мотивація для міграції зменшуються з віком, тому що чим старшою є людина, тим нижче очікувані переваги від переїзду за кордон [15, с. 35].

Необхідно провести аналіз основних показників, завдяки яким можна проаналізувати ефективність міграційної політики держави. З країн ЄС виберемо лише ті країни, які мають мільйон та більше емігрантів у 2017 р. До ТОП-10 країн ЄС за кількістю емігрантів у 2017 р. належать: Вели-

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності поняття «міграційна політика»

Автор	Визначення
М.П. Бублій	Сукупність теоретичних положень, цілей і завдань, засобів і методів щодо регулювання внутрішніх і міждержавних процесів переміщення населення, її характер і спрямованість визначаються соціально-економічною стратегією держави, а також змістом зовнішньої політики на певному етапі розвитку.
В.С. Васильченко	Сукупність заходів, що здійснюються державою з метою регулювання міграційних процесів, створення умов для реалізації інтелектуального і трудового потенціалу мігрантів, побудови демографічного правового суспільства, забезпечення належного соціально-економічного та демографічного розвитку, дотримання принципів захисту національних інтересів, безпеки і територіальної цілісності України.
М.М. Відякіна	Комплекс заходів, що ґрунтуються на соціально-економічних та демографічних потребах країни, які держава й суспільні інститути реалізують з метою управління міграційними потоками, забезпечення належних умов для гармонійного співіснування громадян і мігрантів, сталого соціально-економічного розвитку.
А.П. Голиков, О.А. Довгаль	Комплекс законодавчих, організаційних, економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з країни населення, зокрема робочої сили.
С.Ф. Денисюк	Комплекс заходів, які належать до сфери державного управління і включають процес прийняття рішень, урегульований правовими нормами, контрольований представницькою владою і спрямований на впорядкування міграційних процесів.
О.В. Кокорєва	Концептуально-обґрунтована сукупність заходів державних і недержавних установ щодо регулювання й контролювання міграційних потоків з урахуванням соціально-економічного розвитку приймаючого регіону, національної сумісності, специфіки психології мігрантів і кліматичних особливостей місць розселення з дотриманням принципів захисту економічної безпеки національної економіки, а також подолання наслідків процесів міграції, що розвиваються стихійно.
О.А. Малиновська	Система умов, способів і заходів управління міграційною рухливістю населення.
О.А. Малиновська	Складова частина політики держави, спрямованої на збільшення своєї могутності та забезпечення безпеки.
Ейтан Мейерс	Результат взаємодії різних чинників соціально-економічного і зовнішньополітичного характеру, а також залежить від основних характеристик міграційного потоку і набуває інших рис залежно від того, чи йдеться про трудову міграцію, переселенську міграцію або пошук притулку.
В.М. Мойсеєнко	У вузькому сенсі – це вплив на механізми міграційного руху шляхом його стимулювання або, навпаки, обмеження, тоді як у широкому – на суспільні та соціально-економічні умови, які формують міграційну поведінку людей.
Т.П. Петрова	Система правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави та недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів із позицій міграційних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури.
О.Т. Риндзак	Цілеспрямована діяльність органів державної влади щодо регулювання міграційних та інтеграційних процесів, а також пов'язаних із ними чинників із метою оптимізації міграційної активності населення з позицій національних пріоритетів, гармонізації індивідуальних і суспільних інтересів, яка у тісній взаємодії з іншими видами політики покликана сприяти поліпшенню якості життя населення і цілісності соціуму, а також відповідати потребам розвитку людини як найвищої цінності.
А.У. Хомра	Комплекс розробок і заходів, спрямований на формування необхідних потоків і потрібної інтенсивності міграції населення.

Джерело: систематизовано авторами за [1–13]

Таблиця 2

Загальні чинники впливу на міграцію

Чинники притягування (pull factors)	Чинники відштовхування (push factors)
<ol style="list-style-type: none"> Вища оплата праці, наявність можливості для працевлаштування, можливість вибору робочого місця з урахуванням особистих уподобань. Найвагомим чинником міграції є розмір заробітної плати, яка може гарантувати гідний рівень життя мігранта та його родини Політична стабільність Гарантія безпеки Вища купівельна спроможність населення Потенціал розвитку та освіти дітей, шанс самореалізації, підвищення рівня амбіцій Поліпшення умов життя, вищий рівень життя, можливість покращити свій добробут Підприємницькі можливості, відсутність негативних проявів корупції, більш вигідне оподаткування доходів Наявність програм соціального забезпечення, тобто соціальний захист 	<ol style="list-style-type: none"> Несприятлива ситуація на ринку праці, зокрема посилення безробіття, незадовільний розмір заробітної плати, низькі умови праці, а також невідповідність між рівнем оплати праці та фактичною вартістю життя в країні Посилення політичної нестабільності Військові конфлікти, відсутнє відчуття захищеності, неналежний рівень безпеки (загроза безпеці) Високий рівень інфляції, низька купівельна спроможність населення, заборгованість із виплати заробітної плати Незадовільний рівень економічного розвитку країни. Низький рівень життя населення (межа бідності) Несприятливі умови ведення бізнесу, корупція

Джерело: виявлено та систематизовано авторами за [14; 15]

Коританія (4,9 млн осіб), Польща (4,7 млн осіб), Німеччина (4,2 млн осіб), Румунія (3,6 млн осіб), Італія (3 млн осіб), Португалія (2,3 млн осіб), Франція (2,2 млн осіб), Іспанія (1,3 млн осіб), Болгарія (1,3 млн осіб) та Нідерланди (1 млн осіб). З урахуванням цього проведемо аналіз залежності індексу безробіття як одного з вагомих чинників впливу на міграцію від обсягу чистої міграції (рис. 1).

Слід зазначити, що в Німеччині міграція становить 1 850 000 осіб у 2017 р., це найбільше

значення по відношенню до інших країн ТОП-10 й України. Наступними країнами після Німеччини, у яких значний обсяг чистої міграції, є: Великобританія (900 000 осіб), Франція (400 002 особи), Італія (350 000 осіб), Іспанія (200 000 осіб), Нідерланди (80 000 осіб). Показник чистої міграції у 2017 р. досягає від'ємних значень в інших досліджуваних країнах: Болгарії (-24 001 особа), Португалії (-30 001 особа), Польщі (-50 002 особи), Україні (-100 000 осіб) та Румунії (-150 000 осіб) [16].

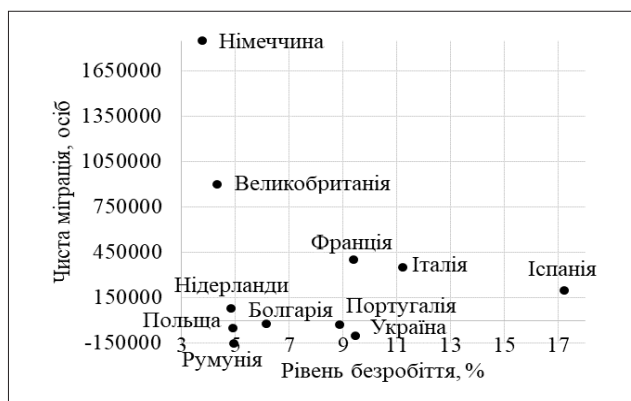


Рис. 1. Розміщення країн у координатах обсягів чистої міграції в розрізі індексу безробіття за 2017 р.
Джерело: побудовано на основі даних [16]

Графічна інтерпретація залежності індексу безробіття від обсягів чистої міграції, свідчить, що показник рівня безробіття в Україні становить 9,45%, це на 1,72% більше від середнього значення даного показника країн (7,73%) [16]. Рівень безробіття в Іспанії сягнув 17,22% та є найбільшим порівняно з іншими досліджуваними країнами ТОП-10 та України, тобто на 9,49% більше від середнього значення показника по країнам [16]. Із досліджуваних країн найменший індекс безробіття (залежно від обсягів чистої міграції) у Німеччині – 3,75% (це на 5,7% нижче, ніж в Україні та на 13,47%, ніж в Іспанії), Великобританії – 4,33%, Нідерландах – 4,84%, Польщі – 4,89%, Румунії – 4,93%, Болгарії – 6,16%, Португалії – 8,87%, Франції – 9,4%, Італії – 11,21% [16]. Тоді як норма рівня безробіття становить до 5%, критичний рівень – 15%.

Для порівняння проведемо аналіз залежності індексу безробіття від обсягу чистої міграції у 2012 р. (рис. 2). Зокрема, у Німеччині міграція становить 1 777 126 осіб у 2012 р., це найбільше значення по відношенню до інших країн ТОП-10 й України. Наступними країнами після Німеччини, у яких значний обсяг чистої міграції, є: Великобританія (990 000 осіб), Франція (361 722 особи), Італія (264 145 осіб), Нідерланди (62 687 осіб). Показник чистої міграції у 2012 р. досягає від'ємних значень в інших досліджуваних країнах: Іспанії (-570 000 осіб), Румунії (-299 997 осіб), Україні (-200 000 осіб), Португалії (-140 000 осіб), Польщі (-73 997 осіб) та Болгарії (-24 472 особи) [16].

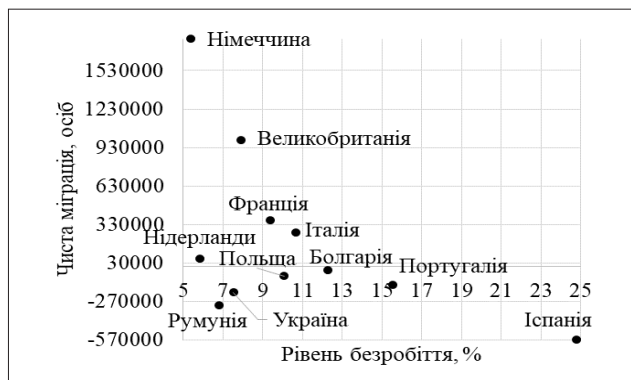


Рис. 2. Розміщення країн у координатах обсягів чистої міграції в розрізі індексу безробіття за 2012 р.
Джерело: побудовано на основі даних [16]

Графічна інтерпретація залежності індексу безробіття від обсягів чистої міграції свідчить, що показник рівня безробіття в Україні становить 7,53%, це на 3,03% менше від середнього значення даного показника країн (10,56%) [16]. У 2012 р. найвищим рівнем безробіття відзначилася Іспанія (24,79%), тобто на 14,23% більше від середнього значення показника по країнах [16]. Із досліджуваних країн найменший індекс безробіття (залежно від обсягів чистої міграції) у Німеччині – 5,38% (це на 2,15% нижче, ніж в Україні та на 19,41%, ніж в Іспанії), Нідерландах – 5,82%, Румунії – 6,79%, Великобританії – 7,89%, Франції – 9,4%, Польщі – 10,09%, Італії – 10,65%, Болгарії – 12,27%, Португалії – 15,53% [16].

Отже, у 2017 р. порівняно з 2012 р. спостерігається тенденція до зменшення рівня безробіття в досліджуваних країнах, окрім України та Італії. Зауважимо, що в країнах із нижчими показниками економічного розвитку та рівня життя й вищим рівнем безробіття спостерігається вплив населення.

Грошові перекази, отримані від заробітчан, поліпшують умови життя сімей мігрантів, сприяють скороченню бідності та підвищують купівельну спроможність. У 2017 р. Україна отримала від заробітчан 12,2 млрд дол. США, тоді як у 2015 р. сума отриманих грошових переказів становила 8,5 млрд дол. США, а в 2010 р. – 6,5 млрд дол. США, тобто спостерігається тенденція до зростання грошових переказів [17]. В Україні та Румунії спостерігається тенденція до зростання отриманих грошових переказів від трудових мігрантів, тоді як у Польщі – навпаки.

Дані Міграційного порталу [17] свідчать про доволі динамічний розвиток обсягів грошових переказів (рис. 3).

В Україні відсоткове співвідношення грошових переказів трудових мігрантів до ВВП у 2010 р. становило 4,8%, тоді як у 2017 р. – 10,8%, відповідно, значення для економіки та добробуту населення збільшилося на 6% [17]. А в країнах ЄС, таких як Польща та Румунія, відсоткове співвідношення отриманих грошових переказів до ВВП Румунії у 2017 р. (2%) порівняно з 2010 р. (0,4%) збільшилося на 1,6%, а в Польщі зменшилося з 1,6% (2010 р.) до 1,3% (2017 р.) [17]. Аналізуючи наведені статистичні дані, встановлено, що в Україні та Румунії з часом збільшується вплив грошових переказів трудових мігрантів на соціально-економічний розвиток держави, тоді як у

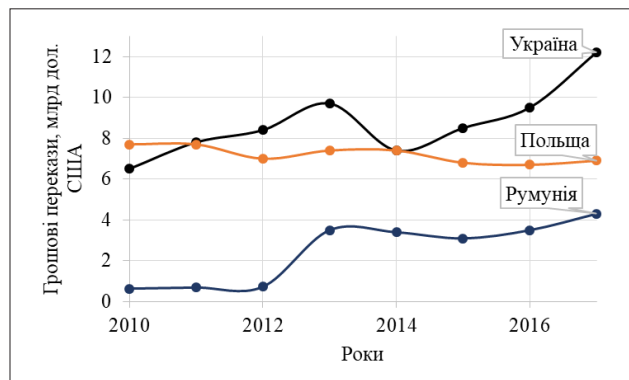


Рис. 3. Динаміка грошових переказів заробітчан у 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [17]

Польщі незначно зменшилося відсоткове співвідношення грошових переказів трудових мігрантів до ВВП, що показує скорочення впливу грошових переказів мігрантів на соціально-економічний розвиток країни.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного аналізу стану міграційної політики запропонуємо рекомендації щодо вдосконалення міграційної політики України з урахуванням досвіду країн ЄС:

1. Провести перепис населення, щоб бути поінформованими щодо наявної кількості населення в державі.

2. Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері міграції, тобто залучення трудових ресурсів з-за кордону для запобігання дефіциту працівників та забезпечення економічного розвитку, як роблять сусідні країни ЄС.

3. Упровадити створення державних програм, які матимуть сформовану процедуру надання пільг, наприклад для відкриття власного бізнесу, оскільки після повернення в рідну країну трудові мігранти в змозі відкрити власну справу та тим самим створити додаткові робочі місця.

4. Розробити й підтримувати «бізнес-клуби» – ресурсні центри для мігрантів чи мережі місцевого рівня за сприяння місцевих органів влади з метою надання консультацій експертів зворотним мігрантам, підприємцям з-поміж трудових мігрантів та приваблення інвестицій трудових мігрантів/

діаспори. За рахунок передачі міграційних питань місцевим органам влади відбуватиметься вдосконалення міграційної політики держави.

Економічні консультаційні клуби (далі – ЕКК) – це неформальні форуми місцевого бізнесу й лідерів громади, які в практичний спосіб допомагають трудовим мігрантам знаходити можливості й інвестувати свій людський та фінансовий капітал, здобутий за кордоном, в економічні й соціальні проекти в рідній місцевості. Члени ЕКК надають практичні рекомендації наявним і потенційним підприємцям та інвесторам через неформальну платформу, що спирається на доказові дані стосовно наявних можливостей. ЕКК сполучені по вертикалі з національним рівнем через бізнес-форум діаспори. Мета бізнес-форуму діаспори полягає у тому, щоб регулярно збирати разом трудових мігрантів, лідерів діаспори та високопоставлених посадовців національних органів влади для виявлення обмежень і надання рекомендацій щодо розвитку й підтримання ефективних зв'язків із діаспорою, насамперед для приваблення інвестицій.

Ефективність міграційної політики буде досягнуто, якщо уряд, наприклад, упровадить національний план дій із питань міграційної політики, який урахуватиме специфіку економічного розвитку України. Цей план повинен включати пріоритети держави, реалізацію програм/заходів та очікувані результати.

Список використаних джерел:

1. Бублій М.П. Методологічні засади формування міграційної політики в Україні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2009. № 2. С. 131–139.
2. Управління трудовим потенціалом : навчальний посібник / В.С. Васильченко та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 403 с.
3. Відякіна М.М. Трансформація міграційної політики країн Західної Європи в умовах розширення ЄС : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 ; Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. Київ, 2009. 21 с.
4. Міжнародні економічні відносини : підручник / А.П. Голиков та ін. ; за ред. А.П. Голикова, О. А. Довгал. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.
5. Денисюк С.Ф. Напрямки розвитку міграційної політики в Україні. *Форум права*. 2008. № 3. С. 111–115.
6. Кокорева О.В. Міграційна політика в системі економічної безпеки національної економіки. *Вісник Донецького національного університету. Економіка і право*. 2010. Вип. 2. Т. 1. С. 172–177.
7. Малиновська О.А. Міграційна ситуація та міграційна політика в Україні. Київ : НІСД, 1997. 171 с.
8. Малиновська О.А. Міграційна політика: теоретичні підходи та напрями наукового аналізу. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2(33). С. 27–37.
9. Meyers E. Theories of international migration policies – a comparative analysis. *International migration review*. 2000. № 4. Vol. 34. P. 1247–1251.
10. Моисеєнко В.М. Территориальное движение населения: характеристика и проблемы управления : учебник. Москва : Мысль, 1985. 118 с.
11. Петрова Т.П. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки. Київ : НДЗРП, 1991. 41 с.
12. Риндзак О.Т. Державна міграційна політика в контексті пріоритетів національної безпеки України. *Економіка України*. 2016. № 12. С. 72–81.
13. Хомра А.У. Миграция населения: вопросы теории, методики исследования. Київ : Наук. думка, 1979. 146 с.
14. Everett S. Lee A Theory of Migration. *Demography*. 1996. № 1. Vol. 3. P. 47–57.
15. Прогноз міграції між ЄС, Вишеградською четвіркою та країнами Східної Європи: наслідки скасування візового режиму. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Центр східних досліджень*. 2014. 184 с.
16. Офіційний сайт The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/> (дата звернення: 01.03.2019).
17. Migration data portal (IOM's Global Migration Data Portal). URL: https://migrationdataportal.org/data?i=stock_abs_&t=2017 (дата звернення: 01.03.2019).

Фролова А. А.

Гринько І. Н.

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы научные подходы к трактовке сущности понятия «миграционная политика». Выявлены общие факторы влияния на миграцию, от которых зависит эффективность миграционной политики, а также установлено, что по отношению к направлению миграции существуют факторы «притяжения» и «отталкивания». Проведен анализ зависимости индекса безработицы как одного из весомых факторов влияния на миграцию от объема чистой миграции в ТОП-10 стран ЕС за количеством эмигрантов и в Украине. Проанализирована динамика денежных переводов трудовых мигрантов Украины, Польши и Румынии в 2010–2017 гг. На основе проведенного анализа показателей миграции предложены рекомендации по усовершенствованию миграционной политики Украины.

Ключевые слова: миграционная политика, миграция, безработица, чистая миграция, денежные переводы.

Frolova A. A.

Grinko I. N.

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

IMPROVING MIGRATION POLICY OF UKRAINE

Summary

The article examines the scientific approaches to the interpretation of the essence of the concept of “migration policy”. The article is review the general factors of influencing migration on which the effectiveness of migration policy depends, and it is established that in relation to the direction of migration there are “pull factors” and “push factors”. We present an analysis of the dependence of the unemployment index, as one of the significant factors influencing migration, on the volume of net migration in the TOP-10 EU countries by number of emigrants and Ukraine. This study have analyzed the dynamics of remittances in Ukraine, Poland and Romania for the period 2010-2017. Based on the analysis of migration indicators and offered recommendations for improving migration policy of Ukraine.

Keywords: migration policy, migration, unemployment, net migration, remittances.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631:351.775.61

Корженівська Н. Л.
Коваль Н. В.

Подільський державний аграрно-технічний університет

ВПЛИВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ДЕМОГРАФІЧНУ БЕЗПЕКУ

Досліджено питання формування та використання трудового потенціалу аграрної сфери. Визначено його сутність, склад та чинники міграційних процесів. Проаналізовано демографічні показники сільського населення. Виявлено вплив основних чинників на формування трудового потенціалу галузі сільського господарства. Визначено основні проблеми забезпечення трудовими ресурсами сільської місцевості та їхній вплив на демографічну безпеку.

Ключові слова: трудовий потенціал, людський капітал, аграрний сектор, демографічна безпека, робочі місця, міграційні процеси.

Постановка проблеми. Сільське господарство України є стратегічною і найбільш ефективною галуззю національної економіки. Продукція сільського господарства – завжди ліквідний товар, оскільки вона становить основу продовольчої безпеки держави.

Сучасний стан розвитку аграрної галузі і характерні зміни у зовнішньому середовищі сільськогосподарських підприємств спонукають до розроблення нових заходів щодо переходу до інноваційної моделі розвитку та забезпечення їхньої економічної стійкості. Одне з важливих місць у цьому процесі займає проблема формування та забезпечення розвитку людського капіталу, тобто тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу [1].

У сучасних умовах конкуренції передові позиції лідера займають ті підприємства, які повністю використовують людський та інтелектуальний капітал, створюють умови для їх збільшення та розвитку, адже людський та інтелектуальний капітал є джерелом успішного функціонування і розвитку економіки країни у сучасному інформаційному суспільстві, отже, має наукову та практичну цінність серед науковців.

Процеси, що відбуваються у сфері аграрного виробництва (переважно вирощування зернових культур, привалювання розвитку крупнотоварного бізнесу, експорт сировинних ресурсів і продукції з невисокою доданою вартістю, нерегульовані земельні відносини, міграція сільського населення, особливо молоді, через нестачу робочих місць, слабкий розвиток інфраструктури), безпосередньо впливають на економічну безпеку як товаровиробників, так і держави, що проявляється у незадовільному стані демографічної безпеки як одного зі складників економічної. Отже, дослідження окреслених проблем є вкрай актуальним та потребує глибокої оцінки і пошуку ефективних шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою вивчення та аналізу трудового потенціалу займалась велика кількість вітчизняних та зарубіжних учених. Вагомий внесок у розвиток теорії людського капіталу, трудового потенціалу зробили: Г. Беккер, Д. Богиня, В. Геєць, Дж. Грейсон,

В. Дієсперов, О. Добринін, С. Дятлов, Дж. Кейнс, М. Коденська, Е. Лібанова, Ю. Лупенко, М. Малік, Дж. Перрі, В. Петті, Д. Рікардо, П. Саблук, А. Сміт, Г. Черевко, К. Якуба та ін. Незважаючи на величезну роботу, проведenu ними, питання складників людського капіталу, методів їх аналізу та впливу на демографічну безпеку залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасних реалій функціонування та розвитку трудового потенціалу в Україні; визначення потенціалу та методів стимулу до формування високорозвинутого людського капіталу; виділення (визначення) недоліків та слабких елементів у формуванні трудового потенціалу в аграрному секторі з огляду на демографічну безпеку.

Виклад основного матеріалу. Особливої уваги потребують економічний, демографічний, психологічний та інші складники соціального стану суспільства. На вирішення цих питань повинна бути скоординована стратегія розвитку соціально орієнтованої держави, якою Україна себе позиціонує. Зростання мінімальної заробітної плати в 2018 р. стало важливим кроком підняття рівня захищеності найбільш вразливих верств населення, однак не вирішило й малої частини необхідних завдань [2].

Під людським капіталом розуміють якісні характеристики працівників, які реалізуються ними безпосередньо в процесі праці. Нині обов'язкового урахування потребують: людський капітал, сформований у процесі навчання, професійної підготовки, набуття практичного досвіду; набуті або ж природні здібності та можливості працівників; проста праця, що не потребує спеціальної професійної підготовки, а тому забезпечує заробітну плату без доплат і винагород [1].

Трудовий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу підприємства [3, с. 197; 4, с. 135].

Встановлено, що формування людського капіталу та забезпечення його ефективного використання є важливою умовою конкурентоспроможності аграрних підприємств. Ефективність

формування і використання трудового потенціалу забезпечується відповідною матеріально-технічною базою аграрних підприємств, належною організацією праці та сприятливому соціально-психологічному клімату у трудових колективах.

Велике значення мають також загальний рівень економічного розвитку області, регіону, країни; рівень життя населення; фінансування освіти, охорони здоров'я; розвиток соціального законодавства; потреба виробництва у працівниках із високим рівнем розвитку людського капіталу та інші соціально-економічні, демографічні, виробничі, ринкові та інституційні чинники. На жаль, досі на виробництві не створені належні умови для ефективного використання і розвитку продуктивних сил працівників [1].

Демографічні показники сільського населення України розглянуто на прикладі табл. 1.

За період 2000–2017 рр. в Україні спостерігалася тенденція до зменшення кількості населення, особливо вона проявлялася стосовно сільського населення. Так, за вказаний період кількість сільського населення зменшилася на 2 989,0 тис. осіб, що у відсотковому вираженні до показника 2000 р. становить приблизно 18,6%. Аналізуючи кількість міського та сільського населення, можна відзначити, що даний показник міського населення також зменшився на 3,4 млн. осіб. Станом на 1 січня 2018 р. чисельність наявного сільського населення становила 13 015,4 тис. осіб, або 30,7% від загальної кількості населення України [5].

Характеризуючи показники народжуваності та смертності, слід відзначити, що за досліджуваний період кількість народжених у країні зменшилася на 21,1 тис. осіб та зменшилася кількість померлих на 184 тис. порівняно з базисним 2000 р. Незважаючи на суттєве скорочення показника смертності, всі останні роки має місце природне скорочення населення. Розглядаючи природний приріст по сільській місцевості, потрібно відзначити катастрофічну ситуацію з даним показником: кількість народжених у 1,8 рази менша від кількості померлих, відбувається «вимирання села».

На нашу думку, під час формування трудових ресурсів сільського господарства негативний вплив мають такі чинники: катастрофічна демографічна ситуація на селі; низький рівень якості життя сільського населення; наростання темпів внутрішньої і зовнішньої міграції, особливо

молоді та висококваліфікованих кадрів; недостатній рівень бюджетного фінансування аграрних навчальних закладів і розвитку основних галузей аграрного виробництва.

Отже, в умовах ринкової ресурсодефіцитної економіки вирішальна роль у розвитку сільськогосподарського виробництва належить трудовим ресурсам (носіям живої праці), забезпечення якими знаходиться в прямій залежності від наявності та зайнятості сільського населення. У цьому разі попит на робочу силу визначається неринковими чинниками.

Вітчизняними науковцями встановлено цілу низку чинників, які впливають на сільський ринок праці: сезонне коливання попиту на робочу силу і невідповідність його професійно-кваліфікаційної структури пропозиції праці; низький рівень трудової мобільності; низька інвестиційна активність в аграрний сектор; невизначеність прогнозних потреб ринку праці у фахівцях певних професій і кваліфікації; відсутність передумов для розвитку малого підприємництва; збереження низької конкурентоспроможності окремих категорій громадян (жінок, які мають малолітніх дітей, та молоді без практичного досвіду роботи) [6].

Погіршення статевовікової структури сільського населення супроводжується негативними якісними характеристиками їхнього здоров'я. Лише за останні роки кількість хворих у розрахунок на 100 тис. населення збільшилася майже за всіма класами хвороб. Основними причинами зростання захворюваності є: погіршення екологічного стану навколишнього природного середовища внаслідок Чорнобильської катастрофи та інших чинників забруднення земельних та водних ресурсів, повітряного басейну; руйнація старої системи охорони здоров'я населення та недоступність селян через їх неплатоспроможність до медичних закладів ринкового типу; різке зниження життєвого рівня сільського населення й незбалансованість харчування, особливо дітей та осіб похилого віку; зниження рівня забезпечення селян комунально-побутовими послугами, а також збільшення стресових ситуацій через соціальну невизначеність статусу й неналежний соціальний захист щодо оплати праці, безробіття, пенсійного забезпечення тощо.

Причини зменшення чисельності селянства пов'язані з дією взаємопов'язаних чинників економічного, соціального, етнічного, демографічного й

Таблиця 1
Демографічні показники сільського населення України (станом на 01 січня)

Показники	2000 р.	2014 р.	2015 ¹ р.	2016 ¹ р.	2017 ¹ р.	Відношення у % 2017 р. до	
						2000 р.	2016 р.
Наявне сільське населення, тис. осіб	16091,2	14089,6	13256,2	13175,5	13102,2	81,4	99,4
Частка сільського населення у загальній кількості, %	32,6	31,0	30,9	30,8	30,8	x	x
Кількість народжених, померлих та природний приріст населення (осіб)							
Кількість народжених – усього	385,1	465,9	411,8	397,0	364,0	94,5	91,7
у сільській місцевості	147,1	161,7	145,7	138,3	126,1	85,7	91,2
Кількість померлих – усього	758,1	632,3	594,8	583,6	574,1	75,7	98,4
у сільській місцевості	301,0	240,6	236,0	229,0	223,5	74,3	97,6
Природний приріст, скорочення (-) населення, усього	-373,0	-166,4	-183,0	-186,6	-210,1	x	x
у сільській місцевості	-153,9	-78,9	-90,3	-90,7	-97,4	x	x

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

екологічного характеру. Однак із погляду демоєкономічної оцінки інтенсивне зменшення сільського населення протягом 2000–2017 рр. можна вважати початком найстрашнішого соціально-економічного явища в сільській місцевості – вимирання села.

Економічні причини зниження народжуваності селян криються у виробничій сфері, насамперед у сфері праці. Та частина національного доходу, що використовується на особисте споживання, не відшкодовувала необхідних витрат сім'ї на утримання не тільки третьої, а й навіть другої дитини. Тому сім'я з дітьми економічно не забезпечувалася, рівень життя її був нижчий, ніж соціально необхідний. За роки соціально-економічної кризи ситуація погіршилася, на що селянство зреагувало інтенсивним зниженням народжуваності.

Демографічна ситуація в розвинутих країнах теж характеризується зниженням народжуваності, але воно супроводжується зниженням смертності та значним підвищенням середньої тривалості життя, що не спостерігається в Україні. Втрата традицій багатодітності – загальна тенденція демографічної динаміки розвинутих країн. Але існує межа її зниження, за якою втрачаються передумови, сприятливі для демографічних перспектив країни. Це межа сполучення дводітності з тридітністю, яка забезпечує розширене відтворення населення. В Україні цю межу давно подолано, внаслідок чого рівень дітородної активності в сільській місцевості значно нижче межі заміщення поколінь [7].

В Україні в останній період щороку помирає близько 800 тис. осіб, 80% з яких можна було б урятувати у разі своєчасного надання медичної допомоги. Сьогоднішні 14–17-річні, за прогнозом, можуть дожити лише до 60 років, а за роки незалежності Україна втратила 6 млн. осіб, тобто населення таких країн, як Данія, Швеція, Молдова, Грузія [6, с. 23]. Сьогодні додатковий негативний вплив мають військові загрози та поглиблення кібервпливу. Ці та низка інших загроз визначають необхідність якісної ідентифікації підходів до визначення рівня соціальної безпеки держави для оптимізації стратегії протидії соціальним загрозам [2].

Українські села найактивніше покидає молодь. Вона виїжджає у міста в пошуку роботи та заробітку. За статистикою останніх років у 6 тис. українських сіл узагалі немає молоді віком 16–28 років. Відповідно, якщо ситуація не поліпшиться, ці села можуть узагалі зникнути з карти України. Інвестиції у соціальну сферу сіл припинили збільшуватися ще в 2012 р. Так, із розрахунку на 1 грн. інвестицій у виробництво продукції сільського господарства за останні шість років вкладення зменшилися більше ніж утричі – з 0,97 грн. у 2011 р. до 30 копійок у 2017 р. [8].

Як зазначають науковці, у сільській території України посилюється демографічна криза. Наявні системні прорахунки молодіжної політики на селі (про це, зокрема, свідчить масовий виїзд молоді із сільських територій до міст). Неоптимальними є потоки трудової міграції, дисбаланси мобільності трудових ресурсів (та всіх груп населення) на селі. І досі не вирішено проблему якісного та доступного медичного обслуговування сільського населення (тобто доступ людини до медичних послуг у безпосередній близькості до місця проживання). Відсутні дієві стимули щодо повернення молодих кваліфікованих спеціалістів на постійне місце проживання до сільської місцевості (насамперед ідеться про агрономів, учителів, лікарів, інжене-

рів тощо). Здебільшого в українських селах відсутні реальні можливості щодо самореалізації сільської молоді (всебічного розвитку дітей за допомогою дошкільної та позашкільної освіти) у рідному селі. У занепаді переважна більшість закладів культури на селі (сільські клуби, бібліотеки, сільські музеї тощо). Слід визнати, що кризовий стан соціальної інфраструктури сільських населених пунктів (дитячі ясла та дитячі садочки, сільські школи, фельдшерські пункти, лікарні, профільні медичні заклади тощо), зумовлений такими чинниками: недосконалістю державних цільових програм, їх декларативністю та невідповідністю соціальним пріоритетам та реальним обсягам фінансування; невпорядкованістю відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури у селах; недосконалістю системи територіального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури у сільській місцевості; недостатністю бюджетних коштів для ефективного функціонування і розвитку об'єктів соціальної інфраструктури в сільській місцевості та відсутністю дієвих стимулів залучення коштів з інших (у т. ч. позабюджетних) джерел. У цілому відсутність комплексного вирішення соціальних проблем села та розвитку сільських територій загрожує збереженню селянства як носія української ідентичності, культури та духовності [9, с. 14–15].

Слід дослідити міграційні показники населення, а саме чисельну перевагу вибулих із сільської місцевості над показниками прибулих на постійне проживання. Дана ситуація є досить проблемною, оскільки характеризує сільську місцевість як непривабливу для проживання та підприємницької діяльності. Селяни мігрують у міста, інші регіони або країни. Основними причинами міграції та відтоку людського капіталу із сільської місцевості є елементарна відсутність роботи, неможливість працевлаштуватись у селі. За кордон мігрують, як правило, молоді, освічені люди, які є носіями вже сформованого інтелектуального капіталу.

Висновки і пропозиції. Трудові відносини у сфері агропромислового виробництва на сучасному етапі розвитку характеризуються особливостями, які ідентифікують їх загальний стан і проявляються у:

- послабленні олігополістичної залежності працівників галузі від власників та керівництва сільськогосподарських підприємств, що зумовлюється зменшенням пропозиції вільної робочої сили за рахунок диференціації зайнятості сільських мешканців і зміни пропорцій у співвідношенні попиту та пропозиції робочої сили;

- посиленні міжнародної трудової міграції сільських мешканців за рахунок полегшення їх доступу до міжнародного ринку праці;

- послабленні сезонних коливань у зайнятості сільських мешканців за рахунок підвищення рівня механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва;

- нерівномірності ринку праці в розрізі сільських населених пунктів у зв'язку з паралельним співіснуванням різних організаційно-правових укладів власності і господарювання в галузі з принципово різними підходами до праці і зайнятості [10, с. 116].

Отже, можна назвати чинники, які негативно впливають на розвиток трудового потенціалу: міграція, демографічна криза, стан здоров'я населення, низький рівень безпеки праці та екологічні складники. Зрозуміло, що ці проблеми можна розглядати лише комплексно, і такими ж мають бути

заходи, які спрямовані на їх розв'язання. Серед основних негативних чинників впливу на характеристику трудового потенціалу в демографічному розвитку України виділяють: депопуляцію населення; трудову міграцію до більш розвинутих країн; зменшення рівня народжуваності; погіршення показників здоров'я; рівень смертності населення працездатного віку тощо [11].

Для вирішення цих питань необхідно розробити та реалізувати державні програми збе-

реження і зміцнення соціально-демографічного потенціалу сільських територій, зорієнтованих на поліпшення всіх аспектів життєдіяльності сільського населення.

Для подолання проблеми на селі потрібно реалізувати програму забезпечення ефективною зайнятості. Для цього необхідно реалізувати необхідні програми щодо оздоровлення сільського населення, поліпшити умови праці, розвинути соціальну інфраструктуру села.

Список використаних джерел:

1. Коваль Н.В., Корженівська Н.Л. Шляхи покращення демографічної ситуації в сільській місцевості крізь призму економічної безпеки. *Збірник наукових праць ПДАТУ*. 2016. Вип. 24. Ч. 3. С. 76–85.
2. Коваль Н.В., Лаврук Н.А. Проблеми формування та розвитку людського капіталу. *Перспективи економічних перетворень та напрями активізації підприємництва, торгівлі і біржової діяльності* : праці Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції молодих вчених та здобувачів вищої освіти, м. Кам'янець-Подільський, 18 травня 2018 р., ПДАТУ. Кам'янець-Подільський, 2018. С. 102–106.
3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 316 с.
4. Чикуркова А.Д. Теоретичні засади та особливості формування трудового потенціалу підприємств аграрного сектору економіки. *Збірник наукових праць ПДАТУ*. 2014. Вип. 22. С. 135–138.
5. Демографічний щорічник. Населення України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.02.2019).
6. Korzhenivska N. Economic security and risk management in the agricultural sector. The monograph entitled: scientific achievements in agricultural engineering, agronomy and veterinary medicine contains peer reviewed chapters, which are authored by participants of the Polish Ukrainian Academic Exchange, which took place on State Agrarian and Engineering University in Podilya (Ukraine) and Agriculture University in Krakow (Poland). 2017. P. 19–31.
7. Коденська М.Ю. Людський капітал в системі соціально-трудова відносин : монографія ; за ред. М.Ю. Коденської. Умань : Сочинський М.М., 2017. 172 с.
8. Українські села зникають через зменшення інвестицій. URL: <https://news.agro-center.com.ua/agri-policy/ukrainski-sela-znikajut-cherез-zmenshenija-investicij-infografika.html#.XII5oXRR3cs> (дата звернення: 05.03.2019).
9. Біла С.О. Інституційні важелі стимулювання комплексного розвитку сільських територій в Україні. *Стратегія підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрного сектору економіки* : праці Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, м. Херсон, 22–23 квітня 2014 р. Херсон, 2014. С. 13–16.
10. Волошин Р.В. Методичні засади теоретико-ігрової формалізації трудових відносин в агропродовольчому секторі економіки. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2017. Вип. 26. Ч. 2. С. 115–121.
11. Куценко В.І., Удовиченко В.П. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку. Чернівці, 2010. 652 с.

Корженевская Н. Л.

Коваль Н. В.

Подольский государственный аграрно-технический университет

ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Резюме

Исследованы вопросы формирования и использования трудового потенциала аграрной сферы. Определены его сущность, состав и факторы миграционных процессов. Проанализированы демографические показатели сельского населения Украины. Определено влияние основных факторов на формирование трудового потенциала отрасли сельского хозяйства. Аргументированы основные проблемы обеспечения трудовыми ресурсами сельской местности и их влияние на демографическую безопасность.

Ключевые слова: трудовой потенциал, человеческий капитал, аграрный сектор, демографическая безопасность, рабочие места, миграционные процессы.

Korzhenivka N. L.

Koval N. V.

State Agrarian and Engineering University in Podillia

THE WORK POTENTIAL OF THE AGRARIAN SECTOR ON DEMOGRAPHIC SECURITY EFFECT

Summary

The theoretical aspects of formation of labour resources sector of agricultural. Its essence, composition and factors of migration processes are determined. The demographic indicators of the rural population of Ukraine are analyzed. The influence of the main factors on the formation of the labor potential of the agricultural sector is determined. The main problems of providing labor resources in rural areas and argued their impact on demographic security.

Keywords: labour resources, human capital, sector of agricultural, demographic security, employment, migration processes.

УДК 339.9:330.3

Lytvyn O. V.

Kamenska A. K.

L'viv Educational-Scientific Institute
SHEI "Banking University"

THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INVESTMENT ATTRACTION OF UKRAINE THROUGH THE PRISM OF THE WORLD RATINGS AND INDICATORS OF ITS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The necessity of using the combined method of investment attractiveness evaluation with the use of in-depth research of the country's rating positions together with the indicators of its current socio-economic status is suggested and proved. The rating of ease of doing business is investigated and the place of Ukraine according to separate components is analyzed. The position of the country in the rating of political and legal environment development and in the rating of innovations is considered. Comparison of Ukraine with world and Europe's indicators in the Index of Economic Freedom is conducted. An analysis of the volumes of foreign direct investment and export-import operations was carried out during the analysis of investment attractiveness of Ukraine. The macroeconomic and institutional factors for increase of Ukraine's social and economic development are revealed and a number of the most urgent tasks for implementation are offered.

Keywords: investment attractiveness, rating estimations, ease of doing business, economic freedom, direct foreign investments, export and import, GDP per capita.

Formulation of the problem. World ratings have always been an important catalyst of making a decision by a foreign investor about country's economy. The present days require the acceptance countries to create all the prerequisites to characterize their high investment attractiveness. However, it is not always possible to provide a complete description of the socio-economic development of the country and to elaborate individual positive changes during a certain period of time. It is also important to compare the dynamics of all indicators by rating agencies not only within one or two years, but also to take into account the economic development of the country during post-crisis periods, in particular over the last decade.

Analysis of recent research and publications. Researchers of the investment attractiveness of Ukraine were engaged by such scientists as D. Stechenko, A. Haidutskyi, O. Nosova, I. Hmarska and others. Also, some researchers have devoted their work to reviewing the positions of our country in world rankings, such as V. Dergachev, A. Maksimenko, O. Palamarchuk and others. But they all make general characteristics in their fields of research without combining with together – ranks, the main indicators of investment attractiveness, and socio-economic indices.

Allocation of previously unsettled parts of the general problem. Today arises the problem of an expanded and thorough analysis of the rating agencies' indicators dynamics to be combined with a research of the socio-economic development indicators of Ukraine according to the internal accounting of statistical data to determine the further directions of improvement.

The purpose of the article is to analyze Ukraine's position in international ratings, assess the main macroeconomic indicators of foreign economic activity and identify the strengths and weaknesses in forming a comprehensive assessment of the current state of country's socio-economic development, its investment attractiveness and future development prospects.

Presentation of the main research material. The problem of Ukraine's investment attractiveness was one of the most controversial and requiring a timely response to changes in the global economic system by all participants in the process of development of

the national economy. The first estimate of the synergistic effect's existence of the participant's interaction in the management system and government is the country's place in world rankings.

In our opinion, the rating that best describes economic development and the state of investment attractiveness of Ukraine is the Doing business rank; because it takes into account all possible aspects that would be interesting to a foreign investor.

According to the latest World Bank annual ratings Ukraine is ranked 71 among 190 economies in 2019 in the ease of doing business. Each year till now the rank of Ukraine improved from 149 in 2012 – the lowest one in 13 years (fig. 1). In 2019 Ukraine has score 68.25, which is 4.09 points below the regional average. From 2014 score of Ukraine increased on 6.73 points that also shows a positive trend [1].

Ukraine's geographical neighbors occupy higher positions in the ranking: Poland – 33, Hungary – 53, Slovakia – 42, Romania – 52, Moldova – 47. And in ranks our neighbors are Kyrgyz Republic and Greece [1]. It should be noted that for 2014–2018 Ukraine has risen in the ranking for 24 positions.

Ukraine has shown the greatest growth in the nominations for "international trade" and "fulfillment of contractual obligations". Also, indicators of "protection of minority investors" and "obtaining building permits" have improved significantly, which also contribute to attracting both internal and external investment capital to the economy of Ukraine (fig. 2).

It is important to note that the Ukrainian government has taken several steps over the past year to facilitate the ease of doing business. Some of these actions included: a new law on limited liability companies (LLCs) that liberalized corporate regulations for LLCs and increased protection of minority shareholders' rights; a new privatization law designed to streamline the process of selling 3,000 state companies, and better protect investors' rights; simplified procedures from the National Bank of Ukraine for companies to open and manage bank accounts; eased payment of dividends to foreign investors by allowing payment of a maximum amount of USD 7 million per month; and a new law to stop abusive practices by law enforcement agencies, including the State Fiscal Service's tax police, Prosecutor General's Office, and State Security Service during

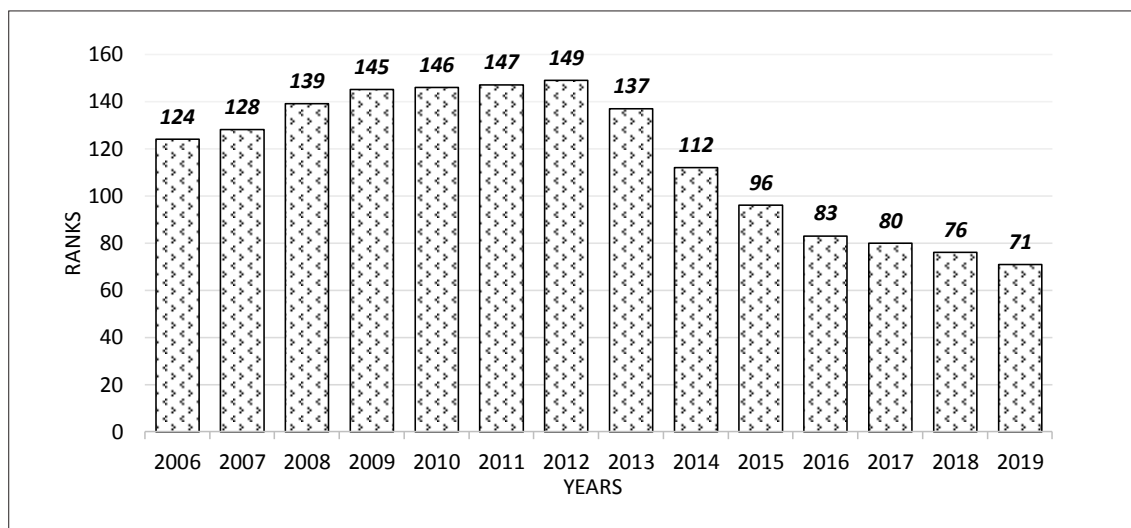


Fig. 1. Doing business rank of Ukraine in 2006–2019

Source: author's development according to the data [6]

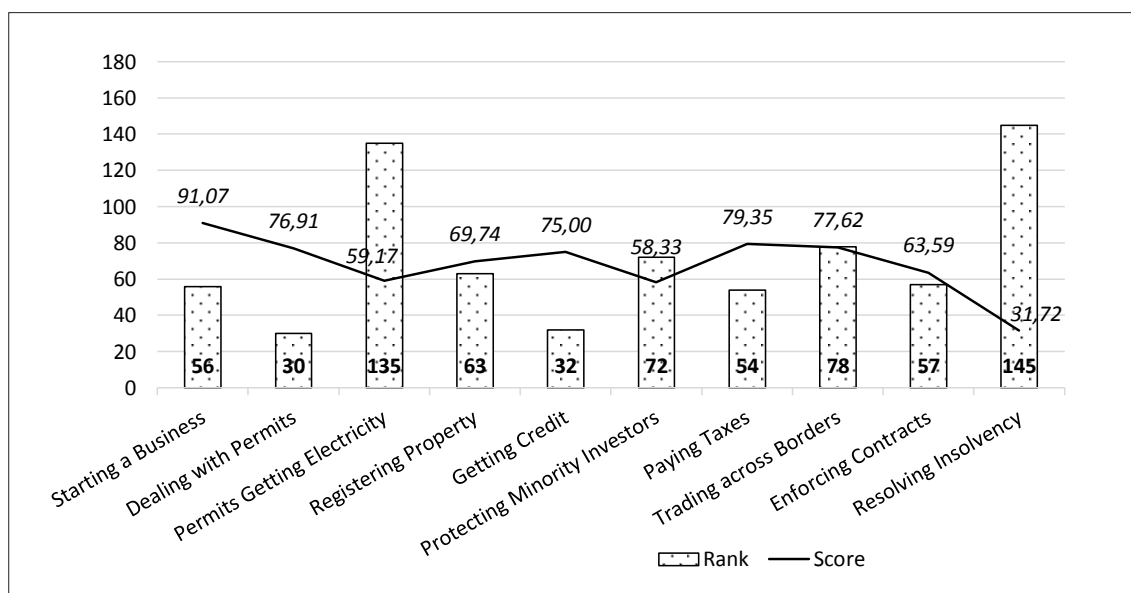


Fig. 2. Ease of doing business score and ranking of Ukraine in 2019

Source: author's development according to the data [1]

investigations of businesses [8; 9; 10; 14]. All these actions lead to such positive results as higher scores in next two rankings.

According to the ratings of political and legal environment development, Ukraine has improved its positions. Our country is entering the top 50 by rating the army's strength [14].

According to the Global Innovation Index in 2018, Ukraine has risen to seven positions and ranked 43rd among 126 countries. And in 2017, Ukraine occupied the highest position in the past 7 years – 50th place, ahead of Thailand and being behind Montenegro and Qatar. However, in the group below the average income, Ukraine took 2nd place after Vietnam, bypassing Mongolia, Moldova, Armenia and India. Compared to 2016, our country has risen by 6 points, which is due to a high coefficient of innovation efficiency, i.e. the ratio of innovation result to innovative resources [3].

The Heritage Foundation Index of Economic Freedom 2019 places Ukraine on 147th place in the world with a score is below the regional and world averages [2]. Ukraine has economy that are rated “mostly unfree”. Ukraine, which continues to experience political and security turmoil, remains the European region's least economically free economy (fig. 3).

Ukraine has improved its performance in some of the 12 categories – in particular, on business freedom, property rights, fiscal freedom, but is still listed in the “mostly non-free” economies of the world (fig. 4).

As noted above, Ukraine now is a rapidly developing country but ranks only 88th on the Human Development Index in 2018. Ukraine also has the lowest personal income and the one of the lowest GDP per capita in Europe. GDP per capita, in July-August 2018 increased to 23.506 thousand UAH, in real terms – by 3.3% by July-September 2017 [13].

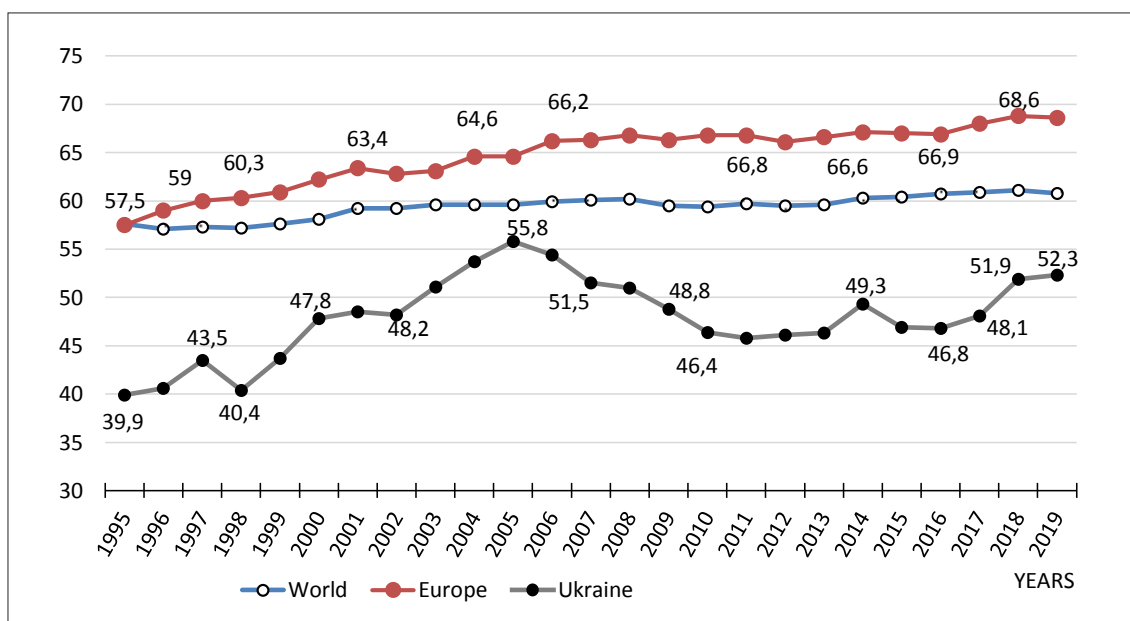


Fig. 3. Ukraine's Index of economic freedom in comparison with world and Europe's indexes in 1995–2019

Source: author's development according to the data [2]

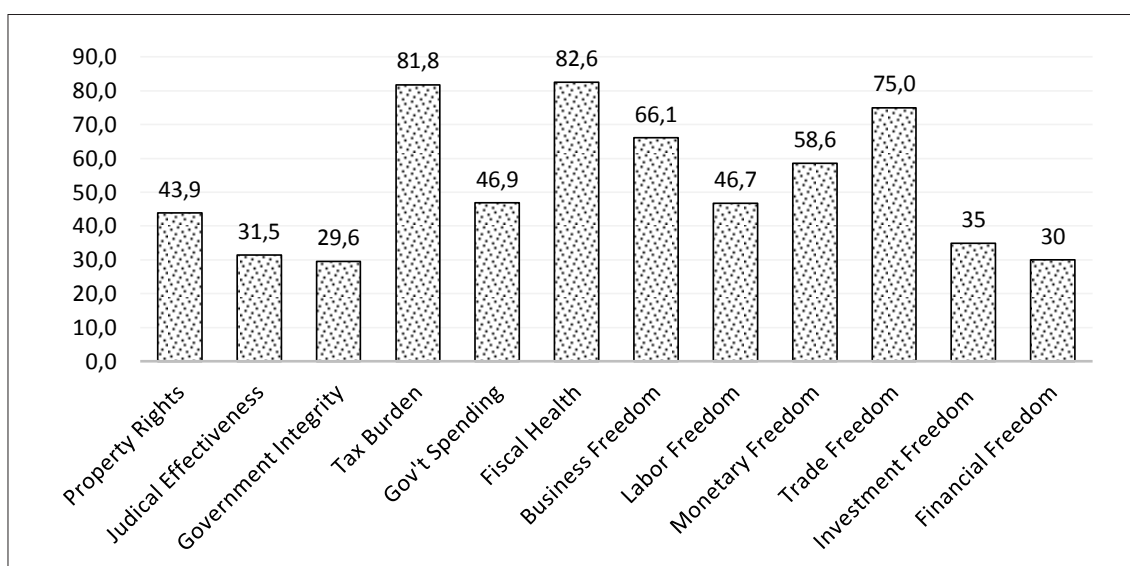


Fig. 4. Score of economic freedoms of Ukraine in 2019

Source: author's development according to the data [2]

For comparison, in Moldova the GDP per capita is 2,694.469 USD, and in Ukraine in October 2018 – 2,566.01 USD [7].

Joining the opinion of the IMF analysts – GDP per capita is not precise enough to compare living standards. Therefore, it is proposed to focus on the GDP per capita by purchasing power parity, since this indicator is an amendment to the exchange rate, on the difference in prices for the same types of products. According to IMF estimates, GDP per capita, based on purchasing power parity in Ukraine, is much higher – 9 210 USD. Neighbors in the ranking are Bulgaria (9 230 USD) and Gabon (9 030 USD) [3].

Positive changes are also observed in the indicator of real GDP of Ukraine. In the third quarter of 2018, in comparison with the same period last year,

the figure increased by 2.8%, compared to the second quarter of this year – by 0.4% [13; 14]. However, the IMF believes that a high level of corruption in Ukraine impedes the growth of gross domestic product (GDP) by almost 2% a year [9; 10].

In our opinion, the analysis of macroeconomic indicators will not be full for all pictures given to foreign investors without export-import components.

The EU and Ukraine have provisionally applied their Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) since 1 January 2016. In 2018 Ukraine's exports and imports to the EU (EU-28) increased by more than 50% (table 1).

Till now the EU is Ukraine's largest trading partner, accounting almost 49% of export and 35% of Ukrainian import [4; 12]. The main Ukraine

exports are raw materials (iron, steel, mining products, agricultural products), chemical products and machinery. The main EU exports to Ukraine include machinery and transport equipment, chemicals, and manufactured goods.

The combined value of exports and imports is equal to 102.2 percent of GDP [2; 7]. The average applied tariff rate is 2.5 percent. As of June 30, 2018, according to the WTO, Ukraine had 143 non-tariff measures in force. Ongoing conflict with Russia undercuts trade and investment flows, and state-owned enterprises distort the economy. Despite the large number of trade agreements (with 46 countries), Ukraine imports more goods than exports (fig. 5). The balance of trade in goods in recent years remains negative (-9,801.1 million USD in 2018) [2].

For analysis of the current state of Ukraine's investment attractiveness are especially needed the indicators of foreign direct investment (FDI) inflow. In 2017–2018 foreign investors invested the most in financial and insurance activities (9 months of 2018, 995 million dollars or more than 58% of all investments), as well as wholesale and retail trade, repair of motor vehicles [13]. In 2018, investments came in the sphere of scientific and technical activity.

The negative point is that Russia is still the investor (34.6% of the total volume). The positive thing is that the largest investors in Ukraine have become quite new, such as the Netherlands (USD 285 million in the first half of 2018), Austria (97 million), France (83 million), as well as regular partners – Poland (77 million) and Great Britain (69 million dollars) [9].

Needed to mention that foreign direct investment remains low and net FDI in 2017 equal to only 2 percent of GDP. In previous years, Ukraine's FDI growth was driven partly by additional capitalization (especially from Russia) recapitalization of domes-

tic banks when banks conducted operations of converting debt into equity. According to the National Bank of Ukraine, net inflow of FDI to Ukraine in 2017 was USD 2.3 billion or 2.1 percent of GDP (USD 1.8 billion excluding banks recapitalization), falling from USD 3.4 billion in 2016 and bringing the total FDI stock to USD 39.1 billion [13].

The most significant constraints on FDI remain the business climate and corruption. Foreign investors cite corruption in the judiciary, poor infrastructure, powerful vested interests, and weak protection of property rights as some of the major challenges to doing business. Increasing labor migration abroad, particularly to the EU, is reducing Ukraine's labor force.

For solving these problems, the Ukrainian government implemented a number of reforms to improve the business environment. Over the past four years, the government has established transparent government procurement through the "Pro-Zorro" and established new institutions to prevent and investigate corruption, including the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine (NABU) and the Special Anti-Corruption Prosecutor's Office (SAP). In 2017, the government passed a law to improve regulation of law enforcement agencies' investigations of businesses after companies complained of harassment. In 2018 a law was passed on promoting the attraction of foreign investments.

Today, Ukraine has not only some problems and not enough socio-economic development for investment attractiveness as it has to be in well developed countries with sufficient amount of FDI, but also it has some sectors of economy that are very profitable and could help to raise the Ukraine's economy. For example, large amount of local IT outsourcing companies serves clients worldwide. The Ukrainian IT industry comprises more than 500 outsourcing companies. Ukraine's IT sector employs close to

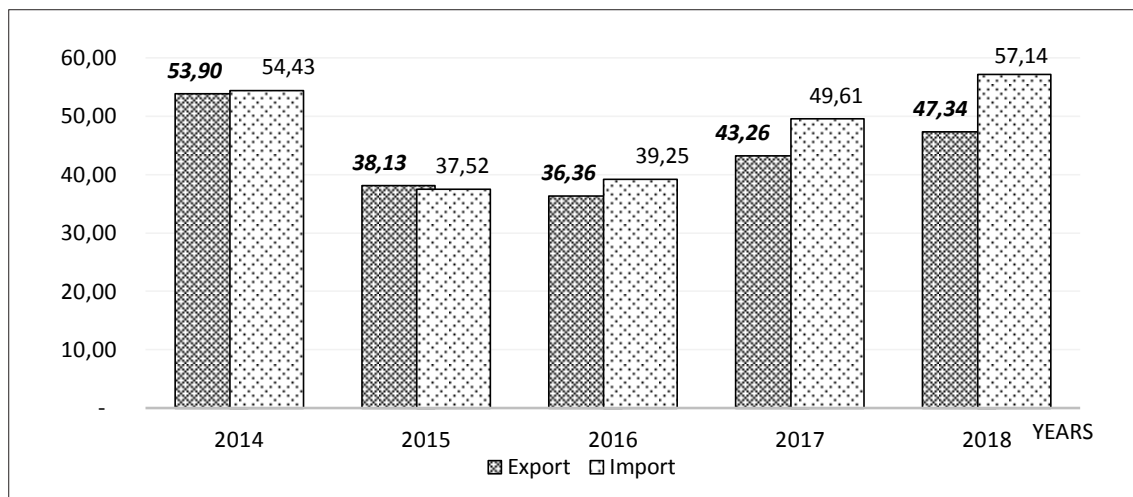


Fig. 5. Ukraine's foreign trade in goods in 2014–2018, billion USD

Source: author's development according to the data [3; 9; 13]

Table 1

Results of signing DCFTA for Ukraine in 2018, thousand USD

Indicator	Years		Growth	
	2015	2018	thousand USD	%
Export	13,015,209.50	20,158,484.95	7,143,275.45	54.88%
Import	15,330,120.90	23,182,713.66	7,852,592.76	51.22%

Source: author's development according to the data [12; 13]

100,000 workers, including 50,000 software developers. More than 100 multinational tech companies have R&D labs in Ukraine.

According to A.T. Kearney Global Services Location Index, Ukraine ranks 24th among the best outsourcing locations, and is among the top 20 offshore services locations in EMEA, according to Gartner. In the first six months of 2017, the volume of export of computer and information services reached \$1.256 billion, which is an 18.3% increase compared to the same period in 2016 [11]. The IT industry ranks third in the export structure of Ukraine after agricultural industry and metallurgy.

Thus, Ukraine has a strong investment potential, which is not yet sufficiently developed. The global financial crises and the political and military events of the last decade in Ukraine did not contribute much to the increase of investment attractiveness, but Ukraine succeeded in achieving sufficiently high results in carrying out reforms to improve the socio-economic development of the country.

Conclusions. Taking into account all the analyzed data on international rating positions and their components, some basic indicators of social and economic development of Ukraine, we also identified the main and related problems.

Ukraine needs to develop its capital markets, privatize state-owned enterprises, and improve

both its legal framework and the rule of law. Ukrainian law protects property rights. The government reduced fees for construction permits in 2018. Enforcement of contracts yet is time-consuming and costly. The judiciary is susceptible to political pressure and fraught with corruption and bribes, and public confidence in its effectiveness is weakened as a result. Criminal penalties for corruption are not implemented effectively, and corruption remains endemic.

The business start-up process has been streamlined, but completion of licensing requirements is still time-consuming. Overall, political instability continues to compound regulatory uncertainty in commercial transactions. The labor code is outmoded and lacks flexibility.

From the above, one can make the following conclusions. Increasing investment attractiveness and socio-economic competitiveness of Ukraine are possible in implementing further qualitative internal reforms. In particular, it is necessary to implement the existing human and innovative potential, complete the process of judicial reform, continue to create favorable conditions for small and medium businesses, and open the land market, which will significantly improve the investment attractiveness of the agricultural sector of the country and will ensure the GDP growth.

References:

1. Ease of doing business in Ukraine. Report: World Bank Group (2019). Available at: <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/ukraine> (accessed: 22.02.2019).
2. Explore the Data: Ukraine 1995–2019. Index of Economic Freedom (2019). Available at: <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year&u=636885005053800920> (accessed: 01.03.2019).
3. Explore the Interactive Database of the GII 2018 Indicators. Indicator Rankings and Analysis: Global Innovation Index (2018). Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (accessed: 04.03.2019).
4. Free Trade Agreements (FTA): Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. Official web-site. Available at: <https://mfa.gov.ua/en/page/open/id/855> (accessed: 09.03.2019).
5. Savina G., Haelg F., Potrafke N., Sturm J.-E. The KOF Globalization Index. Review of International Organizations (2019). Available at: <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2> (accessed: 03.03.2019).
6. Historical Data sets and Trend Data. Report: World Bank Group (2019). Available at: <http://www.doingbusiness.org/en/custom-query> (accessed: 22.03.2019).
7. Human Development Indicators. Ukraine. Report: United Nations Development Programme (2019). Official web-site. Available at: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/UKR> (accessed: 02.03.2019).
8. Index of Globalization: KOF Swiss Economic Institute. (2019) Available at: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (accessed: 22.02.2019).
9. Investment Climate Statements 2018: Ukraine. Report. Bureau of Economic and Business Affairs. U.S. State Department. July 19, 2018. Available at: <https://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2018/eur/281647.htm> (accessed: 09.03.2019).
10. Investment climate: Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. Available at: <https://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat> (accessed: 09.03.2019).
11. Sethi A., Gott J. (2016) On the Eve of Disruption. A new business model threatens established concepts of offshoring and expands the market: A.T. Kearney Global Services Location Index (2016). Available at: <https://www.atkearney.com/digital-transformation/article?/a/2016-global-services-location-index> (accessed: 09.03.2019).
12. Ukraine – Trade Agreement: Country Commercial Guide. Export.Gov (2019). Available at: <https://www.export.gov/article?id=Ukraine-Trade-Agreements> (accessed: 10.03.2019).
13. Ukraine Economic Indicators: Trading Economics (2019). Available at: <https://tradingeconomics.com/ukraine/indicators> (accessed: 10.03.2019).
14. Ukraine: Economic and Political Overview (2019): Mauritius Trade Easy. Official web-site. Available at: <http://www.mauritiustrade.mu/en/market-survey/ukraine/political-outline> (accessed: 02.03.2019).

Литвин О. В.
Каменська А. К.

Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «УБС»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СВІТОВИХ РЕЙТИНГІВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

У статті запропоновано та доведено необхідність використання комбінованого методу оцінювання інвестиційної привабливості з використанням глибокого дослідження рейтингових позицій країни разом з показниками її сучасного соціально-економічного стану. Досліджено рейтинг легкості ведення бізнесу, проаналізовано місце України за окремими складовими. Розглянуто позиції країни в рейтингу розвитку політичного та правового середовища, а також в інноваційному рейтингу. Здійснено порівняння показників України зі світовими та європейськими в Індексі економічної свободи. Під час дослідження інвестиційної привабливості України здійснено аналіз показників обсягу прямих іноземних інвестицій та експортно-імпортних операцій. Виявлено макроекономічні та інституційні фактори підвищення соціально-економічного розвитку України, запропоновано низку найактуальніших завдань до виконання.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, рейтингові оцінки, легкість ведення бізнесу, економічна свобода, прями іноземні інвестиції, експорт та імпорт, ВВП на особу.

Литвин Е. В.
Каменская А. К.

Львовский учебно-научный институт ГВУЗ «УБС»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МИРОВЫХ РЕЙТИНГОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье предложена и доказана необходимость использования комбинированного метода оценивания инвестиционной привлекательности с использованием глубинного исследования рейтинговых позиций страны вместе с показателями ее современного социально-экономического состояния. Исследован рейтинг легкости ведения бизнеса, проанализировано место Украины по отдельным составляющим. Рассмотрены позиции страны в рейтинге развития политической и правовой среды, а также в инновационном рейтинге. Осуществлено сравнение показателей Украины с мировыми и европейскими в Индексе экономической свободы. При исследовании инвестиционной привлекательности Украины осуществлен анализ показателей объема прямых иностранных инвестиций и экспортно-импортных операций. Выявлены макроекономические и институциональные факторы повышения социально-экономического развития Украины, предложен ряд самых актуальных задач к выполнению.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рейтинговые оценки, легкость ведения бизнеса, экономическая свобода, прямые иностранные инвестиции, экспорт и импорт, ВВП на человека.

УДК 330.351:621.311

Салашенко Т. І.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ

ОЦІНКА ПРОГРЕСИВНОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО ЦИКЛУ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРИ

У статті розроблено структурно-логічну схему, запропоновано якісні показники аналізу електроенергетичного циклу країни. Проаналізовано електроенергетичний цикл України в європейському просторі. Встановлено його переваги та недоліки в умовах лібералізації ринкових відносин.

Ключові слова: електроенергетичний цикл, ринок електричної енергії, лібералізація.

Постановка проблеми. Сьогодні ринок електричної енергії (РЕЕ) України перебуває в процесі реформування, що пов'язане з відмовою від державно регульованих цін на електроенергію (ЕЕ) та запровадження організаційно-економічних механізмів вільної торгівлі ЕЕ як товару. Однак проблема лібералізації РЕЕ розглядається на державному рівні виключно в організаційно-економічному аспекті без чіткого усвідомлення техніко-економічних наслідків такого реформування. В разі успішної реорганізації вигодоотримувачем від реформування ринкових відносин буде кінцевий споживач ЕЕ, тоді як інакше саме він буде

оплачувати всі вади нераціонального електроенергетичного циклу (ЕЕЦ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лібералізація РЕЕ потребує глибокої рефлексії атрибутивних елементів, тому під час її дослідження слід спиратись на дослідження зарубіжних вчених [1–10]. Методологічною основою цього дослідження є теорія ресурсних циклів [12; 13]. Під ресурсним циклом будемо розуміти господарську ланку кругообігу речовини, що становить сукупність перетворень та просторових переміщень природної речовини в процесі її освоєння, видобутку, споживання та кінцевого повернення в природу після використання [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблему лібералізації РЕЕ доцільно розглядати з двох боків: як організаційно-економічну, що потребує запровадження ефективних механізмів забезпечення ліквідної торгівлі ЕЕ як товаром; як техніко-економічну, що залежить від якісної побудови ЕЕЦ країни. Однак саме остання складова найчастіше нівелюється під час розроблення складових елементів його реформування.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні аналітичного забезпечення оцінювання прогресивності ЕЕЦ України та його порівнянні з країнами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. ЕЕ – унікальний товар, що має особливі властивості, визначені в роботах [1–7], які формують ЕЕЦ, що складається з чотирьох послідовних видів діяльності, таких як виробництво, транспортування, розподіл та постачання ЕЕ (рис. 1).

Надійність функціонування кожного елемента ЕЕЦ, визначеного на рис. 1, передбачає досягнення перманентної та довгострокової збалансованості кон'юнктури РЕЕ з огляду на визначальні характеристики елементів такого циклу. Отже, першочерговим та обов'язковим елементом аналізу РЕЕ є оцінка прогресивності ЕЕЦ країни, для чого розроблено структурно-логічну аналітичну модель ЕЕЦ (рис. 2).

Ця модель ґрунтується на виробничому методі визначення місткості ринку, за якого місткість РЕЕ ($M_{РЕЕ}$) визначається так:

$$M_{РЕЕ} = ЧЕГ + Им_{ЕЕ} - Экс_{ЕЕ} \pm Б_{ГАЕС} = КС_{ЕЕ} + СЕС_{ЕЕ} + В_{ЕЕ}, \quad (1)$$

де ЧЕГ – чиста електрогенерація, тобто валова електрогенерація за вирахуванням витрат ЕЕ на власне споживання; $Им_{ЕЕ}$ – імпорт ЕЕ за міждержавними перетинами із суміжних РЕЕ; $Екс_{ЕЕ}$ – експорт ЕЕ за міждержавними перетинами до суміжних РЕЕ; $Б_{ГАЕС}$ – баланс виробництва та споживання ЕЕ на ГАЕС; $КС_{ЕЕ}$ – кінцеве споживання ЕЕ різними секторами господарювання; $СЕС_{ЕЕ}$ – споживання ЕЕ енергетичним сектором, за винятком власного споживання об'єктами електроенергетики; $В_{ЕЕ}$ – витрати та втрати ЕЕ під час передачі та розподілу.

Якісні показники оцінки прогресивності ЕЕЦ можуть бути визначені за 7 критеріями, а саме доступністю, забезпеченістю, ефективністю, дієвістю, динамічністю, диверсифікованістю та відкритістю РЕЕ (табл. 1).

У статті наведено результати дослідження ЕЕЦ України порівняно з іншими європейськими кра-

їнами. Інформаційною базою дослідження були дані Євростату, ENTSO-E, Агентства з кооперації енергетичних регуляторів (ACER), НКРЕКП, ДП «НЕК Укренерго» та ДП «Енергоринок» [11–17]. Оцінку якісних показників ЕЕЦ України та країн – членів ЄС наведено в табл. 2.

Так, у 2016 р. загальна місткість РЕЕ в ЄС-28 склала 3 107 ТВт*год., а середнє споживання ЕЕ на душу населення – 6,1 МВт*год./особу.

Найбільш крупними споживачами ЕЕ в ЄС були представники «Великої сімки» (G7), а саме Німеччина, Франція, Італія та Великобританія, на частку яких припадало більше 55% валової внутрішньої пропозиції ЕЕ. Однак за рівнем електроспоживання на душу населення ці країни характеризувалися середніми значеннями для ЄС, які коливались від 5,2 МВт*год./ос. (Великобританія та Італія) до 7,3 МВт*год./ос. (Франція), що обумовлене високою часткою використання традиційного вуглеводневого палива в паливно-енергетичному балансі цих країн. Лідерство за рівнем електроспоживання на душу населення мали північні країни, а саме Фінляндія з рівнем 15,5 МВт*год./ос. та Швеція з рівнем 14,2 МВт*год./ос., що обумовлене скудістю їх видобувних запасів, а також прив'язкою до скандинавського РЕЕ з найнижчими серед країн ЄС цінами на ЕЕ. Порівняно з країнами ЄС Норвегія мала значно вищий показник середньодушового споживання ЕЕ, який склав у 2016 р. 25,4 МВт*год./ос.

Місткість РЕЕ України у 2016 р. склала 148,1 ТВт*год., що дорівнювало споживанню 3,5 МВт*год./ос. Таке значення є одним з найнижчих порівняно з країнами – членами ЄС (після Румунії, в якій середньодушове споживання ЕЕ склало 2,8 МВт*год./ос.).

Найбільшими виробниками ЕЕ в ЄС є також країни G7, сумарна частка яких в чистій електрогенерації ЄС склала 57%. Однак серед країн ЄС спостерігається різний рівень забезпеченості потреб в ЕЕ. Так, тільки 14 з 28 країн мали достатнє виробництво для покриття власних потреб (з урахуванням національних рівнів втрат під час транспортування). Водночас 12% доступної для споживання ЕЕ перетинало національні кордони країн-членів, що дало змогу балансувати попиту та пропозиції ЕЕ в регіональному інтеграційному об'єднанні. Найвищі рівні забезпеченості мали Болгарія (119%), Чехія (117%) та Норвегія (113%), тоді як найнижчі – Литва та Люксембург (33% та 27% відповідно).

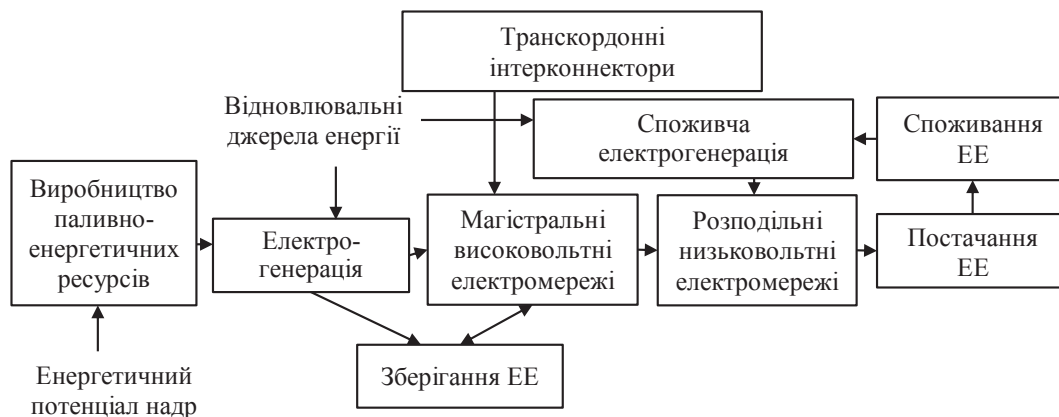


Рис. 1. Агрегована схема функціонування ЕЕЦ

Джерело: сформовано автором на основі джерел [3-5]

ЕЕЦ України можна вважати самодостатнім з наявністю незначного експортного потенціалу, забезпеченість ЕЕ становила 103% у 2016 р.

ЕЕ вважається пріоритетним джерелом енергозабезпечення в ЄС. Однак з огляду на стратегічні цілі ЄС до підвищення енергоефективності динамічність розвитку національних РЕЕ в країнах інтеграційного об'єднання мала різні тенденції за місткістю. Так, найвищими темпами зростала місткість РЕЕ в Польщі, середньорічний темп приросту (СТП) РЕЕ в якій за 10 років склав 1,1%. Зростала також місткість РЕЕ в Литві та Люксембурзі (на 0,8%), а також Норвегії (на 0,6% на рік). В країнах G7 не відзначалось єдиної тенденції до розвитку РЕЕ внаслідок різних темпів економічного зростання та впровадження енергоефективної політики. Так, у Великобританії місткість РЕЕ скорочувалась на 1,3% на рік, Італії – на 1,0% на рік, Німеччині – на 0,4% на рік, тоді як французький РЕЕ зростав на 0,1% на рік у 2007–2016 рр.

Український РЕЕ зазнав суттєвого скорочення внаслідок занепаду різних видів, зокрема високоенергомістких, економічної діяльності, який нині тільки прискорюється. Так, СТП у 2007–2016 рр. склав -1,6%, тоді як у 2014–2016 рр. – вже -3,8%.

Розвиток конкуренції на європейських РЕЕ обумовив необхідність постійного підвищення енергоефективності різних видів електрогенерації. Якщо ВДЕ, атомна енергетика та гідроенергетика мають певні переваги в конкурентній боротьбі у зв'язку з низькими змінними витратами (оскільки ціноутворення в ЄС відбувається за маржинальним методом), то тепла енергетика змушена постійно впроваджувати сучасні технології. Сучасні технології, такі як надкритичні параметри пару, відкритий та комбінований газовий цикли, приводили до постійного підвищення енергоефективності теплової генерації на органічному паливі.

Найвищих результатів за ефективністю виробництва ЕЕ з органічного палива було досягнуто у Великобританії, де зазначений показник сягнув 47,2% внаслідок активної розбудови паро-газотурбінної електрогенерації, в яку залучалися через аукціони на ринку потужностей. Також високі значення ефективності виробництва ЕЕ мали Фінляндія (46,9%) та Нідерланди (45,6%). Найнижчу енергоефективність виробництва ЕЕ мали країни, які майже не використовували органічне паливо для потреб електрогенерації. Так, зокрема, ефективність виробництва ЕЕ в Люксембурзі склала лише 22,6%, тоді як обсяг чистої електрогенерації на органічному паливі – 0,1 ТВт*год. Аналогічних висновків можна дійти за даними Данії та Словенії.

Україна, маючи високу питому вагу електрогенерації на органічному паливі (34% у 2016 р.), вико-

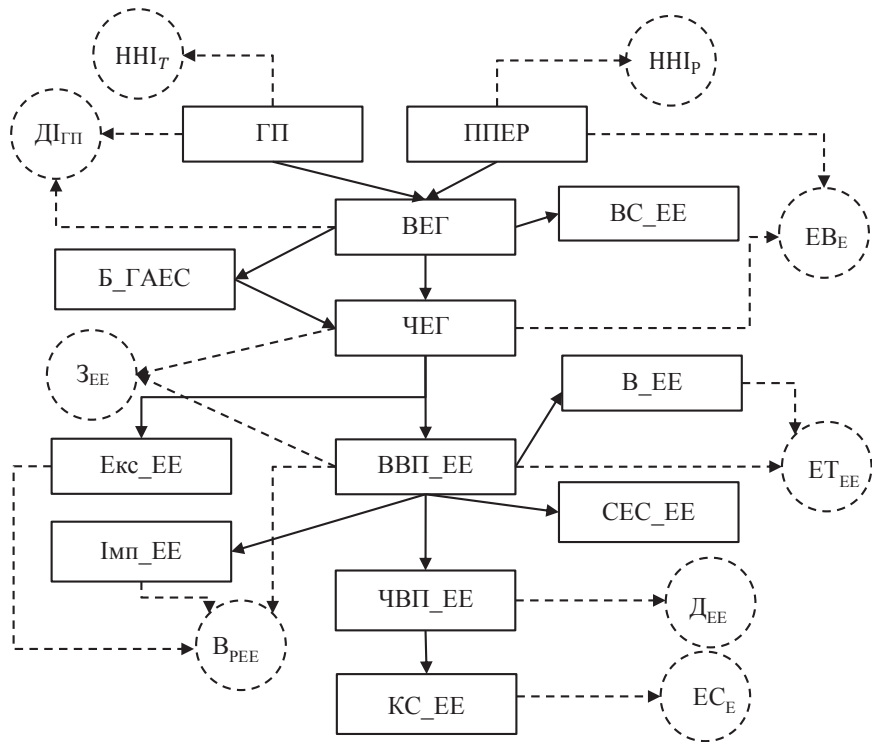


Рис. 2. Структурно-логічна модель аналізу ЕЕЦ

Примітка: ГП – генеруючі потужності; ППЕР – підведені паливно-енергетичні ресурси для електрогенерації; ВЕГ – валова електрогенерація; ЧЕГ – чиста електрогенерація; Б_ГАЕС – баланс виробництва та споживання ЕЕ на ГАЕС; ВС_ЕЕ – власне споживання ЕЕ електроенергетикою; ВВП_ЕЕ – валова внутрішня пропозиція ЕЕ; Імп_ЕЕ – імпорт ЕЕ із суміжних енергосистем; Екс_ЕЕ – експорт ЕЕ до суміжних енергосистем; В_ЕЕ – витрати та втрати ЕЕ під час передачі та розподілу; ЧВП_ЕЕ – чиста внутрішня пропозиція ЕЕ; СЕС_ЕЕ – споживання ЕЕ енергетичним сектором, окрім електроенергетики; КС_ЕЕ – кінцеве споживання ЕЕ

Джерело: розроблено автором

ристовувала її неефективно. Ефективність перетворення підведених ПЕР в ЕЕ склала лише 29,7%, що є одним з найнижчих порівняно з країнами ЄС.

Ефективність транспортування ЕЕ визначається втратами ЕЕ в процесі передачі та розподілу, а також визначається як зворотній показник через співвідношення витрат і втрат ЕЕ під час транспортування та загального обсягу валової внутрішньої пропозиції ЕЕ. Так, середня частка втрат ЕЕ під час транспортування в ЄС складала 8,2%. Найнижчу ефективність транспортування ЕЕ мали інфраструктурно ізолювані РЕЕ, зокрема у Швеції та Великобританії, де втрати ЕЕ склали 27,7% та 20,0% від її валової внутрішньої пропозиції. Також високі значення втрат ЕЕ під час транспортування ЕЕ мала Польща, а саме 17,8%. Найнижчий рівень втрат ЕЕ під час транспортування мала Словенія, а саме лише 900 ГВт*год., що складало 0,3% її валового електроспоживання.

В Україні рівень втрат ЕЕ під час транспортування склав 11,2%, що виводить її на 4 місце з кінця рейтингу за ефективністю транспортування ЕЕ внаслідок незадовільного стану та значного фізичного зносу мережевої інфраструктури.

Аналіз ефективності споживання ЕЕ в країнах ЄС та Україні у 2016 р. засвідчує їх значну диференціацію. Ефективність споживання ЕЕ в країнах ЄС коливалась від 2,7 дол. США/кВт*год. (Фінляндія) до 11,2 дол. США/кВт*год. (Ірландія) за середнього значення у 6,6 дол. США/кВт*год. При цьому ефективність споживання ЕЕ в країнах ЄС, що входять до G7, відповідала середньо-

Таблиця 1

Якісні показники оцінки прогресивності ЕЕЦ

Критерій	Характеристика критерію	Показник оцінки	Одиниця виміру	Порогове значення
Доступність ЕЕ (ДО _{ЕЕ})	Доступність ЕЕ для споживача	$ДО_{ЕЕ} = \frac{ЧЕГ}{\bar{Ч}}$, де ЧЕГ – чиста електрогенерація; Ч – середньорічна чисельність в країні	МВт*год./ос.	→ max
Забезпеченість ЕЕ (З _{ЕЕ})	Забезпеченість ЕЕЦ власними джерелами електрогенерації	$Д_{ЕЕ} = \frac{ЧЕГ}{ВВП_{ЕЕ}}$, де ЧЕГ – чиста електрогенерація; ВВП _{ЕЕ} – валова внутрішня пропозиція ЕЕ	%	→ 100
Динамічність РЕЕ (ДР _{РЕЕ})	Темпи зростання РЕЕ	$ДР_{РЕЕ} = \sqrt[T-1]{\frac{ВВП_{РЕЕ}^T}{ВВП_{РЕЕ}^1}}$	%	→ max
Ефективність ЕЕЦ	Ефективність кожного з елементів ЕЕЦ			
зокрема, ефективність виробництва ЕЕ (ЕВ _{ЕЕ})	ефективність трансформації підведених ПЕР у ЕЕ	$ЕВ_{ЕЕ} = \frac{ЧЕГ}{ППЕР}$, де ЧЕГ – чиста електрогенерація; ППЕР – сума підведених ПЕР	%	→ 100
ефективність транспортування ЕЕ (ЕТ _{ЕЕ})	ефективність передачі та розподілу ЕЕ	$ЕТ_{ЕЕ} = \frac{В_{ЕЕ}}{ВВП_{ЕЕ}}$, де В _{ЕЕ} – втрати ЕЕ під час транспортування	%	→ 0
ефективність споживання ЕЕ (ЕС _{ЕЕ})	ефективність перетворення ЕЕ на кінцеві продукти та послуги	$ЕС_{ЕЕ} = \frac{GDP(PPP)}{КС_{ЕЕ}}$, де КС _{ЕЕ} – кінцеве споживання ЕЕ; GDP(PPP) – валовий внутрішній продукт і за паритетом купівельної спроможності	дол. США/кВт*год.	→ 0
Дієвість (ДІ _{ГП})	Задіяність (завантаженість) наявних ГП у покритті потреб в ЕЕ	$ДІ_{ГП} = \frac{ВЕГ}{ГП}$, де ВЕГ – валова електрогенерація; ГП – встановлені генеруючі потужності	%	→ 100
Диверсифікованість (ННІ)	Різноманіття джерел електрогенерації			
зокрема, технологічна диверсифікованість (ННІ _Т)	різноманіття технології електрогенерації	$ННІ_T = \sum_{i=1}^N d_{T_i}^2$, де d_{T_i} – частка i-ї технології в загальній генерації ЕЕ	безрозм.	→ 0
ресурсна диверсифікованість (ННІ _Р)	різноманіття підведених ПЕР для електрогенерації	$ННІ_P = \sum_{j=1}^M d_{ППЕР_j}^2$, де $d_{ППЕР_j}$ – частка j-го виду ПЕР, підведеного для потреб електрогенерації	безрозм.	→ 0
Відкритість РЕЕ (В _{РЕЕ})	Спроможність РЕЕ обмінюватись ЕЕ із суміжними РЕЕ	$В_{РЕЕ} = \frac{Імп_{ЕЕ} + Екс_{ЕЕ}}{ВВП_{ЕЕ}}$, де Імп _{ЕЕ} – імпорт ЕЕ із суміжних РЕЕ; Екс _{ЕЕ} – експорт ЕЕ до суміжних РЕЕ	%	→ max

Джерело: розроблено автором

європейському рівню та перебувала в діапазоні від 5,8 дол. США/кВт*год. (Франція) до 7,3 дол. США/кВт*год. (Італія).

Україна порівняно з країнами ЄС мала найнижчий рівень ефективності споживання ЕЕ, а саме 2,6 дол. США/кВт*год., що говорить про її орієнтацію на паливно-сировинні види економічної діяльності та звужене виробництво.

Дієвість генеруючих потужностей в ЕЕЦ визначена за показником їх завантаження. Незважаючи на помірні темпи приросту електрогенерації, сумарні ГП в ЄС у 2000–2016 рр. зросли на 45,5%, що було спричинене активною розбудовою потужностей «зеленої» електроенергетики. Так, в ЄС ГП СЕС зросли у 55,5 разів, а ВЕС – в 11,1 разів. Означене обумовлювало необхідність розширення

Таблиця 2

Оцінка якісних показників прогресивності ЕЕЦ України та країн – членів ЄС у 2016 р.

Країна	ДООЕ, МВт*год./ос.	ЗЕЕ, %	ДРЕЕ (СТП5), %	ЕВЕЕ, %	ЕТЕЕ, %	ЕСЕЕ, дол. США/ кВт*год.	ДІГП, %	ННІТ	ННІР	ВРЕЕ, %
AT	8,1	92	-0,4	38,1	4,7	6,3	27,1	3 544	5 145	64
BE	7,8	93	0,2	42,5	4,4	5,8	47,2	1 561	3 988	26
BG	4,8	119	0,9	28,6	10,4	4,4	49,5	2 136	2 987	45
CZ	6,2	117	-0,2	34	6,3	5,7	44,1	3 010	3 262	59
DE	6,8	109	-0,4	36,8	4,6	7,1	36,9	3 400	1 442	19
DK	6	85	0,3	29	5,5	8,5	25,3	2 865	3 309	73
EE	6,4	124	1,8	29,1	8,6	5,2	56,5	7 667	6 470	110
ES	5,8	98	1,6	33,3	9,9	6,6	30	2 927	1 611	13
FL	15,5	78	-0,3	35,7	3,2	2,7	50,3	2 272	2 415	30
FR	7,3	109	-0,2	46,9	7,5	5,8	48,6	3 094	5 833	17
GR	5,5	85	0	44,9	6,5	4,9	30,8	1 864	2 208	18
HR	4,2	69	-1,1	35,5	10,2	5,9	29,5	3 091	3 807	109
HU	4,3	70	-1,6	34,1	8,4	6,7	43,3	2 159	3 219	55
IE	6	103	2,2	44,8	7,5	11,5	36,4	2 224	3 014	9
IT	5,2	88	1,8	31,7	5,9	7,3	29,4	2 036	2 293	16
LT	4,2	33	1,2	40	7,5	8,2	13,9	2 714	2 552	115
LU	13,6	27	0	22,6	2	8,7	15,3	5 902	6 439	115
LV	3,6	85	-0,1	40	6,8	7,2	26,1	4 140	3 900	124
NL	6,8	96	1,6	45,6	4,7	7,6	40,1	2 668	3 588	38
PL	4	99	0,3	37,5	17,8	7,4	51,6	5 815	3 584	17
PT	5,2	110	0,6	38,5	8,9	9,2	31	2 326	3 056	27
RO	2,8	109	1,3	27,1	5,1	9,8	32,5	2 840	2 272	24
SE	14,2	108	1	31,7	27,7	3,6	46	2 700	3 603	29
SK	5,1	91	0	38,1	9,3	6,3	41,6	1 755	2 393	87
SL	6,9	109	-0,4	24	0,3	4,7	55,5	2 191	3 025	125
UK	5,2	95	-1,1	47,2	20	8,5	41,3	1 878	2 824	6
NO	25,4	113	0,7	48,6	6	3	51,2	9 182	9 633	21
UA	3,5	103	-3,7	29,7	11,2	2,6	34,2	4 009	3 756	3

Джерело: розраховано автором на основі джерел [11–17]

високоманеврових ГП теплової електрогенерації для покриття змінної електрогенерації на основі відновлювальних джерел енергії, що залежить від погодних умов. Водночас потенціал розширення ГП гідроенергетики був обмежений законодавством ЄС (Водневою директивою 2000/60/ЄС [18], за якою передбачена необхідність повернення попереднього стану річок). Отже, гідроенергетичні ГП зросли лише на 14,7%. Атомна енергетика, яка функціонує виключно в режимі базового навантаження, навіть скоротила свої ГП, а саме на 10,7%, внаслідок аварії на Фукусіма Даїчі у 2011 р. Деякі країни ЄС прагнуть відмовитися від використання в електроенергетиці ядерного палива (зокрема, Німеччина планує відмовитися від атомної енергетики до 2022 р.).

Така енергетична політика в ЄС привела до стрімкого скорочення завантаження ГП, середній рівень якої у 2016 р. склав 35,9% та порівняно з 2000 р. скоротився на 14 в. п.

Найвищий рівень завантаження ГП мали країни, які активно розвивали транскордонну торгівлю ЕЕ. Зокрема, в Естонії цей показник склав 56,5%, Словенії – 55,5%, Польщі – 51,6%, Норвегії – 51,2%, Фінляндії – 50,3%. Тоді як найнижчий серед країн ЄС рівень завантаження, навпаки, відзначався у відносно ізольованих країнах, які активно підтримують розвиток «зеленої» електроенергетики. Зокрема, в Литві він склав 13,9%, Люксембурзі – 15,3%, Данії – 25,3%.

Завантаженість ГП в Україні становила 34,2%, що було обумовлено як скороченням потреб в ЕЕ, так і переобтяженням національного ЕЕЦ базовими ГП та його ізольованістю від інших ЕЕЦ.

Розрахунок диверсифікованості ЕЕЦ здійснено за індексом Херфіндаля-Хіршмана, який вимірює концентрацію певних об'єктів та суб'єктів в економіці [19]. Для дослідження ЕЕЦ цей показник визначено за технологіями електрогенерації (технологічна диверсифікованість) та підведеними паливно-енергетичними ресурсами (ресурсна диверсифікованість ЕЕЦ). Загалом в ЄС визначається тенденція до диверсифікації технології електрогенерації та підведених енергоресурсів. Основним трендом в ЄС є розширення ГП на основі відновлювальних джерел, їх підкріплення високоефективною та високоманевреною тепловою електрогенерацією здебільшого на основі паро-газотурбінної технології. Найбільш диверсифіковані ГП за технологічною складовою були у 2016 р. в таких країнах ЄС:

– Бельгія (ННІ_т склав 1 561), де представлені всі види електрогенерації, окрім геотермальної, з найбільшою питомою вагою атомної енергетики (27%);

– Словаччина (ННІ_т склав 1 755), в якій основу ЕЕЦ складала атомна енергетика (31%) та гідроенергетика (34%);

– Великобританія (ННІ_т склав 1 878), яка залучала через аукціони на потужність та контракти на різницю різні інвестиційно привабливі технології електрогенерації; основу ЕЕЦ в цій країні складала паро-газотурбінна електрогенерація (32%).

Україна порівняно з більшістю країн ЄС мала вузько диверсифіковану структуру ГП (ННІ_т склав 4 009), в основі якої закладені технології атомної енергетики (24%) та паротурбінні генератори (57%).

В ЄС також відзначалась тенденція до зростання ресурсної диверсифікованості електрогенерації як за рахунок активного впровадження відновлювальних джерел, так і за рахунок використання місцевих (зокрема, бурого вугілля та торфу) й вторинних (коксового та доменого газів, відходи тощо) енергоресурсів. Серед країн ЄС найбільш ресурсно диверсифікованою електрогенерація у 2016 р. була в:

– Німеччині (ННІ_р склав 1 442), яка виробила 31,8% ЕЕ з різних видів відновлювальних джерел, 24,5% з бурого вугілля, 16,6% з іншого бітумінозного вугілля, 14,3% з атомної енергії, 9,6% з природного газу;

– Іспанії (ННІ_р склав 1 661), яка використовувала атомну енергію (24,4%), інше бітумінозне вугілля (12,9%), природний газ (11,4%), а також різні відновлювальні джерела енергії загальною часткою 43,4%;

– Греції (ННІ_р склав 2 208), яка виробляла ЕЕ з бурого вугілля (34,4%), природного газу (25,8%), а також відновлювальні джерела сумарною часткою 30%.

Найнижчий рівень ресурсної диверсифікації електрогенерації мав місце в Норвегії (ННІ_р склав 9 633), яка була вироблена на 98% з гідроресурсів.

В Україні відзначається відносно вузька ресурсна диверсифікація електрогенерації (ННІ_р склав 3 756). Основу національного ЕЕЦ складала атомна енергія (51%) та інше бітумінозне вугілля (33%). Водночас наявний енергетичний потенціал щодо місцевих (зокрема, бурого вугілля та торфу), вторинних (високо потенційних газів високо енергоємних видів економічної діяльності) та «зеленої» електроенергетики використовувався неповно.

Відкритість ЕЕЦ та РЕЕ засвідчує спроможність обмінюватися ЕЕ із суміжними системами задля підвищення ефективності генерації, покриття пікового попиту та підвищення завантаженості ГП. ЄС прагне утворити єдиний РЕЕ на території регіонального інтеграційного об'єднання. Однак нині ринкові зони є фрагментованими на національному рівні внаслідок недостатності потужностей трансграничної інфраструктури. Нині лише 12% ЕЕ, доступної для споживання, перетинає національні кордони країн-членів, що дає змогу

балансувати попит та пропозицію ЕЕ в регіональному об'єднанні.

Найбільш відкритими можна визнати РЕЕ Словенії, трансграничні перетоки якої склали 125% внутрішнього споживання, Латвії, відповідне значення становило 124%, Італії та Литви – на 115% кожний, Естонії – на 110% у 2016 р. Ізольованими від інших РЕЕ є ринки Великобританії та Ірландії, трансграничні перетоки ЕЕ в яких склали лише 6% та 9% відповідно.

Український РЕЕ слід визнати найбільш ізольованим від інших енергосистем, трансграничні перетоки ЕЕ в якій склали лише 3% від внутрішнього споживання. Розрив зв'язків з енергосистемами країн СНД та технологічна неспроможність приєднатись до ENTSO-E (окрім Бурштинського енергоострова) обумовлював незначний обсяг трансграничної торгівлі ЕЕ Україною, який у 2016 р. склав лише 3,9 ТВт*год.

Систематизація якісних показників ЕЕЦ країн ЄС та України дає змогу визначити їх прогресивність, яку було оцінено за середнім рангом з-поміж 10 вибраних часткових показників (рис. 3). За результатами ранжування часткових показників ЕЕЦ України та 27 країн-членів ЄС (окрім Кіпру та Мальти), а також Норвегії можна визначити, що Україна мала одні з найгірших позицій: за доступністю ЕЕ посідала 27 місце; за забезпеченістю ЕЕ – 11,5 (єдина сильна сторона національного ЕЕЦ), за динамічністю розвитку – 28, за ефективністю виробництва ЕЕ – 22, за ефективністю транспортування ЕЕ – 25, за ефективністю споживання ЕЕ – 28, за дієвістю ГП – 17, за технологічною диверсифікованістю виробництва ЕЕ – 23, за ресурсною диверсифікованістю виробництва ЕЕ – 20, за відкритістю РЕЕ – 28. Середній ранг України за прогресивністю ЕЕЦ склав 23 у 2016 р., що було нижчим порівняно з країнами ЄС.

Висновки. Таким чином, розроблене аналітичне забезпечення оцінки прогресивності ЕЕЦ дало змогу встановити невідповідність українського ЕЕЦ європейським. Отже, Україна планує розвивати ринкові відносини, лібералізувати застарілий, низько енергоефективний, вузько диверсифікований та ізольований РЕЕ. Зазначене, як передбачається, матиме наслідки для кінцевого споживання, оскільки саме він буде сплачувати за всі вади нераціонального ЕЕЦ.

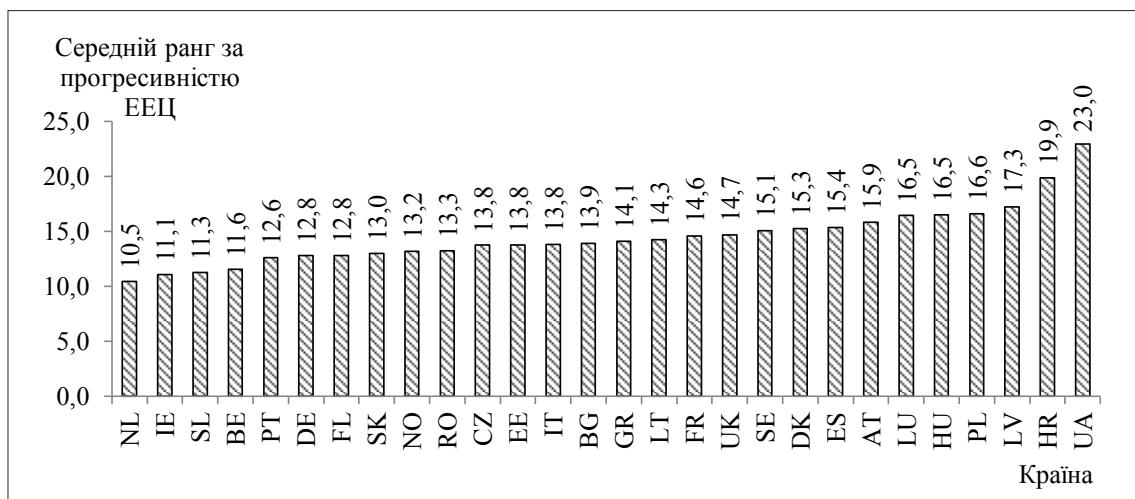


Рис. 3. Прогресивність ЕЕЦ в країнах ЄС та Україні у 2016 р. за середнім рангом

Джерело: розраховано автором на основі джерел [11–17]

Список використаних джерел:

1. Patterson W.C. Transforming Electricity: The Coming Generation of Change. London : Earthscan, 1999. 203 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Transforming_Electricity.html?id=iLunUGfZnkC&source=kp_cover&redir_esc=y (дата звернення: 21.12.2018).
2. Pollitt M.G. The impact of liberalization on the performance of the electricity supply industry. *An international survey' Journal of Energy Literature*. 1997. № 3 (2). P. 3–31.
3. Erbach G. Understanding electricity markets in the EU. *European Parliamentary Research Service*. 2016. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS_BRI\(2016\)593519_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS_BRI(2016)593519_EN.pdf) (дата звернення: 21.12.2018).
4. Gorecki P.K. The Internal EU Electricity Market: Implications for Ireland. *The Economic and Social Research Institute*. 2011. URL: <https://www.esri.ie/pubs/RS23.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
5. Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the European Union: review of progress toward liberalization & integration. *The Energy Journal*. 2005. P. 11–41.
6. Faye S. Regulation, industry structure, and performance in the electricity supply industry. *OECD Economic Studies*. 2001/I. № 32. URL: <https://www.oecd.org/eco/outlook/2731965.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
7. Silvester V.K., Ortman A. The unbundling regime for electricity utilities in the EU: A case of legislative and regulatory capture? *Energy Economics*. 2008. № 30 (6). P. 3128–3140.
8. Petrov K. Grote D. Regulation – General Principles. URL: <https://www.slideshare.net/sustenergy/electricity-markets-regulation-lesson-4-regulatory-asset-base> (дата звернення: 21.12.2018).
9. Keay M. Electricity markets are broken – can they be fixed? *Oxford Institute for Energy Studies*. 2016. № 2. URL: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Electricity-markets-are-broken-can-they-be-fixed-EL-17.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
10. Lyndon B.J. A Comparison of New Electric Utility Business Models. *The University of Texas at Austin*. 2017. URL: https://energy.utexas.edu/files/2016/09/UTAustin_FCe_History_2016.pdf (дата звернення: 21.12.2018).
11. Люри Д.И. Устойчивое ресурсопользование и концепция глобального ресурсно-экологического перехода. Природопользование и устойчивое развитие. *Мировые экосистемы и проблемы России*. Москва : КМК, 2006. С. 78–91. URL: web-local.rudn.ru/weblocal/prep/rj/files.php?f=2421 (дата звернення: 23.12.2013).
12. Шпілевський В.В., Лелюк О.В. Сфера енергокористування та енергетичний цикл України: аналітичний аспект. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 44–54.
13. Eurostat Database. European Commission : веб-сайт. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 21.12.2018).
14. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.12.2018).
15. ENTSO-E : веб-сайт. URL: <https://www.entsoe.eu> (дата звернення: 21.12.2018).
16. ACER. URL: <http://www.acer.europa.eu> (дата звернення: 21.12.2018).
17. НКРЕКП : веб-сайт. URL: <http://www.ncr.gov.ua/?id=16087> (дата звернення: 21.12.2018).
18. ДП НЕК Укренерго : веб-сайт. URL: <https://ua.energy/diyalnist/dyspetcherska-informatsiya/dobovyj-grafik-vyrobnytstva-spozhyvannya-e-e> (дата звернення: 21.12.2018).
19. ДП «Енергоринок» : веб-сайт. URL: <http://www.er.gov.ua> (дата звернення: 21.12.2018).
20. The EU Water Framework Directive – integrated river basin management for Europe European Commission. URL: http://ec.europa.eu/environment/water/water-framework/index_en.html (дата звернення: 21.12.2018).
21. Хаустова В.Є., Крячко Є.М., Колодяжна Т.В. Оцінка концентрації в економіці України. *Проблеми економіки*. 2017. № 3. С. 111–122.

Салашенко Т. И.

Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития НАНУ

**ОЦЕНКА ПРОГРЕССИВНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЦИКЛА УКРАИНЫ
В ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Резюме

В статье разработана структурно-логическая схема, предложены качественные показатели анализа электроэнергетического цикла страны. Проанализирован электроэнергетический цикл Украины в европейском пространстве. Установлены его преимущества и недостатки в условиях либерализации рыночных отношений.

Ключевые слова: электроэнергетический цикл, рынок электрической энергии, либерализация.

Salashenko T. I.

Research and Development Centre for Industrial Problems of Development of the NAS of Ukraine

**THE ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN ELECTRICITY CYCLE PROGRESSION
IN THE EUROPEAN SPACE**

Summary

A structural-logical scheme was developed and quality indicators were proposed for assessing the country's electricity cycle progression in the article. The Ukrainian electricity cycle was analyzed in the European space. Its advantages and disadvantages are established in terms of liberalization of market relations.

Keywords: electricity cycle, electricity market, liberalization.

УДК 330.3

Циток Р. П.

Інститут економіки та менеджменту
Університету «Україна»ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ВІД ЧИСТИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ВВП В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується гострою потребою в інвестиціях, дослідження питань трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиційний ресурс та його впливу на зростання внутрішнього валового продукту є важливим та актуальним. У статті досліджується наявність зв'язку між величиною чистих заощаджень і капітальними інвестиціями, між величиною капітальних інвестицій та внутрішнього валового продукту (ВВП) за допомогою економетричних методів. Отримані у процесі дослідження часових рядів регресійні моделі дають можливість сформулювати загальне уявлення про ступінь впливу капітальних інвестицій на зростання ВВП, чистих заощаджень – на зростання капітальних інвестицій і розрахувати необхідні обсяги капітальних інвестицій для досягнення бажаного відсотка росту ВВП та необхідні обсяги чистих заощаджень для досягнення бажаного відсотка росту капітальних інвестицій.

Ключові слова: чисті заощадження, капітальні інвестиції, внутрішній валовий продукт, економетрична модель, лінійна регресійна модель.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується гострою потребою в інвестиціях, дослідження питань трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційний ресурс та його впливу на зростання внутрішнього валового продукту є важливим та актуальним. Стабільне зростання економіки неможливе без залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів, одним з основних джерел яких в умовах економічної кризи мають бути заощадження домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам процесу формування заощаджень домогосподарств та трансформації їх в інвестиції присвячено роботи Е.М. Аврамової, О.З. Ватаманюка, Н. Дорофєвої, Т.О. Кізіма, Н.В. Манохіної, С. Панчишина, В.В. Радаєва, А.Ю. Рамського, М.І. Савлука та ін. Сукупний ефект такої трансформації та залучення інвестицій є передумовою економічного зростання в країні, підвищення конкурентоспроможності підприємств, збільшення обсягів продукції та послуг, результатом чого стає зростання величини ВВП, підвищення добробуту та рівня життя населення.

Мета статті полягає у дослідженні зв'язку між величиною чистих заощаджень і капітальними інвестиціями, між величиною капітальних інвестицій та внутрішнього валового продукту (ВВП) за допомогою економетричних методів.

Об'єктом дослідження є процес трансформації заощаджень в інвестиції, виділення у структурі інвестицій капітальних інвестицій, аналіз їхньої структури та впливу на величину внутрішнього валового продукту. Розглянемо два етапи трансформації: чисті заощадження – капітальні інвестиції та капітальні інвестиції – внутрішній валовий продукт і розробимо економіко-математичну модель для оцінювання впливів між досліджуваними змінними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дамо коротке визначення. Економетрична модель – це математичний опис у формі рівняння чи системи рівняння, що характеризує виокремлені дослідником взаємозалежності між економічними показниками.

Періодом дослідження вибрано 2002–2017 рр. Вихідні статистичні дані по показниках «чисті заощадження», «капітальні інвестиції» та «внутрішній валовий продукт» для дослідження взяті

з офіційного сайту Державної служби статистики України [2], статистичного щорічника України [3] та відкритої статистичної бази даних Кноема [4].

Аналіз заощаджень домогосподарств та формування ними інвестиційного ресурсу вказує на те, що в Україні лише незначна частка заощаджень трансформується в інвестиції [5]. Процес трансформації заощаджень в інвестиції та подальшої трансформації інвестиційних потоків може бути розглянутий на основі економіко-математичного моделювання для виявлення ступеню зв'язку чистих заощаджень із капітальними інвестиціями та капітальними інвестицій зі зростанням ВВП.

Часові ряди, представлені на рис. 1, дають змогу за допомогою методів регресійного аналізу змоделювати динаміку ВВП залежно від обсягів капітальних інвестицій та обсяги капітальних інвестицій залежно від обсягів чистих заощаджень.

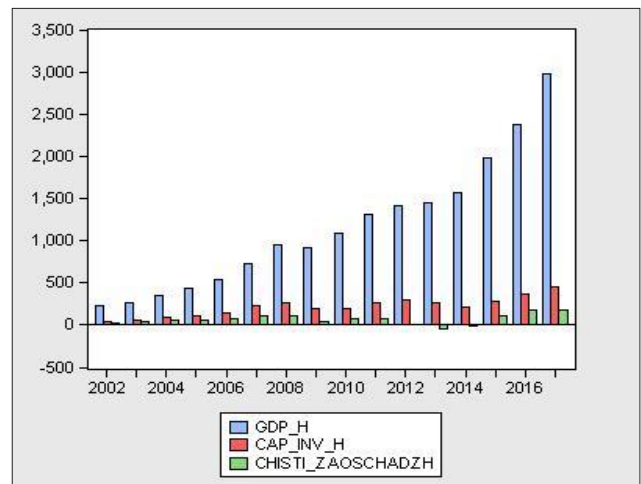


Рис. 1. Динаміка номінального внутрішнього валового продукту (GDP_H), капітальних інвестицій (CAP_INV_H) та чистих заощаджень (chisti_zaoschadzh) в Україні в 2002–2017 рр., млрд. грн.

Для моделювання динаміки ВВП розглянемо дві моделі: лінійну регресійну та модель регресії в лог-лінійній формі.

Дані за 2014–2017 рр. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

У першому випадку у загальному вигляді рівняння ВВП буде залежною змінною, що позначимо літерою Y , капітальні інвестиції будуть незалежною змінною, що позначимо літерою x , проста вибіркова лінійна регресійна модель запишеться у вигляді [6]:

$$Y = b_0 + b_1x + e, \quad (1)$$

де y – вектор спостережень ВВП, x – вектор спостережень капітальних інвестицій, b_0, b_1 – невідомі параметри регресійної моделі, e – вектор випадкових величин (помилки).

Коли кожна незалежна змінна набуває значень x_1, x_2, \dots, x_n , залежна змінна набуває значень y_1, y_2, \dots, y_n , у припущенні лінійної залежності отримуємо n рівнянь:

$$y_i = b_0 + b_1x_i + e_i \quad i=1..n, \quad (2)$$

де e_i – незалежні та розподілені з математичним сподіванням 0 та дисперсією s_e .

Потрібно оцінити параметри моделі b_0, b_1 , використовуючи критерій найменших квадратів як критерій якості:

$$\sum_{i=1}^n e_i^2 \rightarrow \min \quad (3)$$

Перепишемо (3) як функцію від b_0, b_1 :

$$\sum_{i=1}^n e_i^2 = \sum_{i=1}^n [\hat{y}(x) - y_i]^2 = \sum_{i=1}^n [y_i - b_0 - b_1x_i]^2 = f(b_0, b_1) \rightarrow \min \quad (4)$$

Для пошуку мінімуму функції (4) знаходимо часткові похідні та прирівнюємо їх до нуля, внаслідок чого приходимо до системи лінійних рівнянь:

$$\begin{cases} -2\sum_{i=1}^n [y_i - b_0 - b_1x_i] = 0 \\ -2\sum_{i=1}^n [y_i - b_0 - b_1x_i]x_i = 0 \end{cases} \quad (5)$$

Звідси, отримуємо систему лінійних рівнянь:

$$\begin{cases} nb_0 + b_1\sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n y_i \\ b_0\sum_{i=1}^n x_i + b_1\sum_{i=1}^n x_i^2 = \sum_{i=1}^n x_i y_i \end{cases} \quad (6)$$

Позначимо вибіркові середні:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i, \quad (7)$$

$$\bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i, \quad (8)$$

$$\overline{xy} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i y_i, \quad (9)$$

$$\bar{x}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^2 \quad (10)$$

Розв'язок (6) для невідомої b_1 (нахил прямої) дає:

$$b_1 = \frac{\overline{x^*y} - \bar{x}\bar{y}}{\bar{x}^2 - (\bar{x})^2} = \frac{cov(x, y)}{var(x)}, \quad (11)$$

$$b_0 = \bar{y} - b_1\bar{x} \quad (12)$$

Модель регресії в лог-лінійній формі матиме вигляд:

$$\ln(Y) = b_0 + b_1 \ln(x) + e \quad (13)$$

У результаті розрахунків у пакеті Ecometric Views отримано параметри двох регресійних моделей (табл. 1). Для перевірки якості цих двох моделей виконуємо такі кроки:

1) перевіряємо гіпотезу значущості окремих коефіцієнтів. У двох моделях реально досягнутий рівень значущості за коефіцієнтів капітальних інвестицій за t -статистикою менше критичного рівня 0.05. Тобто нульова гіпотеза H_0 про те, що вплив цього фактора не є суттєвим, у моделях відкидається. Цей фактор значимий у моделях. А от за змінною b_0 рівень значущості 0.1, що свідчить, що ця величина не є суттєвою у моделі;

2) перевіряємо сумісну значимість. За f -статистикою Стьюдента параметри регресії в обох рівняннях статистично значимо відрізняються від нуля;

3) перевіряємо гіпотезу про залишки на гетероскедастичність. На діаграмах розсіювання під час візуального аналізу помітно, що квадрати помилок можуть збільшуватися з ростом як показника ВВП, так і капітальних інвестицій, що може свідчити про гетероскедастичність. Для виявлення гетероскедастичності використовуємо тест Бройша-Пагана-Годфрі. За ним нульова гіпотеза H_0 про те, що немає зв'язку між квадратами помилок та наведеними у варіантах рівнянь допоміжної регресії параметрами ВВП і капітальних інвестицій та квадратами їх значень за F -статистикою, не може бути відкинута. У всіх варіантах рівнянь допоміжної регресії залишки гомоскедастичні;

4) перевіряємо гіпотезу про залишки на автокореляцію. За значенням статистики Дарбіна-Уотсона попередній висновок – автокореляція першого порядку для залишків, що підтверджується видом корелограми;

5) перевіряємо гіпотезу про залишки на нормальність. Для цього використаємо тест на нормальність Жарка-Бера, гіпотеза про те, що залишки розподілені нормально, не відхиляється для обох моделей.

Виходячи з вищевказаного, спробуємо поліпшити наші моделі. Введемо лаги по відповідних змінних, починаючи з ендогенної:

$$y_i = b_1x_i + b_2y_{i-1} + b_3x_{i-1} + e_i \quad i=1..n \quad (14)$$

Та в лог-лінійній формі:

$$\ln(y_i) = b_1 \ln(x_i) + b_2 \ln(y_{i-1}) + b_3 \ln(x_{i-1}) + e_i \quad i=1..n \quad (15)$$

Розрахунок параметрів моделі в пакеті Ecometric Views наведено в табл. 2, він показує, що всі змінні в моделі, відповідно до t -статистики, значимі, автокореляція залишків відсутня.

Високий коефіцієнт детермінації свідчить про високий зв'язок між табличними даними та розрахованими за рівнянням регресії. За регресійним рівнянням у лінійній формі (14) з оціненими параметрами ми можемо розрахувати обсяг капітальних інвестицій для необхідного проценту зростання ВВП.

Для моделювання динаміки капітальних інвестицій розглянемо лінійну регресійну модель, де капітальні інвестиції будуть залежною змінною,

Таблиця 1

Модель залежності обсягів ВВП від обсягів капітальних інвестицій

Форма	Y	b_0	b_1	X	R^2
Лінійна	ВВП	-296.84	6.75	Кап. Інвест	0.86
лог-лінійна	Ln(ВВП)	0.74	1.16	Ln(Кап. Інвест)	0.91

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Поліпшена модель залежності обсягів ВВП від обсягів капітальних інвестицій

Форма	Y	b ₁	X	b ₂	b ₃	R ²
Лінійна	ВВП	1.86	Кап. Інвест	1.21	-2.29	0.99
лог-лінійна	Ln(ВВП)	0.43	Ln(Кап. Інвест)	0.95	-0.35	0.99

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Модель залежності обсягів капітальних інвестицій від обсягів чистих заощаджень

Y	b ₁	X	b ₂	R ²
Кап. інвест.	0.61	Чист. заощад.	0.91	0.90

Джерело: розраховано автором

що позначимо літерою Y , чисті заощадження будуть незалежною змінною, що позначимо літерою x , вибіркова регресійна модель із лагом запишеться у вигляді:

$$y_i = b_1 x_i + b_2 y_{i-1} + e_i \quad i=1..n \quad (16)$$

Розрахунок параметрів моделі в пакеті Ecometric Views наведено в табл. 3. Він показує, що всі змінні в моделі, відповідно до t-статистики, значимі, автокореляція залишків відсутня.

За рівнянням (16) з оціненими параметрами можемо оцінити обсяг чистих заощаджень для необхідного відсотка зростання капітальних інвестицій.

Висновки. Темпи розвитку економіки України та зростання її ВВП безпосередньо залежать від обсягу інвестицій, залучених для розвитку і розбудови вітчизняного виробництва. Побудова більш сприятливого інвестиційного середовища дасть змогу залучити країні більше фінансових ресурсів на внутрішніх та зовнішніх ринках запозичень, а правильна податкова політика – збільшити капі-

тальні інвестиції, щоб значна частина залучених інвестиційних коштів не йшла у короткострокові спекулятивні операції.

Отримані у процесі дослідження часових рядів регресійні моделі дають можливість сформулювати загальне уявлення про ступінь впливу капітальних інвестицій на зростання ВВП, чистих заощаджень – на зростання капітальних інвестицій і розрахувати необхідні обсяги капітальних інвестицій для досягнення бажаного відсотка росту ВВП та необхідні обсяги чистих заощаджень для досягнення бажаного відсотка росту капітальних інвестицій. Перспективи подальших розвідок полягають у деталізації складників заощаджень та джерел капітальних інвестицій та дослідженні й побудові моделей впливів між основними складниками заощаджень та обсягом капітальних інвестицій, між джерелами капітальних інвестицій та обсягом ВВП у реальних величинах і пошуку залежностей між досліджуваними показниками в економіках інших країн.

Список використаних джерел:

1. Циток Р.П. Структура капітальних інвестицій в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 13. С. 65–68.
2. Державна служба статистики України: Валовий внутрішній продукт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.11.2018).
3. Статистичний щорічник України, 2017 рік. Київ : Держкомстат України, 2017. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.11.2018).
4. Відкрита статистична база даних Кноема. Україна. Дефлятор ВВП. URL : <http://www.knoema.com> (дата звернення: 17.11.2018).
5. Циток Р.П. Заощадження домогосподарств як незалучений інвестиційний ресурс. *Економіка та держава*. 2018. № 12. С. 74–80.
6. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика : підручник. Київ : Знання, КОО, 1998. 494 с.

Циток Р. П.

Институт экономики и менеджмента
Университета «Украина»

РОСТ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОТ ЧИСТЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВВП В УКРАИНЕ

Резюме

На современном этапе развития экономики Украины, характеризующемся острой потребностью в инвестициях, исследование трансформации сбережений домохозяйств в инвестиционный ресурс и его влияния на рост внутреннего валового продукта является важным и актуальным. В статье исследуется наличие связи между величиной чистых сбережений и капитальными инвестициями, между величиной капитальных инвестиций и внутреннего валового продукта (ВВП) с помощью эконометрических методов. Полученные в процессе исследования временных рядов регрессионные модели дают возможность сформировать общее представление о степени влияния капитальных инвестиций на рост ВВП, чистых сбережений – на рост капитальных инвестиций и рассчитать необходимые объемы капитальных инвестиций для достижения желаемого процента роста ВВП и необходимые объемы чистых сбережений для достижения желаемого процента роста капитальных инвестиций.

Ключевые слова: чистые сбережения, капитальные инвестиции, внутренний валовой продукт, эконометрическая модель, линейная регрессионная модель.

Tsytok R. P.

Institute of Economics and Management
University «Ukraine»

GROWTH OF CAPITAL INVESTMENT FROM NET SAVINGS AND THEIR IMPACT ON GDP IN UKRAINE

Summary

At the current stage of development of the Ukrainian economy, characterized by a sharp need for investment, the study of the issues of transforming household savings into an investment resource and its impact on the growth of the gross domestic product is important and relevant. The article studies the existence of a link between the magnitude of net savings and capital investments, and between the magnitude of capital investments and gross domestic product (GDP) using econometric methods. The regression models obtained during the research of time series give an opportunity to form a general idea about the degree of influence of capital investments on GDP growth, net savings on the growth of capital investments, and to calculate the necessary volumes of capital investments to achieve the desired percentage of GDP growth, and the necessary amount of net savings to achieve the desired Percentage of capital investment growth.

Keywords: net savings, capital investments, gross domestic product, econometric model, linear regression model.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

UDC 658.155

Milka A. I.

Ukrcoopspilka HEE "Poltava University of Economics and Trade"

Voronina V. L.

Poltava State Agrarian Academy

MATRIX MODEL FOR ADMINISTRATIVE DECISION-MAKING: STAGES OF APPLICATION

The article elucidates modern innovative methods for diagnosing the efficiency of enterprise management. The study has revealed that within the framework of elaboration of the model of adaptive management of socio-economic efficiency of enterprises it is expedient to use a matrix method with the calculation of a generalized efficiency indicator. The article focuses on the stages of selection of those indicators which are the most essential for the analysis and assessment of the efficiency of the enterprise management.

Keywords: diagnostics, efficiency, index, integral index, matrix, model, estimation, enterprise, management, financial results.

Formulation of the problem. At the current stage of market relations development in Ukraine, the issue of regulating the development of enterprises requires new approaches to its solution. Non-interference of the state into the economic activity of enterprises motivates them to seek out the ways of survival under the market economic conditions, find the ways to update management mechanisms and thus ensure the growth of the economic potential and competitiveness.

In connection with this, there is a need for a new, scientifically grounded approach to improve the mechanism of enterprise management and methods for diagnosing the effectiveness of this management, taking into account their internal features and the dynamics of the external environment [1].

The tendencies and problems of the Ukrainian trade enterprises development predetermine the need to develop a scientifically-grounded concept for improving the management system, adapting it to the current conditions of the Ukrainian society development. Modern methods of improving the efficiency of enterprises need innovative methods for diagnosing the effectiveness of their management [7].

Analysis of recent researches and publications. The theoretical and applied foundations of the enterprises functioning specificity have been developed by the researchers I. Abdukarimov, M. Aliman, V. Apopij, S. Babenko, V. Honcharenko, J. Kachmaryk, I. Markina, A. Friedman and others. The main concepts of the theory of enterprise management efficiency are elucidated in the scientific works of M. Baidakov, B. Binkin, A. Vinogradova, V. Zhyhalov, J. Zelenevsky, G. Emerson, F. Quesnay, T. Kotarbiński, W. Petty, D. Ricardo, A. Sadekova, M. Tuhon-Baranovsky, N. Ushakova and others. Despite a considerable number of studies, the issue of increasing the productivity of enterprises activities through improving the mechanism for diagnosing their management efficiency is still hotly debated. Thus scientific substantiation of modern innovative methods of diagnosing the efficiency of enterprise management is an urgent problem which requires immediate solution.

In the development of the adaptive management model for socio-economic efficiency of enterprises, in our opinion, it is advisable to use a matrix

method with the calculation of a generalized efficiency indicator.

In economic literature, researchers pay considerable attention to the methods of conducting a comprehensive analysis of the efficiency of enterprises, including the matrix method. In their works L. Frolova, L. Semerun, M. Arich, L. Achkasova, Yu. Tsal-Tsalko and many other researchers propose to conduct the diagnostics of the enterprise financial management effectiveness using the matrix method. They use different sets of input parameters [5; 8]. In our opinion, the use of this method is also justified for the assessment of the efficiency of enterprises on the whole.

Selection of previously unsettled parts of the general problem. Although considerable amount of research has been devoted to the assessment of the efficiency of enterprises, few attempts have been made to develop mechanisms for implementation of the innovative methods of enterprise management. Therefore, the issue of introducing innovative methods for diagnosing the management of enterprises and organizations is an urgent problem.

The purpose of the article is to substantiate a strategy of diagnosing the enterprise financial management effectiveness based on the use of the matrix method.

Presentation of the main research material. Any enterprise, regardless its size, a sphere of activity, profitability or loss-making business, is a complex economic system. Therefore, the efficiency of production is a complex concept too. Its assessment in terms of the individual indicators will always be incomplete and one-sided. For example, in case of high level of labor productivity, an enterprise may be low-profitable or even loss-making for one reason or another. Being highly profitable, it may still have poor balance structure.

In view of this, it is necessary to conduct the assessment and analysis using not the individual indicators but the system of indicators (or the "matrix of indicators" as suggested in this study). Such an approach will, on the one hand, promote control over the implementation of the plan and, on the other hand, it will serve the basis for making management decisions.

The matrix model of analysis will allow to evaluate the decisions made in the past and to substantiate

ate the decisions made on the basis of interconnections and dependencies of different indicators.

With the help of the matrix method, it is possible not only to characterize the state of the enterprise and the dynamics of its development in general but also to determine the changes in the results of work and to identify the reserves for improving the efficiency of its activities.

The study has revealed that the matrix of cost-benefit ratio confers an objective description of the effectiveness of the available resources utilization, the strategic income being the profits amount. The structural and logical scheme of constructing a matrix model for assessing the efficiency of enterprise management is shown in fig. 1.

When choosing the indicators to construct the matrix, it is necessary to follow a number of requirements.

Indicators of the state of various enterprises should:

- be comparable;
- vary depending on the state of the enterprise as a whole, and its structural divisions in particular;
- be accessible and reliable;
- reflect the results of operations and the costs and resources required to obtain these results.

It is recommended to conduct the selection of the key indicators for the analysis and assessment in several stages.

At the first stage, it is advisable to evaluate information. As a result of this assessment, from the initial set of the indicators will be excluded the indicators, the amount of which is calculated as a quotient of the division (productivity, profitability, capital productivity, etc.).

At the second stage it is necessary to select the indicators, that reflect the main results of the enterprise activities in general, and its structural subdivisions, in particular. Similarly, it is necessary to select the indicators that reflect the resources and costs necessary for production.

The list and number of indicators may vary. They are determined depending on the type of activity of the enterprise and other factors.

At the third stage, a set of indicators is adjusted taking into account the frequency of observation and the indicators available for calculation.

When compiling the list of the enterprise efficiency indicators, it is important that they reflect all aspects of the process under investigation. The assessment of the enterprise management efficiency must reflect the interconnections between its resources availability, the cost-benefit ratio in accordance with the following scheme (1):

$$Resources \rightarrow Costs \rightarrow Results. \quad (1)$$

In order to carry out a comprehensive analysis it is proposed to include the following indicators into the matrix model (fig. 2).

We believe that the inclusion of this set of indicators in the matrix model will ensure the objectivity and completeness of the conclusions of the diagnostic system.

At the next stage of the study, it is necessary to construct a matrix 8x8 in the form of table 1. The elements of the table reflect the ratios, obtained by the division of the initial indicators of the normative model.

Indicators for constructing a matrix are arranged in the reverse order (2).

$$Results \rightarrow Costs \rightarrow Resources. \quad (2)$$

The tendency, when the growth rate of the results of the enterprise activity exceeds the growth rate of cost and resource supply, indicates the high efficiency of management and intensive development of the enterprise. The output data in the matrix model provide double interpretation: they reflect the results of the enterprise activity (located above the rows of the matrix), and the factors influencing these results (located to the left of the matrix columns). All elements of the matrix, located at the points of intersection of the corresponding rows

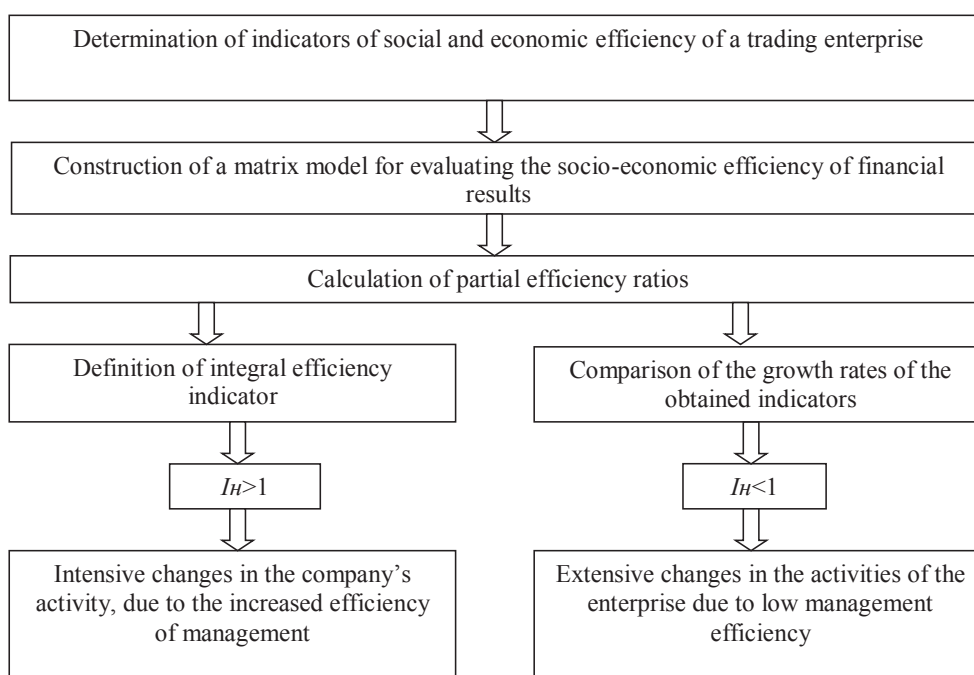


Fig. 1. The structural-logical scheme of constructing a matrix model for diagnosing the enterprise management efficiency

Source: modified by the authors, based on source [10]

and columns (the effective index and the factor of influence), are qualitative indicators (intensive factors) of the enterprise efficiency. These data are the results of the sequential division of each indicator in the upper row of the matrix on the indicators of the leftmost column.

Matrix elements at the intersection of rows and columns are separate indicators with their own meaning and content. Many of them, such as profitability, profits from sales, productivity, turnover, are widely known and used in the economic analysis. Other elements of the matrix reflecting the relation-

ships and proportions between the output indicators lack proper attention.

After the matrix is formed, its aggregation is the next step. For this purpose, we use a method of direct proportional dependence, in which direct indicators of efficiency should increase if it increases, and the opposites point to decrease. Having divided the formed matrix model into three parts which reflect the results, resources and costs, we will receive six zones under the diagonal of the matrix, each of which has its particular economic content [10].

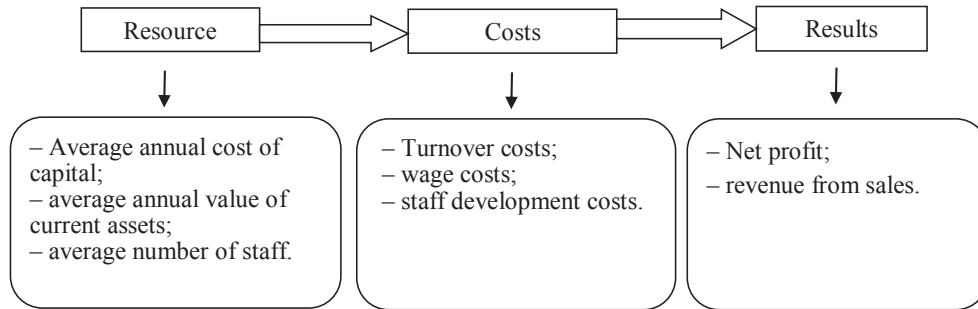


Fig. 2. Indicators of the integrated assessment of the enterprise management efficiency

Table 1

Matrix model for assessing the enterprise management effectiveness

	Numerator	Results			Costs			Resource		
	Denominator	1. Net profit (P)	2. Revenue from sales (R)	3. Expenses of circulation (C)	4. Salary costs (SC)	5. Staff development costs (SD)	6. Current assets (CA)	7. Average annual cost of capital (CC)	8. Average number of staff (AS)	
Results	1. Net profit (P)	P/P 1,000	R/P Fixing income from sales	C/P Assignment of expenses for return on profit	SC/P Assignment of labor costs for profits	SD/P Fixing the costs of personnel development by profit	CA/P Fixing current assets by profit	CC/P Fixing capital by profit	AS/P Fixing workforce by profit	
	2. Revenue from sales (R)	P/R Profitability of revenues	R/R 1,000	C/R Fixing the expenses of the turnover on the income from the sale	SC/R Assignment of expenses on labor remuneration	SD/R Fixing the cost of personnel development by income	CA/R Fixing current assets by income from sales	CC/R Fixing capital by income from sales	AS/R Fixing workforce by income from sales	
	3. Expenses of circulation (C)	P/C Profitability of expenses of circulation	R/C Revenue from realized costs	C/C 1,000	SC/C The share of labor costs in turnover costs	SD/C The share of costs for staff development in turnover costs	CA/C Fixing current assets at cost	CC/C Fixing capital by turnover	AS/C Fixing labor at the expense of turnover	
Costs	4. Salary costs (SC)	P/SC Cost-effectiveness of labor costs	R/SC Revenue from labor costs	C/SC Confirmation of the cost of treatment for labor costs	SC/SC 1,000	SD/SC Cost ratios for staff development and labor costs	CA/SC Fixing current assets by labor costs	CC/SC Fixing capital for labor costs	AS/SC Fixing workforce for labor costs	
	5. Staff development costs (SD)	P/SD Cost-effectiveness of personnel development costs	R/SD Revenue for personnel development costs	C/SD Assignment of the expenses of treatment for expenses personnel development	SC/SD The ratio of labor costs and staff development costs	SD/SD 1,000	CA/SD Assignment of current assets to expenses for personnel development	CC/SD Assignment of capital to staff development costs	AS/SD Fixing workforce costs for staff development	
	6. Current assets (CA)	P/CA Profitability of current assets	R/CA Return on current assets	C/CA Fixing the costs of working on working assets	SC/CA Fixing the cost of wages for working assets	SD/CA Fixing the costs of staff development for working assets	CA/CA 1,000	CC/CA Fixed capital for working capital	AS/CA Fixing labor for working assets	
Resource	7. Average annual cost of capital (CC)	P/CC Return on equity	R/CC Return on capital	C/CC Fixing the cost of capital treatment	SC/CC Fixing the cost of labor remuneration for capital	SD/CC Fixing the cost of personnel development by capital	CA/CC The share of capital aimed at the formation of current assets	CC/CC 1,000	AS/CC Fixing the labor force by capital	
	8. Average number of staff (AS)	P/AS Cost-effectiveness of the workforce	R/AS Productivity	C/AS Expenses of turnover per employee	SC/AS Average salary of 1 employee	SD/AS Development costs per employee	CA/AS Current assets per employee	CC/AS Capital per employee	AS/AS 1,000	

Each zone characterizes a separate aspect of the efficiency of enterprise management. The integral indicator of the efficiency of management is determined by the growth indices of relative indicators, presented under the diagonal of the matrix. If the final financial result of the enterprise's activity is a loss, then the formula is used to calculate the integral index, in which the profitability indicators change accordingly to the indicators of lost. Considering that the total of losses should decrease, the formula is modified as follows: the growth of the I – index of enterprise profitability is replaced by $[1 + (1 - I_{\text{сгі}})]$ [3].

The effectiveness of the management of enterprise activities in accordance with the above recommendations has been verified on the case study of trading companies. The results of the assessment of management effectiveness are given in table 2.

On the basis of the indicator indexes presented in table 2, we can estimate the efficiency of the enterprise management in the identified areas and indicators scope that characterize every branch of the analysis (progressivity of changes in the end result, outlay-effectiveness, resource efficiency, changes in the resources cost-effectiveness, and change in the structure of resources).

The next stage of the study is the calculation of the integral efficiency indicator (ІІ), which is defined as a geometric mean of the quotient indexes (3):

$$I_n = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i}, \tag{3}$$

where I_i – quotient indicators; n – the number of indicators.

The results of the integrated assessment of the management efficiency of the enterprises under study are presented in table 3.

Conclusions. When performing a comprehensive analysis of the quotient indicators, we suggest distinguishing the following states:

- 1) reference state – the dynamics of indicators corresponds to the normative model;
- 2) state of balance – there are certain deviations, especially in the distribution costs;
- 3) the state of forthcoming crisis in efficiency – the deterioration in key indicators of activity, a significant deviation from the norm;
- 4) the state of “balance perspective” – reducing losses, increase in profitability of the individual indicators;
- 5) the state of crisis – the growth of indicators of losses, decrease in the rates of profitability.

We believe that the use of this approach will allow assessing the effectiveness of enterprise management comprehensively, identifying vulnerabilities and diagnosing the key issues that lead to their reduction.

Table 2

Matrix of the assessment indexes growth of the management efficiency indicators at trading enterprises

Enterprise	Indexes								
	P	R	C	SC	SD	CA	CC	AS	
Enterprise № 1	P	1							
	R	0,60680	1						
	C	0,62204	1,02511	1					
	SC	0,61026	1,00570	0,98107	1				
	SD	0,64947	1,07031	1,04410	1,06425	1			
	CA	0,60565	0,99810	0,97366	0,99245	0,93253	1		
	CC	0,59782	0,98520	0,96107	0,97962	0,92048	0,98708	1	
	AS	0,65633	1,08162	1,05513	1,07550	1,01057	1,08368	1,09787	1
Enterprise № 2	P	1							
	R	1,00	1						
	C	1,25911	1,00604	1					
	SC	1,00000	1,00000	1,000	1				
	SD	1,18276	0,94504	0,93936	0,92376	1			
	CA	1,23180	0,98422	0,97831	0,96207	1,04146	1		
	CC	1,31231	1,04855	1,04225	1,02494	1,10953	1,06535	1	
	AS	1,47106	1,17539	1,16833	1,14893	1,24375	1,19423	1,12097	1
Enterprise № 3	P	1							
	R	0,86070	1						
	C	0,84213	0,97842	1					
	SC	1,22951	1,42850	1,46000	1				
	SD	1,15102	1,33731	1,36680	0,93616	1			
	CA	1,44000	1,67306	1,70995	1,17120	1,25106	1		
	CC	0,60889	0,70744	0,72304	0,49523	0,52900	0,42284	1	
	AS	0,70000	0,81329	0,83123	0,56933	0,60816	0,48611	1,14962	1

Table 3

Integral indicators of the enterprise management effectiveness assessment

Enterprise	Enterprise № 1	Enterprise № 2	Enterprise № 3
Integral indicator	0.952	1.088	0.858
Conclusion based on the assessment results	Extensive changes in the company due to low management efficiency.	Intensive changes in the company, due to increased management efficiency.	Extensive changes in the company due to low management efficiency.

References:

1. Voronina V. (2018) Torhovi merezhi Ukrainy: osoblyvosti funktsionuvannya, upravlinnia ta rozvytku [Trade networks of Ukraine: peculiarities of functioning, management and development]. *Ekonomichnyi forum*, vol. 4, pp. 56–63.
2. Zinchenko O. (2010) Vimiryuvannya yakosti pributku pidpriemstva z pozitsiyi yogo konkurentospromozhnosti [Measurement of the profit of a company from the standpoint of its competitiveness]. *Visnik ekonomiki transportu i promyslovosti*, vol. 29, pp. 96–99.
3. Kostirko L. (2008) Diagnostika potentsialu finansovo-ekonomichnoyi stiykosti pidpriemstva [Diagnostics of the potential of financial and economic stability of the enterprise]. Н. : Faktor, pp. 336 (in Ukrainian).
4. Kutsik P. (2015) Diyalnisty tovgovelnih pidpriemstv u konkurentnomu seredovischi: kontrolno-analitchne zabezpechennya sistemi upravlinnya [Activities of trading enterprises in a competitive environment: control and analytical support of the management system]. Chernivtsi : Tehnodruk, pp. 370. (in Ukrainian).
5. Kutsik V. (2017) Instrumenti pidvischennya effektivnosti upravlinnya formuvannam i vikoristannam pributku v tsilyah kapitalizatsiyi pidpriemstva [Tools for improving the management of the formation and use of profits for the purpose of capitalization of the enterprise]. *Biznes-Inform*, vol. 1, pp. 167–171.
6. Markina I. (2016) Sotsialno-ekonomicheskaya suschnost vnutrenney tovgovli [The socio-economic essence of domestic trade]. *Ekonomichniy analiz*, vol. 23, pp. 52–60.
7. Milka A. (2015) Stratehichnyi pidkhid do pidvyshchennia efektyvnosti sotsialno-ekonomichnoi diialnosti spozhyvchoi kooperatsii [Strategic approach to increasing the efficiency of socio-economic activity of consumer cooperatives]. *Tekhnologichnyi audyt ta rezervy vyrobnytstva. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 5/5 (25), pp. 43–48.
8. Tarasenko I. (2016) Perspektivna model upravlinnya marzhinalnim pributkom pidpriemstva z urahuvannam ekologichnih chinnikiv [Perspective model of management of marginal profit of the enterprise taking into account environmental factors]. *Aktualni problemi ekonomiki*, vol. 12, pp. 180–187.
9. Tsal-Tsalko Yu. (2002) Finansova zvitnist pidpriemstva ta yii analiz [Financial reporting of the enterprise and its analysis]. Kyiv : TsUL (in Ukrainian).
10. Frolova L. (2010) Matrychna model diahnostryky efektyvnosti upravlinnia finansovymy rezultatamy [Matrix model of diagnostics of the effectiveness of management of financial results]. *Visnyk DonNUET*, vol. 3 (47), pp. 187–195.

Мілька А. І.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Вороніна В. Л.

Полтавська державна аграрна академія

ЕТАПИ ЗАСТОСУВАННЯ МАТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**Анотація**

У статті досліджено сучасні інноваційні методи діагностики ефективності управління підприємствами. Доведено, що в межах розроблення моделі адаптивного управління соціально-економічною ефективністю підприємств доцільно застосовувати матричний метод з розрахунком узагальнюючого показника ефективності. Розглянуто етапи вибору основних показників для аналізу й оцінювання ефективності управління підприємствами.

Ключові слова: діагностика, ефективність, індекс, інтегральний показник, матриця, модель, оцінка, підприємство, управління, фінансові результати.

Милька А. И.

ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

Воронина В. Л.

Полтавская государственная академия

**ЭТАПЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАТРИЧНОЙ МОДЕЛИ
ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ****Резюме**

В статье исследованы современные инновационные методы диагностики эффективности управления предприятиями. Доказано, что в пределах разработки модели адаптивного управления социально-экономической эффективностью предприятий целесообразно применять матричный метод с расчетом обобщенного показателя эффективности. Рассмотрены этапы выбора основных показателей для анализа и оценивания эффективности управления предприятиями.

Ключевые слова: диагностика, эффективность, индекс, интегральный показатель, матрица, модель, оценка, предприятие, управление, финансовые результаты.

УДК 658.012.4

Продіус О. І.

Одеський національний політехнічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито теоретико-методичні основи ділового адміністрування як комплексу заходів щодо вдосконалення управління, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Ідентифіковано та обґрунтовано активізацію впровадження ділового адміністрування реінжинірингу бізнес-процесів як дієвого інструментарію для впровадження інновацій в управління й підвищення ефективності діяльності системи менеджменту підприємства.

Ключові слова: ділове адміністрування, інноваційний розвиток, інновації, підприємство, реінжиніринг бізнес-процесів, економічна безпека.

Постановка проблеми. Сучасний період світового економічного розвитку під впливом явищ глобалізації та інтеграції характеризується фундаментальними змінами, що призвели до зняття існуючих бар'єрів для входження на національні ринки капіталу іноземних фінансових інституцій, ускладнення економічних зв'язків, посилення конкуренції, підвищення мобільності капіталу. У цих умовах для забезпечення ритмічної, злагоженої діяльності управлінського персоналу недостатньо використовувати тільки методи організаційного впливу. Будь-який економічний механізм потребує організаторської та розпорядницької діяльності, координації елементів управлінської системи. Одним із видів управлінських робіт, спрямованих на забезпечення ефективності і високого рівня управління на підприємстві, є ділове адміністрування, що націлене на якісне виконання усіх управлінських процесів за рахунок своєчасного коригування дій виконавців для виконання ними встановлених вимог.

Трансформаційний період в економіці України, постійний процес структурної перебудови економіки, умови динамічного та турбулентного характеру конкурентного ринкового середовища потребують радикальних структурних змін за рахунок формування та запровадження ділового адміністрування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

У сучасних умовах розвиток світової економічної системи зумовлений, насамперед, інноваційними процесами, які пов'язані зі створенням і впровадженням у виробництво передових досягнень науки і техніки. Тому сфера інноваційної діяльності перетворилася на найголовніший ресурс держави, ефективність використання якого визначає динаміку та прогресивність розвитку національного господарства. У зв'язку із цим активізація інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів стає необхідною умовою реалізації національних інтересів у системі економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу і вироблення шляхів поліпшення функціонування систем ділового адміністрування досліджували такі вчені, як А. Василенко, А. Герберт, В. Новіков, Г. Сініок, І. Педак та ін. Проблеми і питання понятійно-категоріального апарату ділового адміністрування досліджувалися у працях таких науковців, як: І. Козюра, М. Куйбіда, О. Кілієвич, А. Кузнецов, О. Парфенюк, І. Плотницька, В. Тертичка, В. Романов, В. Троциньський та ін. Категорію «адміністрування» досліджували І. Василенко, Д. Вільсон, Д. Грінвуд, Р. Грегори,

Ф. Нігроу та Л. Нігроу, В. Дзюндзюк, Г. Зінченко, П. Круш, Б. Новіков, Г. Сініок та ін.

Дослідження проблем розвитку інноваційної діяльності підприємств знайшли одне з провідних місць у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Передусім це праці Л. Антонока, І. Буднікевича, В. Герасимчука, М. Козоріза, О. Кузьміна, О. Мокія, П. Перерви, А. Сухорукова, А. Яковлева та ін. Інноваційний розвиток як важливий чинник економічного зростання висвітлюється в наукових працях В. Александрової, О. Амоші, Ю. Бажала, В. Геєця, В. Гусєвої, Б. Данилишина, О. Лапко, О. Федірко, О. Шнипко, М. Чумаченка та ін. Проблематиці управління інноваційними проектами присвячено праці вітчизняних учених Ф. Ярошенка, С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, Т. Безверхнюк, С. Попова, Н. Котової, С. Ілляшенка, О. Федорчак.

Аналіз публікацій у цій площині дає можливість відзначити, що тема розвитку ділового адміністрування в контексті інноваційного розвитку підприємства є надзвичайно актуальною для сучасного розвитку української економіки, оскільки вихід економіки з кризи пов'язаний з запровадженням у життя загальноцивілізаційних засад управління, які базуються на новітніх підходах до менеджменту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широкий спектр зарубіжних та вітчизняних досліджень щодо проблеми ділового адміністрування, деякі питання щодо напрямів підвищення ефективності менеджменту в сучасних складних умовах ведення бізнесу потребують подальшого вивчення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей ділового адміністрування підприємства та пошук шляхів його вдосконалення в контексті інноваційного розвитку в умовах посилення світових глобалізаційних економічних процесів та ускладнення умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Ділове адміністрування як складова частина науки управління належить до категорії адміністративно-управлінської діяльності. Методологія бізнес-адміністрування та застосування різноманітних моделей його організації на підприємстві дає змогу професійним керуючим приймати ефективні адміністративні рішення в рамках здійснення ними функцій управління. Питання ефективності діяльності керівника та проблематика раціонального ділового адміністрування мають велике значення в контексті специфіки їх методології. Необхідність створення ефективних моделей організації ділового

адміністрування викликана розвитком змістовно-технологічного забезпечення підприємств у сфері професійного управління. Основною проблемою у цій галузі є той факт, що навіть досвідчені керівники не завжди користуються знаннями й уміннями, адекватними тим завданням, з якими вони зустрічаються у своїй професійній діяльності. Особливо явно ця проблема проявляється за спроб вирішення нестандартних управлінських завдань. Це означає, що наявні у керівників знання формальні, вміння ефективно застосовувати їх у практичній діяльності не сформовано, а наявність трудового досвіду не визначає однозначно високого рівня управлінської компетентності [1–3].

Ділове адміністрування – це професійне здійснення управлінської діяльності через систему організаційних інструментів, компетенцій і підрозділів з використанням сукупності принципів, функцій і методів управління, за якого відповідальність за виконання управлінських рішень спускається зверху вниз. У цьому разі комплексний підхід до визначення сутності адміністрування дає змогу характеризувати цю діяльність як системне явище, без якого не функціонує жодна організація. Водночас, з огляду на специфіку ділового адміністрування як особливого виду професійної діяльності, слід урахувати, що воно являє собою діяльність менеджерів щодо здійснення та реалізації організаційної політики в рамках управління організацією для забезпечення максимальної ефективності використання наявних у неї ресурсів. Орієнтація на кінцеву результативність дає змогу припустити можливість використання будь-яких управлінських інструментів для реалізації завдань, які стоять перед професійним керуючим у рамках здійснення ним ділового адміністрування [4–6].

Таким чином, ділове адміністрування є виконавчою функцією системи управління організацією у цілому, здійснюючи розподіл ресурсів, кадрів, інформаційних потоків, фінансових коштів і виконуючи функції контролю над виконанням обов'язків підлеглими.

Організація ділового адміністрування спрямована на забезпечення єдності поставлених перед підприємством цілей і завдань із діями керівництва і розпорядженнями, структурними підрозділами. З огляду на можливість конфліктів, координація здійснюється за допомогою регламентування всіх рішень на основі певних показників. При цьому координатором виступає перший керівник, який дотримується принципів цільової орієнтації, керується посадовими обов'язками, використовуючи свої владні повноваження. Рішення управлінської проблеми в рамках ділового адміністрування полягає у знаходженні такого управлінського рішення, яке дасть змогу отримати необхідний результат в умовах, що змінилися. Саме проведення реінжинірингу бізнес-процесів відносно нового напрямку в менеджменті для вітчизняних підприємств дасть змогу отримати масу переваг перед конкурентами, зміцнити свої позиції на ринку, підвищити показники економічної ефективності.

Концепція вдосконалення бізнес-процесів (Business Process Improvement) ґрунтується на чотирьох підходах, спрямованих на підвищення продуктивності, ефективності та адаптованості бізнес-процесів: методика швидкого аналізу рішень (FAST-Fast Analysis Solution Technology); бенчмаркінг; перепроєктування (концентроване покращення); реінжиніринг бізнес-процесів (Business-process Reengineering) [6; 7].

Реінжиніринг бізнес-процесів – це радикальне оновлення бізнес-процесів у контексті прискорення реакції підприємства на зміни у вимогах споживачів за багаторазового зниження витрат усіх видів, що відбувається за умов злагодженої роботи команди висококваліфікованих, ефективно мотивованих фахівців, які розробляють та втілюють у діяльність підприємства інноваційні та креативні ідеї щодо підвищення рівня конкурентоспроможності, оптимізації робочих потоків, зростання продуктивності та якості продукції і послуг, підвищення задоволення клієнтів.

Серед найбільш поширених завдань реінжинірингу можна виділити: створення мережі зв'язків, використовуваної під час надзвичайних обставин (розвиває горизонтальні управлінські зв'язки); створення організаційних передумов із метою централізації інформаційних потоків (сприяє отриманню інформації, класифікованої по конкретних процесах); поділ функцій вищої управлінської ланки компанії і створення мережі оперативних груп (дає змогу застосувати для цих цілей технологію роботи процесних команд); створення мотивації для творчого мислення, аналізу ситуації та колективної роботи (ці принципи змінюють характер роботи й дії працівників під час реалізації реінжинірингу); успішну координацію стратегії із центру і децентралізованого виконання рішень (реінжиніринг спирається на змішані процеси і матричні структури управління); створення організаційних умов для реструктуризації компанії [8].

Виділяють два основні чинники виникнення помилок і труднощів у процесі реінжинірингу: кадровий та організаційний. До помилок і труднощів, які виникають під час проведення реінжинірингу під впливом кадрового складу підприємства, можна віднести: некомпетентність лідера проекту; недооцінку ролі мотивації виконавців реінжинірингу; відступ у зв'язку з опором співробітників; перешкоди з боку корпоративної культури; спробу не зачепити нічиїх інтересів; ігнорування цінностей і переконань персоналу.

Таким чином, підсумовуючи аналіз сучасного вітчизняного та іноземного досвіду проведення реінжинірингу бізнес-процесів, можна виявити типові помилки:

- Компанія намагається модернізувати існуючий процес замість того, щоб перепроєктувати його заново. Фахівці починають застосовувати різні нераціональні методики, коли усвідомлюють, що не досягли бажаних результатів. Основна помилка компаній у цьому разі – прагнення до часткових поліпшень замість реалізації однієї радикальної перебудови процесів.

- Невірна оцінка корпоративної культури компанії. Персонал повинен мати мотивацію виконувати перепроєктування процесів. Іноді існуюча корпоративна структура й усталені принципи можуть стати перешкодою навіть для початку реінжинірингу бізнес-процесів.

- Непослідовність освоєння новації. Ця помилка полягає у несвоєчасному завершенні реінжинірингу, а також обмеженій постановці завдання. Досить часто практика показує, що частина компанії готова відмовитися від реінжинірингу за перших же труднощів.

- Нераціональний розподіл завдань з освоєння інновації. Здійснення реінжинірингу знизу вгору, а не зверху вниз неодмінно призведе до несприятливих наслідків, оскільки менеджери нижчого і середнього рівнів самостійно не впораються з усіма поставленими завданнями. Такому резуль-

тату є пояснення: по-перше, співробітники цих рівнів не мають достатньо широкого бачення, яке необхідно для реінжинірингу; по-друге, бізнес-процеси завжди перетинають організаційні межі компанії і поширюються на декілька підрозділів.

– Недостатнє ресурсне забезпечення. Реінжиніринг має здійснюватися ґрунтовно, а не паралельно з іншими програмами і заходами. Також не рекомендується одночасно здійснювати реінжиніринг великої кількості процесів, тому що управлінський апарат не зможе приділити достатню кількість часу кожному процесу, а під час здійснення реінжинірингу вкрай важливо утримувати увагу менеджерів керівної ланки на конкретному проекті.

– Особистісні проблеми оновлення. Провести реінжиніринг, не ущемивши нічиїх прав, неможливо. Багато співробітників будуть змушені змінити характер роботи або ж утратять її зовсім, інші ж будуть просто відчувати себе некомфортно [9].

Реінжиніринг бізнес-процесів покликаний, насамперед, створити конкурентні переваги для компанії, систематично оцінюючи процеси, виявляючи постійно мінливі потреби потенційних і діючих клієнтів. У ході реінжинірингу проводиться аналіз здійснення процесу на поточний момент часу і розроблення вдосконаленої моделі виконання, максимально наближеної до оптимальної. Невід'ємною частиною є розроблення плану переходу від поточної до модернізованої моделі управління. Бізнес-процеси підприємств часто істотно відрізняються один від одного, однак існує низка загальних вимог, яким кожен із них повинен відповідати. У процесі проведення реінжинірингу, можна виділити основні принципи організації бізнес-процесів:

– Інтегрування бізнес-процесів. Складні трудові функції вимагають іншої організації, ніж більш прості. Природно, у реальності один співробітник не завжди може виконати всі етапи роботи своїми силами. У такому разі створюється команда, відповідальна за даний процес.

– Горизонтальне стиснення бізнес-процесів. Порівняльні оцінки, що надаються компаніями, які вже реалізували реінжиніринг бізнес-процесів, показують, що перехід від традиційної організації процесу до виконання однією людиною здатний знизити кількість персоналу і зменшити часовий цикл виконання процесу приблизно в 10 разів. Кількість витрат і помилок істотно знижується, що дає змогу не тримати в штаті фахівців, які вирішують такі проблеми. Зменшуючи чисельність персоналу і чітко розподіляючи обов'язки, керувати процесами стає набагато простіше.

– Децентралізація відповідальності (вертикальне стиснення бізнес-процесів). Розширено низку рішень, які виконавці певних робіт можуть приймати самостійно, не звертаючись до керівництва компанії.

– Логіка реалізації бізнес-процесів. Для економії часу часто різні завдання виконуються паралельно, таким чином, підвищуючи ефективність від виконаної роботи.

– Диверсифікація бізнес-процесів. Процеси виконання можуть бути різного типу. Наприклад, традиційний процес, спрямований на виробництво масової продукції. Передбачається, що він повинен бути виконаний одноманітно для всіх входів і призвести до узгоджених виходів. Як правило, традиційні процеси досить складні, занадто деталізовані й більшою мірою розраховані на винятки і приватні випадки.

– Розроблення різних варіантів бізнес-процесів. У сучасних умовах важливо розробляти процеси, які будуть ефективні за різної, постійно мінливої кон'юнктури ринку. Необхідно створити контрольний етап для того, щоб на початку процесу можна було перевірити, який варіант є найбільш удалим для його здійснення. Таким чином, нові процеси стануть більш зрозумілими, тому що будуть реалізовуватися згідно з максимально відповідним варіантом.

– Раціоналізація горизонтальних зв'язків. Створення лінійних функціональних підрозділів, роботу виконують ті підрозділи, які є для неї найбільш підходящими. У процесі реінжинірингу створюються горизонтальні управлінські зв'язки між відділами, що дає змогу уникнути зайвої інтеграції.

– Раціоналізація управлінського впливу. У цих цілях вплив управлінської ланки рекомендується тільки в тому разі, коли воно вкрай необхідно і може вплинути на матеріальні результати [10].

Таким чином, за допомогою реінжинірингу бізнес-процесів відбувається скорочення чисельності персоналу компанії, при цьому обсяги виробництва залишаються на колишньому рівні; зниження вартості, зберігаючи колишні обсяги й якість продукції; скорочення кількості управлінських рівнів; підвищення вартості бізнесу, що приваблює інвесторів; підвищення вартості бізнесу в галузі; зростання рентабельності підприємства.

Окрім названих чинників, які впливають на успіх реінжинірингу бізнес-процесів, варто додатково позначити важливу роль керівної ланки і співробітників компанії, а також мотивацію, комунікації. Так, мотив здійснення проекту реінжинірингу повинен чітко визначатися і фіксуватися. Дуже важливо, щоб керівництво усвідомлювало, що саме цей шлях дасть змогу істотно підвищити конкурентоспроможність підприємства, модернізувати застарілі системи роботи та взаємодії всередині організації.

Керівник, що очолює процес проведення реінжинірингу бізнес-процесів, повинен користуватися незаперечним авторитетом у більшості співробітників підприємства, оскільки саме він буде мотивувати кожного з них змінюватися разом із компанією, розширювати спектр своїх навичок. Керівнику доцільно бути готовим до того, що колектив призвичаївся до усталеної системи роботи, і повинен чітко усвідомлювати, як протистояти можливому тиску з боку співробітників і обставин.

Необхідно створити команду, яка в сукупності буде володіти всіма необхідними компетенціями для проведення реінжинірингу бізнес-процесів, а також буде здатна створити атмосферу взаємодії. Співробітники повинні усвідомлювати, чому реінжиніринг так необхідний компанії на даному етапі існування. По суті, всі працівники повинні оволодіти новими навичками і демонструвати новий набір зразків поведінки. Чітко сформульовані завдання повинні допомогти співробітникам зрозуміти, як саме будуть виникати нові процеси і що потрібно від кожного для їх здійснення [11].

Висновки і пропозиції. В умовах активізації глобалізаційних процесів, функціонування нових механізмів господарювання, орієнтованих на світову ринкову економіку, більшість проблем українських підприємств носить організаційно-управлінський та кадровий характер. Будь-які зміни – реінжиніринг, антикризове управління,

здійснення стратегічного планування і менеджменту, реорганізація або організаційний розвиток – вимагають цілеспрямованого ділового адміністрування.

Таким чином, специфічні особливості сучасної економіки зумовили складне конкурентне середовище, що змушує підприємства регулярно вдаватися до нововведень, а часто й до повного переосмислення своєї діяльності та перебудови бізнес-процесів. Так, завидна репутація, ефективний фінансовий контроль і відсутність боргів уже не гарантують успіху підприємства, для цього потрібні сильні лідери-керівники, зосередженість

на потребах клієнтів, досконала схема бізнес-процесу та його грамотне втілення.

Ділове адміністрування безлічі процедур, що реалізуються в процесі проведення реінжинірингу, утворює бізнес-процес, який за допомогою впровадження нових функцій та оптимізації колишніх моделей сприяє оновленню бізнес-системи, покликаної підвищити конкурентоспроможність підприємства та стати вагомим помічником у вирішенні антикризових завдань у найкоротші терміни, заснованих на впровадженні новітніх технологій управління в контексті інноваційного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Крупельницька І.Г., Євась Т.В., Жукова О.А. Теоретичні аспекти бізнес-адміністрування як складової системи управління підприємством. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 3(03). С. 50–53.
2. Войнаренко М.П., Костюк О.М. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 4(9). С. 49–51.
3. Забродська Г.І., Забродська Л.Д., Буданова О.С. Адміністрування підприємництва: визначення місця в понятійно-категорійному апараті теорії управління. URL: <http://elibrary.hduht.edu.ua/bitstream/10000/10000/10000.pdf>.
4. Бондар-Підгурська О.В., Глебова А.О. Ділове адміністрування (корпоративне управління) : навчальний посібник. Київ : Ліра-К, 2015. 448 с.
5. Косач І.А., Ладонько Л.С., Калінько І.В. Ділове адміністрування: менеджмент організацій та управління змінами : навчальний посібник. Київ : Кондор-Видавництво, 2014. 217 с.
6. Карпенко Л.М. Концептуальні підходи адміністративного супроводження та розвитку бізнес-процесів інноваційних підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. URL: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016>.
7. Куліченко В.О. Управління інноваційними проектами та програмами: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4751>.
8. Пономаренко В.С., Мінухін С.В., Знахур С.В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія. Харків : ХНЕУ, 2013. 244 с.
9. Кривоконь М.О. Основні положення реінжинірингу та концентрації виробництва як інструментів антикризового управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 583–587.
10. Ковальов А.І. Підвищення ефективності антикризового управління в корпоративному секторі на основі реінжинірингу бізнес-процесів. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. № 3(54). С. 124–130.
11. Іпполітова І.Я. Ефективність здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 264–270.

Продиус О. І.

Одесский национальный политехнический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье раскрыты теоретико-методические основы делового администрирования как комплекса мероприятий по совершенствованию управления, повышению уровня конкурентоспособности продукции, росту производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности предприятия. Определены основные элементы системы делового администрирования в контексте инновационного развития предприятия. Идентифицирована и обоснована активизация внедрения делового администрирования реинжиниринга бизнес-процессов как действенного инструментария для внедрения инноваций в управление и повышение эффективности деятельности системы менеджмента предприятия.

Ключевые слова: деловое администрирование, инновационное развитие, инновации, предприятие, реинжиниринг бизнес-процессов.

Prodius O. I.

Odessa National Polytechnic University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF BUSINESS ADMINISTRATION IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Summary

The article reveals the theoretical and methodological foundations of business administration as a set of measures to improve management, improve the level of product competitiveness, increase labor productivity, reduce production costs, and improve the financial and economic performance of the enterprise. The main elements of the system of business administration in the context of innovative development of the enterprise are determined. The activation of the introduction of business administration of business process reengineering as an effective tool for introducing innovations in management and improving the efficiency of the enterprise management system has been identified and substantiated.

Keywords: business administration, innovative development, innovation, enterprise, business process reengineering.

УДК 330.322-047.44(477:100)

Руденко О. А.

Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті висвітлено методичні основи оцінки інвестиційного потенціалу в розрізі груп потенціалів, а саме базові потенціали, потенціали трансформаційної економіки, потенціали розвитку. Досліджено вітчизняний та зарубіжний досвід оцінки інвестиційного потенціалу. Розглянуто асиміляційний потенціал як відновлюючу особливість природно-ресурсного потенціалу, що впливає на формування інвестиційного потенціалу національної економіки.

Ключові слова: методика оцінки, інвестиційний потенціал, інвестиційна діяльність, управління, регулювання.

Постановка проблеми. Інвестування відіграє важливу роль в економіці та є базою, на якій ґрунтується економічний розвиток суспільства загалом. В умовах конкурентної політики та трансформаційних змін розвиток національної економіки залежить від ступеня інвестиційної активності. При цьому прагнення одержати дохід, який є достатнім для відновлення та приросту економічного потенціалу, змушує шукати напрями ефективного вкладення власних коштів та залучати більшу кількість інвесторів [1]. Трансформаційні процеси економіки України відбуваються досить складно. Нині країна переживає глибоку системну кризу, яка відзначається відсутністю власної вираженої стратегії формування та нарощування виробничого потенціалу, неефективним використанням природно-ресурсного, інформаційного та наукового-технічного потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з проблемами оцінки інвестиційного потенціалу та пошуком пріоритетних напрямів підвищення його ефективності, розглянуто в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як В. Базилевич, Г. Банянин, В. Беренс, І. Бланк [2], Є. Бойко, Л. Гітман, А. Гойко, М. Джонк, А. Дука, Я. Крупка, В. Лещук, Г. Маховікова, Т. Овчаренко, К. Рейлі, П. Рогожин, Д. Черваньов, У. Шарп, В. Шевчук. Аналіз їх праць показав, що нині актуальним питанням є дослідження методики оцінки інвестиційного потенціалу національної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях згаданих авторів відсутня систематизація застосовуваних методик оцінки інвестиційного потенціалу мезорівня економіки; недостатньо чітко сформульовані переваги та недоліки кожного пропонованого методичного підходу; не проведений глибинний аналіз перспектив їх використання в рамках сучасної економічної системи. Це обумовлює необхідність проведення більш глибоких досліджень методології оцінки інвестиційного потенціалу національної економіки [2].

Мета статті полягає у вивченні методичних основ оцінки формування та регулювання інвестиційного потенціалу з огляду на можливості їх подальшої адаптації та застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній інвестиційній практиці використовуються переважно показники, засновані на використанні дисконтних методів розрахунку. Статистичні показники оцінки ефективності інвестиційного потенціалу використовуються переважно для оцінювання ефективності короткострокових інвестиційних проектів [2]. Сутність потенціалу країни в динамічній економічній системі дасть змогу визначити основні складові економічного потенціалу, оцінити місце інвестиційного потенціалу у його складі (рис. 1).

Відповідно до особливостей економічного потенціалу України виділяємо такі три групи потенціалів, які формуються залежно від можливостей та перспектив розвитку інвестиційного потенціалу країни загалом: базові потенціали (наявність ресурсів та можливостей розвитку), потенціали трансформаційної економіки (ресурси та можливості розвитку в період економічних змін), потенціали розвитку (потенціал, який є основою розвитку економічної системи).

Методи оцінки інвестиційного потенціалу будемо розглядати в розрізі визначених нами вище трьох груп потенціалів (рис. 1).

Такий підхід є новим та оригінальним, оскільки дає змогу виявити спільні та відмінні методики



Рис. 1. Інвестиційний потенціал національної економіки країни у трансформаційній економічній системі

Джерело: сформовано автором

для дослідження інвестиційного потенціалу, а головне, сформувати методичну платформу для дослідження перспективного інвестиційного потенціалу національної економіки. Для досягнення поставленої мети розглянемо методики, що призначені для складників кожної групи потенціалів, а також оцінимо їх ефективність щодо застосування до дослідження самих потенціалів.

Для дослідження інвестиційного потенціалу, інвестиційної привабливості використовуються показники, що активні в зарубіжних рейтингових методиках “Standard & Poors Rating Services”, “World Bank Group”, “Moody’s Investors Service”, “The Global Competitiveness Index”. Ці методики вигідні у застосуванні, коли існує необхідність надання порівняльної оцінки інвестиційного потенціалу, а фактори, що його визначають, неможливо чи складно охарактеризувати за допомогою кількісних параметрів. Недоліками цих методів є відсутність єдиної методологічної бази, значний рівень суб’єктивізму.

У світовій економічній науці вивчення базових потенціалів пов’язане з підходами, які дають змогу оцінити потенціал природних ресурсів країни, зокрема асиміляційний потенціал, трудових ресурсів (наявних та можливих), виробничий (включає технічну та технологічну складові виробничого процесу). Для оцінювання природно-ресурсного потенціалу у сучасних умовах, прискороених трансформацією економічної системи, вважаємо за необхідне виділити асиміляційний потенціал, який фактично відображає здатність природних ресурсів до самовідновлення.

Вважаємо, що асиміляційний потенціал трансформаційної економіки загалом можна визначити як її здатність до відтворення та відновлення протягом певного часового проміжку. Залеж-

ність асиміляційного потенціалу від економічного розвитку національної економіки, як від інвестиційного потенціалу, може бути визначена як обернено пропорційна. На рис. 2 подано асиміляційний потенціал трансформаційної економіки у взаємозв’язку з інвестиційним потенціалом. Частина природних ресурсів здатна до відновлення, по-перше, коли вони використовуються до певної (критичної) межі, а по-друге, коли на їх відновлення витрачаються значні кошти.

Йдеться про певний рівень інвестиційних потоків, що здатний не лише економіти витрати природних ресурсів, але й стимулювати їх відновлення (енергозберігаючі технології, біопаливо тощо). Точка E_0 на рис. 2 відображає певний переломний момент в економіці (наприклад, біфуркаційний вибух, науково-технічну революцію), після якого рух економічних процесів може стимулювати асиміляційний потенціал (до положення A_2 або A_3) або знижувати його (до положення дослідженими економічними трансформаціями). Інвестиційний потенціал створює альтернативу подальшому розвитку навколишнього природного середовища за активного споживання природних ресурсів, властивого відкритій трансформаційній ринковій економічній системі.

Трудовий потенціал у складі базового потенціалу пропонуємо досліджувати на основі методики, запропонованої такими авторами, як Г. Беккер та Б. Чизуїк [3], які пропонували оцінювати вплив доходів на інвестиційну активність регіону, міграцію трудових ресурсів (як міжрегіональну, так і за межі країни), що є визначальним фактором для дослідження його (регіону) інвестиційної здатності.

На наш погляд, методика дослідження трудового потенціалу та ефективності інвестиційного потенціалу має включати схильність до міграції трудо-

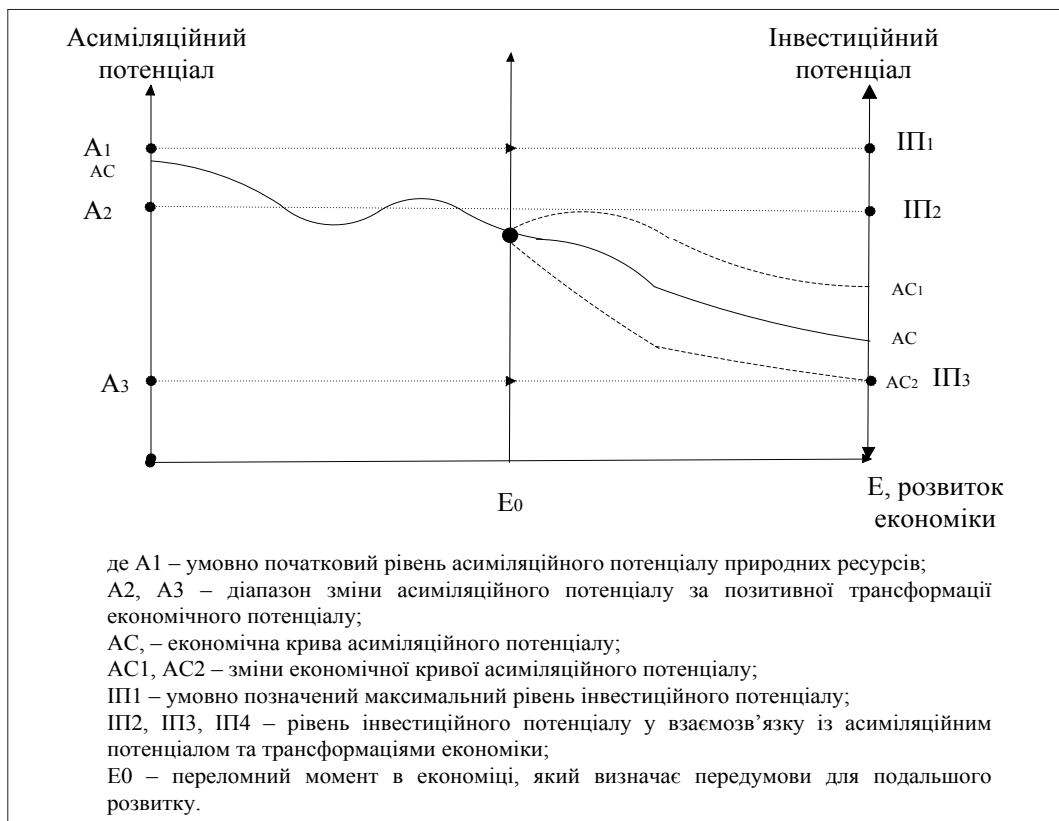


Рис. 2. Асиміляційний потенціал трансформаційної економіки

Джерело: сформовано автором

вих ресурсів та інфляційну складову. За допомогою міграції робочої сили на макрорівні поєднуються масштаби, напрями, інтенсивність різних міграційних потоків між регіонами за параметрами соціально-економічного розвитку території (заробітна плата, рівень зайнятості, розміри капіталовкладень, житлові умови, кількість робочих місць тощо). На мікрорівні вивчається міграційна реакція окремих індивідів, сімей або домогосподарств на зміну тих чи інших показників умов життя, важливих з огляду на прийняття рішень щодо міграції [3].

Виробничий потенціал безпосередньо пов'язаний з трудовим та ресурсним, складає з ними таку нерозривну систему, визначену як основна в економічній теорії: «ресурси – праця – капітал». Метод прогнозування Брауна (модель експоненційного згладжування) для умов, які визначає динамічна нелінійна економічна система, здатний відображати розвиток не тільки у вигляді лінійної тенденції, але й у вигляді випадкового процесу, що не має тенденції. Екстраполяційний прогноз досліджує сформовані в минулому та сьогоденні стійкі тенденції економічного розвитку, переносить їх на майбутнє, щоби показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому [4].

Загалом сукупність методик дослідження базових потенціалів повинна мати спільний вектор, а в найпростішому математичному вигляді може бути представлена так:

$$БП = П-рП + ТП + ВП, \quad (1)$$

де БП – базові потенціали; П-рП – природно-ресурсний потенціал; ТП – трудовий потенціал; ВП – виробничий потенціал.

Розглянемо методики, актуальні для дослідження потенціалів трансформаційної економіки. У класичній економічній теорії потенціал трансформаційної економіки досліджений мало переважно через інші складові економічної системи, що є дещо обмеженими та деформованими.

Складовою потенціалів трансформаційної економіки є тінювий потенціал, який є потенційним станом тінювого сектору, тобто найбільш ймовірним прогнозом його розвитку. Оцінити тінювий потенціал, який відображає майбутній стан розвитку тінювої економіки, що негативно впливає на національне господарство, інвестиційний потенціал, а також приводить до важко виправних деформацій структури економіки, серйозних політичних та економіко-соціальних наслідків, можна шляхом дослідження наявного тінювого сектору та з урахуванням прогнозів тенденцій його розвитку. Тінювий сектор, який тією чи іншою мірою властивий будь-якій економіці, істотно стримує економічне зростання та послаблює інтеграційні можливості країни, окремих економічних суб'єктів, її соціокультурний та науковий потенціал.

Інформаційний потенціал поєднує організаційно-технічні та інформаційні можливості, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень [1; 2]. У складі інформаційного потенціалу можна окремо виділити інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів та спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу вирішення завдань управління підприємством у різних галузях людської діяльності [5].

Інформаційно розвинене суспільство є економічним потенціалом країни загалом. Як відомо,

інформація має управлінську складову, дає можливості інтенсивного розвитку економіки та не обмежений в часі постійний процес перетворень системи та її елементів, зв'язків і відносин між ними. Іміджевий потенціал за допомогою інформаційного потенціалу формує управлінські, економічні, соціальні та іміджеві можливості. Системний розвиток інформаційного потенціалу є ефективним механізмом інтеграції країни в міжнародну інвестиційну сферу, розвитку національної економіки та культури. Врахування впливу інформаційного потенціалу дасть змогу комплексно оцінити інвестиційний потенціал трансформаційної економіки України.

Важливим індикатором коливань у формуванні інвестиційної політики, інвестиційної привабливості країни та її регіонів є інфляція, яка характеризується загальним підвищенням цін та зниженням купівельної спроможності грошей. В результаті зростання цін знижується конкурентоспроможність національних товарів, внаслідок чого зростає імпорт, зменшується експорт, банкрутують національні виробники, збільшується попит на більш стабільну іноземну валюту, посилюється втеча капіталів за кордон, а це сприяє зниженню політичної стабільності у суспільстві, зростанню соціальної напруженості [6, с. 23]. Все це приводить до того, що змінюється структура, зменшуються реальні доходи державного бюджету, звужуються можливості держави для проведення інвестиційної політики, зростають бюджетний дефіцит і державний борг.

Відповідно до цих властивостей формуються методики оцінки інфляційного потенціалу. Часто йдеться про комплексні методи, що включають математичні та економічні підходи. Так, для дослідження інфляційного потенціалу національної економіки використовують агрегатний індекс цін (який ґрунтується на наслідковому характері інфляції). Така методика дасть змогу слідкувати за процесом підвищення загального рівня цін в економіці країни або рівноцінного зниження купівельної спроможності грошей.

Різні прийоми та методи антиінфляційної політики використовує держава під час здійснення політичних рішень інвестиційної політики країни. Основне завдання політичного потенціалу трансформаційної економіки полягає в тому, щоби передбачити можливу сферу використання кожного методу та вибрати найефективніший у кожному конкретному випадку, оскільки вибір певного методу прогнозування політичних процесів залежить від мети, термінів та часу, відведених на розроблення прогнозів. У цьому контексті доцільно розглянути такі методи, як метод колективної генерації ідей («мозкової атаки»), метод моделювання, метод колективної експертної оцінки, метод Дельфі, метод побудови сценаріїв, методи екстраполяції та інтерполяції [7].

Для іміджевого потенціалу національної економіки вибираємо метод у вигляді економіко-математичної моделі як один із сучасних та комплексних підходів, що дає можливість оцінити зміни потенціалу в результаті інтеграції. Для вирішення інтеграційних завдань іміджевого потенціалу необхідно розробити організаційно-економічний механізм, що описує оцінювання зміни потенціалу в результаті інтеграції, та побудувати модель оцінки потенціалу іміджевого потенціалу суб'єкта з урахуванням запланованих, потенційних та діючих проектів [5].

Для дослідження потенціалів трансформаційної економіки такий підхід дасть змогу оцінити

важливість урахування тих чи інших факторів, а також побудувати їх взаємозалежність. На цій основі можна обрахувати коефіцієнти формули:

$$\text{ПТЕ} = \text{ТП} + \text{ІП} + \text{ІнП} + \text{ПП} + \text{ІМ}, \quad (2)$$

де ПТЕ – потенціали трансформаційної економіки; ТП – тіньовий потенціал; ІП – інформаційний потенціал; ІнП – інфляційний потенціал; ПП – політичний потенціал; ІМ – імідажний потенціал.

Розглянемо найбільш поширені методики дослідження потенціалу розвитку. Нині вони характеризуються розмаїттям, а їх постійне коригування, вдосконалення та доповнення відбуваються паралельно тому, як змінюється ринок та економіка нашої країни, її регіонів та світу. Більшість цих методик ґрунтується на обрахуванні окремих, визначених як пріоритетні, показників, інші – на комплексному підході. До найбільш поширених методик у сучасній економічній науці відносимо економіко-математичне та імітаційне моделювання, побудова економетричної моделі.

Оцінка потенціалу розвитку у вартісному вираженні передбачає визначення вартості активів та величин економічних результатів, які можуть бути отримані в майбутньому [1]. Критерієм такої оцінки потенціалу є величина новоствореної вартості її складових частин. Методика вартісної оцінки є однією з найбільш придатних для виміру та зіставлення інвестиційного потенціалу в сучасних економічних умовах.

Науково-технічний потенціал доцільно розглядати в розрізі технологічної та науково-дослідницької складових, які виражені через коефіцієнти. Відбір показників для оцінювання структурних складників науково-технічного потенціалу проводиться із залученням експертів.

Ринково-фінансовий потенціал розвивається в певний період під впливом не лише економічних, але й культурних та соціальних чинників. Розрахунок величини абсолютного ринково-фінансового потенціалу здійснюється за формулою:

$$Q = n * p * q * v, \quad (3)$$

де Q – абсолютний ринково-фінансовий потенціал; n – кількість потенційних споживачів товару; p – частота купівлі товару; v – максимальний обсяг споживання товару [8].

Ринково-фінансовий потенціал залежить від часу, а в його склад ми вносимо фінансовий потенціал як основу ринкових відносин на інвестиційному ринку. Його зміна викликається змінами споживчих звичок, пріоритетів, культурних цінностей, доходів, технологій, рівня цін, рівня прожиткового мінімуму, заробітної плати, змінами в законодавстві тощо. Перелічені чинники обумовлюють зміни в етапах життєвого циклу, внаслідок чого змінюється величина ринково-фінансового потенціалу. Зазначимо, що, незважаючи на зна-

чу кількість методик, вони спрямовані на аналіз уже наявного стану, дослідження потенціалу як такого є їх слабкою стороною.

Потенціал управління виникає як наслідок та необхідність ефективної ринково-економічної системи. Методи потенціалу управління національною економікою складають систему, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, які характеризують нормальний, нестабільний та кризовий типи інвестиційної стійкості, дають можливість підвищити ефективність управління інвестиційним потенціалом.

Для визначення щільності зв'язку та взаємозалежності між такими параметрами потенціалу розвитку доцільно використати показники щільності в нелінійній моделі. Такий підхід дасть змогу оцінити важливість урахування тих чи інших факторів та побудувати їх ієрархію щільності. На цій основі є можливим обрахування коефіцієнтів формули:

$$\text{ПР} = \text{Н-тП} + \text{Р-фП} + \text{ПУ}, \quad (4)$$

де ПР – потенціали розвитку; Н-тП – науково-технічний потенціал; Р-фП – ринково-фінансовий потенціал; ПУ – потенціал управління.

Насамкінець розглянемо методики дослідження інвестиційного потенціалу задля оцінювання показників, які лежать в основі визначення нами вище груп інвестиційного потенціалу. Сукупність потенціалів, зображених на рис. 1, дасть можливість оцінити інвестиційний потенціал національної економіки.

$$\text{ІП} = \text{БП} + \text{ПТЕ} + \text{ПР} \quad (5)$$

де ІП – інвестиційний потенціал; БП – базові потенціали; ПТЕ – потенціали трансформаційної економіки; ПР – потенціали розвитку.

Зауважимо, що для дослідження інвестиційного потенціалу розглянути вище показники повинні бути скореговані з урахуванням певних вагових коефіцієнтів (мультиплікаторів), що покликані відобразити їх роль для інвестиційного потенціалу в конкретний проміжок часу (економічний період).

Висновки. У статті доведено, що ефективніше досліджувати інвестиційний потенціал з урахуванням всіх потенціалів нижчих рівнів, а не лише з огляду на статистичні показники економічного розвитку країни. Кожен з розглянутих методів оцінювання інвестиційного потенціалу відіграє вирішальну роль у забезпеченні стратегічної конкурентоспроможності національної економіки. Доведено, що показники можуть змінюватися в часі та мають трансформаційну складову. Подальше вдосконалення методичних основ доцільно здійснювати в межах світових тенденцій економічного розвитку з використанням зарубіжного досвіду формування інвестиційного потенціалу.

Список використаних джерел:

- Музиченко А. Інвестиційна діяльність в Україні. Київ : Кондор, 2005. 406 с.
- Бланк И. Инвестиционный менеджмент. Киев : Ника-Центр ; Эльга-Н, 2002. 448 с.
- Васильченко В., Гриненко А., Грішнова О., Керб Л. Управління трудовим потенціалом : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 403 с.
- Корецкая Т. Краткосрочное прогнозирование комплексных переменных с использованием метода Брауна. *Вестник ОГУ*. 2008. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kratkosrochnoe-prognozirovanie-kompleksnyh-peremennyh-s-ispolzovaniem-metoda-brauna> (дата звернення: 19.07.2018).
- Матвеев В., Круглик С. Методика оцінки ефективності кооперації діяльності підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. Вип 29. С. 8–18.
- Левченко З. Інфляція зростає – що робити? *Цінні папери України*. 2008. № 11. С. 22–23.
- Горбатенко В. Політичне прогнозування : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2005. 152 с.
- Зайчук Т. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 96–104.

Руденко О. А.

Черкасский государственный технологический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Резюме

В статье освещены методические основы оценки инвестиционного потенциала в разрезе групп потенциалов, а именно базовые потенциалы, потенциалы трансформационной экономики, потенциалы развития. Исследован отечественный и зарубежный опыт оценки инвестиционного потенциала. Рассмотрен ассимилирующий потенциал как восстанавливающая особенность природно-ресурсного потенциала, которая влияет на формирование инвестиционного потенциала национальной экономики.

Ключевые слова: методика оценки, инвестиционный потенциал, инвестиционная деятельность, управление, регулирование.

Rudenko O. A.

Cherkasy State Technological University

METHODOLOGICAL BASES OF EVALUATION OF INVESTMENT POTENTIAL: DOMESTIC AND EXTERNAL EXPERIENCE

Summary

In the article the methodical bases of estimation of investment potential in the context of potential groups are highlighted, namely: base potentials, transformational economy potentials, developmental potentials. The domestic and foreign experience of estimation of investment potential is investigated. Assimilation potential is considered as a restorative feature of natural resource potential that influences formation of investment potential of national economy.

Keywords: estimation methodology, investment potential, investment activity, management, regulation.

УДК 65.012.8

Сабецька Т. І.

Сабецький В. Б.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню теоретико-методичних підходів до формування стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства. Зокрема, проаналізовано наукові підходи до визначення та розроблення стратегії економічної безпеки, подано авторське трактування категорії «стратегія економічної безпеки підприємства», сформульовано мету стратегічного планування економічної безпеки підприємства. В рамках формування дієвого механізму захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз запропоновано власне бачення підходу до алгоритму формування стратегії економічної безпеки підприємства, який передбачає послідовне виконання низки важливих етапів. Запропоновано підхід, за якого стратегію економічної безпеки слід вибрати з огляду на те, в якій зоні економічної безпеки нині перебуває підприємство.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, система економічної безпеки підприємства, стратегія, стратегічне планування, стратегія економічної безпеки, стратегічне планування економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність у будь-якій сфері чи галузі беззаперечно пов'язана з ризиками та невизначеністю, ігнорування яких приводить до непоправних для бізнесу наслідків: від незначних збитків до фінансового краху та банкрутства. Отже, в умовах сучасних економічних викликів на фоні внутрішньодержавної політичної, економічної та фінансової нестабільності пріоритетним завданням кожного господарюючого суб'єкта є забезпечення належного рівня економічної безпеки, що передбачає не лише усунення ймовірних загроз та небезпек, але й запобігання появі кризових явищ, а також сприяє стійкому та максимально ефективному розвитку підприємства. Стратегія економічної безпеки відіграє домінуючу роль в системі стра-

тегічного вибору підприємства, забезпечуючи належний рівень його конкурентоспроможності та життєстійкості в сучасних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стратегічного планування економічної безпеки підприємства нині є надзвичайно актуальною та потребує застосування комплексного підходу до її вирішення з урахуванням сучасних реалій економічного розвитку. Основні проблемні аспекти розроблення та реалізації стратегії економічної безпеки підприємства висвітлені в наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Г.Ф. Азаренков, С.М. Сердечна [1], В.П. Валіков, В.В. Македон [2], О.А. Гавриш, Г.М. Черняк [3], О.І. Захаров [4], О.І. Линник, Н.В. Артеменко [5], О.О. Мельник [6], І.С. Нагорняк [7],

О.В. Роженко [8], О.В. Скорук [9], С.М. Смірна [10], О.О. Фальченко, Ю.С. Глушач [11].

Отже, аналіз наукових праць з досліджуваної проблематики засвідчує немалий науковий інтерес вітчизняних та іноземних дослідників до ключових аспектів формування стратегії економічної безпеки підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Можна констатувати наявність окремих аспектів окресленої проблеми, які залишаються обділеними увагою науковців та потребують подальшого ґрунтовного вивчення та розроблення. Зокрема, слід звернути увагу на відсутність комплексного методичного підходу до формування стратегії економічної безпеки підприємства. Саме тому необхідними та надзвичайно актуальними є подальші наукові пошуки щодо вдосконалення механізмів стратегічного планування перспектив та загроз майбутнього розвитку підприємства в аспекті забезпечення його економічної безпеки.

Мета статті полягає в дослідженні теоретико-методичних та прикладних аспектів стратегічного планування економічної безпеки господарюючих суб'єктів, розробленні дієвого та ефективного механізму формування стратегії економічної безпеки сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективно побудована система економічної безпеки підприємства ґрунтується на вдало продуманих та налагоджених бізнес-процесах, залежить від двох фундаментальних факторів, а саме суб'єктивного, тобто філософського підходу менеджменту фірми до проблем безпеки, та об'єктивного, тобто незалежної дії зовнішніх ринкових чинників.

Рішення щодо економічної безпеки підприємства можна умовно поділити на:

- оперативні, які приймаються в режимі реального часу та фактично є негайною реакцією на дію негативних чинників та подій, які вже відбуваються, тобто йдеться про забезпечення оперативної економічної безпеки;

- тактичні, які стосуються забезпечення економічної безпеки на найближчу перспективу в рамках короткострокового періоду планування та спрямовані на захист потенціалу підприємства від ймовірних загроз та небезпек, які можуть виникнути найближчим часом (забезпечення тактичної економічної безпеки);

- стратегічні, які орієнтовані на тривалу перспективу та полягають у забезпеченні сталого й безпечного розвитку підприємства на засадах комплексного та всебічного захисту бізнесу від потенційних загроз і небезпек, які можуть виникнути в майбутньому.

В цьому аспекті можна говорити про два рівня розуміння поняття «економічна безпека підприємства». Так, за вузького підходу під економічною безпекою слід розуміти сукупність засобів протистояння загрозам, набір способів усунення їх негативного впливу на підприємство. За так званого широкого підходу економічна безпека є філософією, концепцією безпечного та стабільного розвитку підприємства; окрім захисту від загроз та небезпек, вона охоплює широкий спектр механізмів забезпечення продуктивності, рентабельності, фінансової стійкості, конкурентоспроможності та ринкового визнання, тобто безпека розглядається з позиції стратегічного управління.

На думку Г.Ф. Азаренкова та С.М. Сердечної, стратегія забезпечення економічної безпеки – це

«загальна стратегія розвитку бізнесу, що включає в себе поточні стратегії переходу підприємства на наступний вищий щабель ієрархії станів економіки, аж до стану «економічна безпека»» [1, с. 510].

Згідно з джерелом [12] стратегічна економічна безпека підприємства є таким станом захищеності функціонуючого підприємства (підрозділів, господарських операцій), за якого механізм захисту від реальних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз як сукупність взаємозв'язаних структурних елементів забезпечує його перманентний стійкий розвиток і досягнення поставлених цілей в довгостроковому періоді.

На думку таких авторів, як О.І. Линник і Н.В. Артеменко, «стратегія економічної безпеки – це сукупність найбільш значущих рішень та заходів, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня безпеки функціонування підприємства» [5, с. 165]. О.О. Мельник вважає, що стратегія забезпечення економічної безпеки є однією з видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує захист його економічних інтересів від різних умов шляхом формування довгострокових цілей цього захисту, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів та форм захисту під час зміни чинників та умов економічного середовища його функціонування [6, с. 280].

О.О. Фальченко та Ю.С. Глушач вважають, що «стратегія економічної безпеки – це економічна система забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що являє собою сукупність приватних взаємоузгоджених складових, які об'єднує єдина глобальна мета – досягнення рівня економічного прибутку» [11, с. 158].

Узагальнивши погляди різних авторів, можемо визначити стратегію економічної безпеки підприємства як комплексну, орієнтовану на тривалу перспективу цілісну концепцію сталого й безпечного розвитку підприємства на основі побудови адекватної та ефективної системи економічної безпеки, яка здатна вчасно реагувати на будь-які загрози й небезпеки, максимально нівелюючи їх негативний вплив на підприємство.

Основною метою стратегічного планування економічної безпеки підприємства є розроблення заходів, які здатні забезпечити достатній рівень захисту бізнесу від внутрішніх та зовнішніх загроз, дають змогу підприємству успішно функціонувати в умовах ризику й невизначеності ринкового оточення, досягаючи поставлених загальних корпоративних цілей та завдань.

В нашій країні розробленням стратегії економічної безпеки нині займається далеко не кожне підприємство, деякі підприємці не роблять цього через те, що не до кінця усвідомлюють необхідність забезпечення економічної безпеки власного бізнесу, інші – не готові витратити фінансові ресурси на розроблення системи економічної безпеки та формування стратегії її розвитку, а треті – не забезпечені кадровими ресурсами необхідної професійної підготовки, достатнього досвіду та вмінь у галузі забезпечення економічної безпеки. Яка би причина не стримує розвиток концепції економічної безпеки в українському економічному співтоваристві, динамічність сучасного економічного життя, посилення глобалізаційних процесів, відкритість економіки та постійна зміна ринкової кон'юнктури змушують представників бізнесу перебувати в постійному тонусі, напрузі, швидко реагувати на зовнішні виклики та загрози, адже будь-яка затримка тягне негативні наслідки: від

незначних неприємностей до глобальних проблем і навіть банкрутства.

Отже, запровадження концепції стратегічного управління економічною безпекою підприємства може надати підприємству низку переваг:

- можливість сформувати необхідне інформаційне підґрунтя для прийняття важливих стратегічних та тактичних безпекових рішень;

- можливість завжди «тримати руку на пульсі подій», тобто бути в курсі всіх об'єктивних змін зовнішніх та внутрішніх факторів, які чинять певний вплив на економічну безпеку підприємства;

- мінімізація впливу на бізнес негативних чинників та загроз, які можуть виникнути в зовнішньому оточенні в найближчій та віддаленій перспективі;

- підвищення рівня керованості та плановості процесів управління системою економічної безпеки, що сприяє зростанню її ефективності;

- консолідація персоналу підприємства, тобто об'єднання спільних зусиль спеціалістів та керівників різних підрозділів підприємства в рамках розроблення та реалізації корпоративної стратегії економічної безпеки.

Формування стратегії економічної безпеки нині є невід'ємним елементом процесу стратегічного управління підприємством, у рамках якого планується вжиття заходів щодо захисту бізнесу від зовнішніх та внутрішніх загроз, розробляються організаційно-економічні механізми системи економічної безпеки, а також її ресурсне, кадрове, організаційне та фінансове забезпечення.

Процес формування стратегії економічної безпеки підприємства можна подати як сукупність взаємопов'язаних послідовних кроків (рис. 1).

1) Оцінювання поточного стану та загальної динаміки розвитку бізнесу. Визначенню пріоритетних напрямів забезпечення стратегічної економічної безпеки підприємства мають передувати оцінювання поточного стану бізнесу, дослідження

динаміки його розвитку за останні 3–5 років, вивчення ключових зовнішніх та внутрішніх небезпек, що можуть зашкодити успішному розвитку підприємства в майбутньому. Необхідно також проаналізувати галузеву специфіку підприємства, особливості бізнес-процесів, його асортимент, стан та використання ресурсів, динаміку ринкових показників тощо.

2) Розробити ефективну та дієву стратегію економічної безпеки можна за умови достатньої поінформованості щодо фінансово-економічного стану підприємства, його внутрішнього потенціалу, конкурентного статусу в ринковому оточенні, особливостей взаємодії із зовнішніми суб'єктами. Саме тому важливе місце в системі стратегічного планування економічної безпеки посідає діагностика поточного стану внутрішньої економічної безпеки підприємства, яку здійснюють на основі аналізу низки фінансово-економічних показників (рентабельність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, продуктивність тощо), а в подальшому використовують для визначення рівня внутрішньої економічної безпеки підприємства.

3) У ході дослідження зовнішнього оточення підприємства важливо спрогнозувати розвиток ринкових економічних процесів у межах національної економіки та на міжнародному рівні, особливо в тому сегменті, де працює підприємство. Необхідно не лише виявити поточні загрози та небезпеки, які вже здійснюють негативну дію на бізнес, але й передбачити, яких саме небезпек потрібно остерігатися підприємству в найближчій та віддаленій перспективі.

Загрози, які містить зовнішнє середовище діяльності підприємства, можна ідентифікувати як загрози об'єктивного та суб'єктивного характеру. Об'єктивними загрозами вважають негативну дію будь-яких макроекономічних факторів (фаза економічного циклу, динаміка економічного зростання, рівень інфляції, валютні курси,



Рис. 1. Процес розроблення стратегії економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено авторами

політична ситуація тощо), які загалом утворюють несприятливе чи сприятливе середовище для розвитку бізнесу.

Загрози суб'єктивного характеру зумовлені особливостями поведінки інших господарюючих суб'єктів, які перебувають у взаємодії з підприємством, а саме:

- споживачів, які загрожують підприємству зниженням платоспроможного попиту через зміну смаків та вподобань чи скорочення доходів;

- постачальників, з боку яких загрозами є несвочасність постачання матеріальних ресурсів, невиконання укладених угод чи розрив співпраці, підвищення цін на продукцію, невідповідність продукції стандартам якості;

- конкурентів, що загрожують раптовою зміною лінії та стратегії поведінки, захопленням більшої частини ринку, недоброросівною конкурентною поведінкою, ціновим демпінгом, впровадженням технічних інновацій тощо;

- органів державної влади, які загрожують посиленням податкового тиску, введенням жорсткіших правил ведення бізнесу, непрозорістю дозвільної системи, корупційними проявами, неправомірною лояльністю до конкурентів;

- фінансових установ, бізнес-партнерів та інвесторів, з боку яких загрозами можуть бути неприйнятна для підприємства зміна умов та особливостей співпраці, погіршення умов кредитування, зниження рівня інвестування чи погіршення умов надання інвестицій, зростання ризиків реалізації інвестиційних проектів.

4) Комплексне оцінювання рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на підставі аналізу внутрішніх та зовнішніх загроз, що дає змогу говорити про потрапляння підприємства в одну з можливих зон безпеки.

Зона 1. Високий рівень економічної безпеки характерний для суб'єктів бізнесу з найкращими можливими значеннями фінансово-економічних показників та найнижчою ймовірністю внутрішніх і зовнішніх загроз. Тут організована ефективна та надійна система економічної безпеки, яка здатна своєчасно виявляти та усувати будь-які небезпеки. Такі підприємства ефективно використовують власні ресурси, мають раціональну структуру майна, є фінансово стабільними та економічно стійкими, мають великий потенціал росту.

Зона 2. Нормальний рівень економічної безпеки характеризується пороговими значеннями аналізованих фінансово-економічних параметрів, які незначно відхиляються від норми. Тут створена продуктивно функціонуюча система ризик-менеджменту, яка забезпечує достатній рівень захисту бізнесу від загроз. Такі підприємства здатні вести прибуткову економічну діяльність, проте не завжди ефективно використовують власні економічні ресурси, мають незначні проблеми ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності, однак є надійними бізнес-партнерами зі сталими зв'язками, позитивною репутацією та ринковими перспективами.

Зона 3. Нестійкий рівень економічної безпеки притаманний господарським суб'єктам, які функціонують з мінімальною рентабельністю господарської діяльності, отримуючи низький дохід, що ледве покриває виробничі витрати, мають значні фінансові негаразди, низький рівень продуктивності економічної діяльності та є недостатньо платоспроможними. Такі бізнес-суб'єкти вразливі до зовнішніх загроз, нестійкі до ринкових викликів. Водночас за умови ефективного

менеджменту та активізації внутрішнього потенціалу такі підприємства мають непогані шанси на зниження фінансової напруженості, усунення всіх реальних та потенційних загроз, подолання кризової ситуації, а також відновлення внутрішньої економічної безпеки.

Зона 4. Критичний рівень економічної безпеки характерний для підприємств, у яких діагностовано незадовільні значення більшості оціночних фінансово-економічних показників, їм притаманні високий рівень витрат, неефективне використання ресурсів, низька продуктивність бізнес-процесів, критичний фінансовий стан та висока ймовірність банкрутства. Кризовий фінансовий стан робить ці підприємства надзвичайно чутливими до злочинних посягань, рейдерських захоплень, неправомірних дій органів державної влади, зазіхань конкурентів та інших зовнішніх небезпек. Реанімувати такі підприємства можна шляхом вжиття комплексу антикризових заходів.

5) На етапі визначення стратегічних орієнтирів та перспектив майбутнього розвитку бізнесу необхідно вибрати певний напрям стратегічної орієнтації підприємства залежно від зони економічної безпеки, в яку воно потрапило за результатами діагностики. Так, залежно від поточного рівня економічної безпеки підприємства (високого, нормального, нестійкого чи критичного) можна орієнтуватись на відповідний тип стратегії економічної безпеки, а саме стратегію «активного росту», «консервативну» стратегію, стратегію «пасивної стабільності» чи стратегію «виживання» (рис. 2).

В основі стратегії «активного росту» лежить збереження поточного високого рівня економічної безпеки, а також збереження та подальше посилення системи захисту інтересів підприємства від ймовірних прогнозованих та неочікуваних внутрішніх загроз і зовнішніх небезпек за умов активного росту бізнесу.

«Консервативна» стратегія орієнтована на загальну підтримку достатнього рівня економічної безпеки, своєчасне виявлення та попередження різних загроз, а також посилення тих окремих складових безпеки, які сьогодні є «слабкою ланкою» та потребують додаткової уваги.

Стратегію «пасивної стабільності» (стратегію «приспосовання») вибирають бізнес-суб'єкти з низьким рівнем економічної безпеки, адже така стратегія дає змогу швидко й з найменшими втратами пристосувати підприємство до динамічних змін зовнішнього оточення, за потреби змінити вид діяльності, ринок збуту, політику закупівель, технологію виробництва, а також посилити найслабші складові системи економічної безпеки.

Стратегія «виживання» орієнтована на комплексний захист фінансово нестабільного підприємства, що перебуває на межі банкрутства, за всіма компонентами економічної безпеки задля уникнення його ліквідації, рейдерського захоплення чи конкурентних зазіхань.

6) Вибір оптимальної стратегії подальшого розвитку підприємства в рамках бажаного стану його економічної безпеки, формування локальних цілей, розроблення тактичних завдань щодо забезпечення захисту бізнесу від ймовірних загроз і небезпек, виявлення та використання наявних внутрішніх резервів підвищення рівня безпеки підприємства.

Незалежно від того, який тип стратегічної поведінки вибере підприємство, стратегія його економічної безпеки повинна бути комплексною та охоплювати такі ключові напрями роботи:

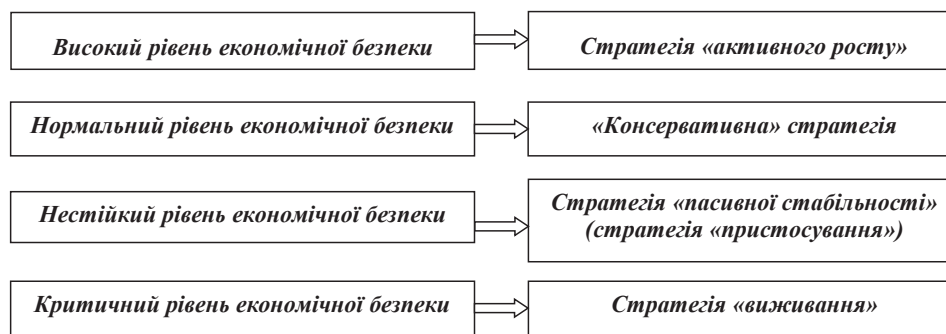


Рис. 2. Вибір стратегії економічної безпеки залежно від рівня економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено авторами

– напрям фінансово-економічної безпеки, що полягає в підтримці нормального фінансового стану підприємства, забезпеченні його фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, рентабельності, уникненні ситуацій, які приводять до погіршення фінансових показників та банкрутства;

– напрям матеріально-технічної безпеки, за якого планується вжиття низки заходів щодо усунення будь-яких ризиків забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;

– напрям кадрової безпеки, який, окрім забезпечення потреби підприємства в трудових ресурсах, охоплює проблему професіоналізму та компетентності працівників, захист від промислового шпіонажу;

– напрям правової безпеки, який передбачає організацію діяльності підприємства в рамках правового поля, вивчення юридичних механізмів захисту бізнесу від загроз його безпеці;

– напрям силової безпеки, в основі якого лежить налагодження дієвої системи фізичного захисту бізнесу від зовнішніх противоправних посягань та надзвичайних ситуацій (організація охорони, запровадження пропускового режиму, встановлення системи відеонагляду, системи протипожежної безпеки, налагодження взаємодії з правоохоронними органами).

7) Оцінювання прийнятності вибраної стратегії економічної безпеки за низкою критеріїв:

– відповідність стратегії економічної безпеки загальній корпоративній стратегії підприємства;

– забезпечення виконання поставлених безпекових завдань наявними матеріально-технічними, фінансовими та кадровими ресурсами;

– взаємоузгодженість, збалансованість внутрішніх елементів стратегії;

– адаптивність, гнучкість стратегії економічної безпеки, тобто наявність можливості перегляду певних планових завдань відповідно до мінливих умов зовнішнього оточення;

– ефективність стратегії економічної безпеки, тобто ефект запланованих безпекових заходів повинен перевищувати витрати, понесені на їх вжиття.

8) Вироблення шляхів та механізмів реалізації стратегії економічної безпеки підприємства, розроблення ефективної системи контролю за виконанням стратегічних завдань. У практичній діяльності реалізація стратегії економічної безпеки є непростим завданням, що потребує високого професіоналізму та майстерності відповідальних осіб. Іноді ймовірно небезпеки вдається виявити завчасно, завдяки чому менеджери під-

приємства мають час на вироблення найбільш вдалих та ефективних способів вирішення проблемної ситуації. Проте досить часто реагувати на загрози необхідно у вкрай стислі терміни, а від якості такої реакції, власне, залежить майбутнє бізнесу. Отже, в рамках стратегії економічної безпеки важливо завчасно розробити методики та технології протидії ймовірним загрозам, а також розрахувати обсяги необхідного матеріально-технічного та фінансового забезпечення для ефективного вжиття безпекових заходів.

Важливу роль в реалізації стратегії економічної безпеки відіграє ефективність організації служби (відділу, підрозділу) безпеки підприємства, забезпечення її висококваліфікованими фахівцями, новітніми технічними засобами, повноваженнями у вирішенні безпекових питань, достатнім фінансуванням. Також ефективність реалізації стратегії економічної безпеки значною мірою залежить від правильності побудови організаційної структури управління підприємством, усвідомлення кожним членом колективу своєї ролі та значущості в досягненні загальних безпекових цілей, психологічної готовності сприймати необхідні стратегічні зміни, не створюючи бар'єрів та перешкод у процесі ухвалення важливих щодо безпеки рішень.

Варто пам'ятати про те, що кожне підприємство є унікальним, має індивідуальні особливості, характеристики та відмінності через що неможливо розробити базовий, прийнятний для всіх господарюючих суб'єктів алгоритм формування стратегії економічної безпеки. Попри це, типова процедура стратегічного планування економічної безпеки повинна враховувати такі тези:

– стратегія економічної безпеки підприємства має бути сформульована з огляду на особливості ринкового середовища та економічної ситуації в країні;

– ключовим орієнтиром має бути орієнтованість на загальнокорпоративну стратегію та ефективне використання внутрішнього потенціалу підприємства;

– спрямованість стратегії повинна відповідати досягнутому рівню економічної безпеки, містити відповідні цілі та завдання;

– в основі стратегічного планування економічної безпеки повинні лежати принципи багатоваріантності, альтернативності, головне, ефективності.

Підґрунтям побудови ефективної системи стратегічного планування економічної безпеки підприємства є дієва система стратегічного менеджменту, ядро якої складають компетентні керівники

та висококваліфіковані спеціалісти, які здатні налагодити та контролювати безперервний процес моніторингу будь-яких дотичних до підприємства загроз, вчасно й адекватно реагувати на зовнішні виклики, вмiло локалізувати внутрішні небезпеки, головне, володіти так званим підприємницьким чуттям, інтуїцією, вмінням бути на крок попереду, передбачити, спрогнозувати та захистити.

Висновки. «Хворобу легше попередити, ніж лікувати» – цей загальновідомий вислів можна успішно застосовувати в аспекті стратегічного планування економічної безпеки сучасного підприємства. Очевидною для всіх є теза про те, що

вжиття заходів, орієнтованих на попередження ймовірних внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства, є значно ефективнішим, ніж ліквідація наслідків несприятливих для бізнесу подій. Відповідальний та виважений підхід до формування стратегії економічної безпеки дасть змогу підприємству ефективно господарювати, розвиватися та зростати в умовах фінансової стабільності, незалежності та захищеності від зовнішніх небезпек, допомагає вчасно й правильно реагувати на зовнішні виклики, оперативно долати внутрішні негаразди, послідовно досягати поставлених цілей, не втрачаючи завойованих позицій.

Список використаних джерел:

1. Азаренков Г.Ф., Сердечна С.М. Формування аналітичного інструментарію забезпечення економічної безпеки стратегічного розвитку підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 5 (45). С. 508–517.
2. Валіков В.П., Македон В.В. Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління. *Нобелівський вісник*. 2017. № 1 (10). С. 12–22.
3. Гавриш О.А., Черняк Г.М. Розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2016. № 13. С. 143–149.
4. Захаров О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: Економічна*. 2012. № 2. С. 272–282.
5. Линник О.І., Артеменко Н.В. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2013. № 67 (1040). С. 159–169.
6. Мельник О.О. Сутність розробки стратегії забезпечення економічної безпеки автотранспортного підприємства. *Комунальне господарство міст*. 2012. № 106. С. 276–282.
7. Нагорняк І.С. Стратегічне управління забезпеченням соціально-економічної безпеки підприємств. *Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем* : колективна монографія. Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2016. С. 117–128.
8. Роженко О.В. Стратегії економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки і транспорту промисловості*. 2015. № 51. С. 51–55.
9. Скорук О.В. Реалізація стратегії економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 498–503.
10. Смірная С.М. Формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 8. С. 190–198.
11. Фальченко О.О., Глушач Ю.С. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. 2013. № 66. С. 157–160.
12. Ianioglo A. Comprehensive system of ensuring the economic security of enterprise. *Agricultural and Resource Economics*. 2015. Vol. 1. No. 1. P. 69–79.

Сабецкая Т. И.

Сабецкий В. Б.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Статья посвящена изучению теоретико-методологических подходов к формированию стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. В частности, проанализированы научные подходы к определению и разработке стратегии экономической безопасности, подана авторская трактовка категории «стратегия экономической безопасности предприятия», сформулирована цель стратегического планирования экономической безопасности предприятия. В рамках формирования действенного механизма защиты предприятия от внешних и внутренних угроз предложено собственное видение подхода к алгоритму формирования стратегии экономической безопасности предприятия, который предусматривает последовательное выполнение ряда важных этапов. Предложен подход, по которому стратегию экономической безопасности следует выбирать с учетом того, в какой зоне экономической безопасности сейчас находится предприятие.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия, стратегия, стратегическое планирование, стратегия экономической безопасности, стратегическое планирование экономической безопасности предприятия.

Sabetska T. I.
Sabetsky V. B.

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
of Ternopil National Economic University

THEORETICAL PRINCIPLES OF THE STRATEGIC PLANNING OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

Summary

The article is devoted to the study of theoretical and methodological approaches to the formation of a strategy for ensuring the economic security of the enterprise. In particular, the scientific approaches to the definition and development of the strategy of economic security are analyzed, the author's interpretation of the category "strategy of economic security of the enterprise" is given, and the purpose of strategic planning of the economic security of the enterprise is formulated. In the framework of the formation of an effective mechanism for protecting the enterprise from external and internal threats, the article offers an own vision of the approach to the algorithm for the formation of an enterprise's economic security strategy, which involves the consistent implementation of a number of important stages. An approach is proposed, according to which the strategy of economic security should be chosen, based on which area of economic security the enterprise is located at.

Keywords: safety, economic safety, enterprise economic safety system, strategy, strategic planning, strategy of economic security, strategic planning of economic safety of the enterprise.

УДК 339.9.012.421

Савіцький А. В.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

КРИТЕРІЇ ТА ВИМОГИ ДО АКТИВІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ «ПЛЮС»

У статті розглянуто актуальні питання експортної спрямованості вітчизняних промислових підприємств щодо важливості визначення критеріїв та вимог до їх активізації в рамках Зони вільної торгівлі «плюс», посилення інтеграційних процесів та лібералізації зовнішньої торгівлі. Наведено причини, які можуть стримувати вихід підприємства на зовнішній ринок, та переваги, що в рамках створення Зони вільної торгівлі «плюс» визначають пріоритетні напрями розвитку їх експорту. Запропоновано авторське бачення групування критеріїв та вимог до активізації експортної спрямованості підприємств згідно з виділеними причинами та перевагами створення Зони вільної торгівлі «плюс», а також посиленням інтеграційних процесів.

Ключові слова: критерії та вимоги, експортна спрямованість, інтеграційні процеси, лібералізація зовнішньої торгівлі, вихід на зовнішній ринок.

Постановка проблеми. Сьогодні, за умов бурхливого розвитку зовнішньоторговельних відносин України та актуальності виходу підприємств на зовнішній ринок за правилами Зони вільної торгівлі «плюс» та Світової організації торгівлі, дедалі важливішими стають усі питання щодо вимог до активізації експорту та налагодження стійких довгострокових зв'язків з іноземними партнерами Європейського Союзу. Посилення інтеграційних процесів та лібералізація ринків здійснили значний вплив на формування структури прибутковості підприємств щодо критеріїв та вимог до активізації їх експортної спрямованості. Перш за все це пов'язане з тим, що сучасний виробник вже не може самостійно розвиватись без урахування ринкових змін, які одночасно є орієнтиром для розвитку та інструментом дії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу Зони вільної торгівлі «плюс», інтеграційних процесів та лібералізації ринків на діяльність окремих суб'єктів досліджені в роботах таких вчених та економістів, як Т.П. Богдан, Т.Г. Васильців, К.В. Гурова, Г.В. Дугінець, Н.А. Кухарська, Р.Л. Липак, А.М. Непран, Ю.М. Осадчук, В.В. Тронько.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте разом із зазначеними тенденціями не вирішеними раніше частинами загальної

проблеми залишається проблематика групування критеріїв та вимог до активізації експортної спрямованості підприємства щодо потенційних та можливих шляхів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Мета статті полягає в групуванні критеріїв та вимог до активізації експортної спрямованості підприємства згідно з умовами Зони вільної торгівлі «плюс», лібералізації зовнішньої торгівлі та посиленні інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції активізації інтеграційних процесів та посилення ролі впливу зовнішнього середовища на діяльність експортно орієнтованих підприємств встановлюють нові правила та вимоги до формування структури їх прибутковості. Важливою рушійною силою таких процесів є конкуренція, яка під впливом лібералізації зовнішньої торгівлі здатна як активізувати, так і зупинити інтеграцію підприємства до структур європейського ринку.

Через це не винятком є також те, що вітчизняним підприємствам необхідно орієнтуватись на низку критеріїв та вимог, що дають змогу активізувати їх експортну спрямованість. Якщо продукція національних виробників не буде конкурентоспроможною за кордоном, вони не зможуть отримати планову суму прибутку та не будуть рентабельними.

Щодо цього слід вважати, що критерії активізації експортної спрямованості та вимоги до них необхідно розглядати з боку динамізму внутрішньогосподарських процесів підприємства, а саме тих поточних проблем, з якими стикається виробник у повсякденній діяльності функціонування в рамках Угоди про Зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

Перед початком розгляду зазначених питань необхідно виділити причини, які можуть стримувати вихід підприємств на зовнішній ринок та посилення вже налагоджених схем експортних операцій. В цьому разі це стосується того, що діяльність більшості експортно орієнтованих виробників є цілком залежною від створення так званих інструментів протидії імпортозаміщення як важливого чинника посилення конкурентної боротьби на зовнішньому ринку. Головним чином це пов'язане з тим, що сьогодні в практиці вітчизняних підприємств ще не напрацьована система відслідковування всіх тенденцій попиту, дистрибуції, виробництва та споживання на цільовому сегменті ринку збуту, яка б дала змогу завчасно прослідкувати причини втрат конкурентних позицій та вжити відповідних заходів.

Виходячи з того, що між вітчизняними та закордонними виробниками існує значний технологічний розрив не тільки щодо потенційних можливостей продукування, але й стосовно кількості наявних ресурсів для акумулювання конкурентних переваг, можемо сказати, що ринок Європейського Союзу здатний значно швидше реагувати на появу тих чи інших видів продукції іноземного походження та користуватись механізмами імпортозаміщення. Вітчизняний виробник не володіє достатніми фінансовими активами, які б могли забезпечити постійне оновлення його матеріально-технологічної бази. Крім того, іноземні інвестори не можуть бути впевнені в стабільній роботі українських підприємств з огляду на економічні та політичні дисбаланси внаслідок військових дій на сході країни. Також спостерігаються неефективність розподілу фінансових активів на користь підтримки вітчизняного експортера та стимулювання його діяльності, невідповідність виробництва соціальним та економічним нормам Європейського Союзу, низька заробітна плата відносно обсягів робіт, які виконуються на підприємстві [1, с. 14–15; 2, с. 12].

Водночас важливо відзначити, що значною перешкодою активізації експортних операцій в рамках Угоди про Зону вільної торгівлі та членства у Світовій організації торгівлі є потреба створення відділу консультування підприємств-експортерів на рівні обласних державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, оскільки сьогодні ще досі не вирішені питання створення так званого ланцюга доданої вартості, який описує сучасний розподіл праці під час планування оподаткування в процесі здійснення міжнародної торгівлі [2, с. 12–13; 3].

Усі вищезазначені причини слід обґрунтувати тим, що в активізації експортних операцій вітчизняних виробників повинні бути визначені конкретні вимоги до критеріїв, на які доцільно зорієнтувати всі процеси налагодження співпраці з контрагентами зовнішнього ринку. Отже, задля розроблення загальної та критеріальної системи вимог до активізації експортних операцій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринку Європейського Союзу та досягнення вищого рівня прибутко-

вості перш за все необхідно створити державну підтримку бізнесу на основі дослідження та гармонізації наявних норм, технічних регламентів, стандартів, оцінювання відповідності, покращення інфраструктури національного ринку, актуалізації маркетингових досліджень діяльності конкурентів.

Інші обставини, які можуть призупиняти розвиток експортних операцій вітчизняних виробників, слід розуміти з огляду на характер наслідків створення поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (Зона вільної торгівлі «плюс»), яка, на відміну від класичної форми, передбачає створення декількох митних територій та тарифних обмежень на значні обсяги не тільки товарів, але й послуг, капіталу, робочої сили, доступу до ресурсів та постачання на пріоритетні ринки збуту. З огляду на те, що, крім вищезазначених понять, Зона вільної торгівлі «плюс» включає лібералізацію іноземного інвестування, здійснення державних закупівель, зміну конкурентної політики, захист прав інтелектуальної власності та протекціонізму, в активізації виробництва вітчизняного експорту проблемними залишаються такі питання:

- залежність від зовнішніх ринків збуту Європейського Союзу та можливостей, які надаються для вітчизняних підприємств на них;
- зростання собівартості експортної продукції у зв'язку з високими вимогами до виробництва та якості, що повністю залежить від доступу до ресурсів та збільшення їх ціни;
- посилення конкурентного тиску на зовнішньому ринку, нестабільність попиту на продукцію українського виробництва;
- потреба значних сум фінансових коштів для забезпечення гармонізації нормативно-законодавчої бази України та Європейського Союзу щодо стимулювання зовнішньої торгівлі;
- переорієнтація вітчизняної структури експорту готової продукції на експорт комплектуючих, напівфабрикатів, сировини та матеріалів;
- зростання імпоротної залежності внутрішнього ринку від продукції Європейського Союзу;
- розширення ринку секонд-хенду [4, с. 42–43; 5, с. 38; 6, с. 11].

Проте разом з проблемними тенденціями посилення інтеграційних процесів в рамках наслідків створення Зони вільної торгівлі «плюс» для вітчизняних експортно орієнтованих виробників вагомими перевагами є:

- покращення доступу української продукції на ринок Європейського Союзу;
- покращення доступу підприємств до послуг, капіталів та технологій Європейського Союзу;
- лібералізація фінансових ресурсів між Україною та Європейським Союзом, включення вітчизняних підприємств до глобальних ланцюгів створення вартості;
- можливість коригування цінової політики вітчизняного експорту за рахунок відміни ввізних ставок мит;
- покращення інвестиційного клімату для підприємств-експортерів середнього та малого бізнесу;
- підвищення прибутковості від зовнішньоторговельних операцій підприємств на основі отримання додатної валютної виручки від експорту;
- впровадження нових стандартів виробництва та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках;

– уникнення спірних питань здійснення зовнішньої торгівлі шляхом гармонізації митних правил поставки продукції на ринки Європейського Союзу та покращення партнерських відносин за допомогою імплементації українського та європейського законодавства;

– посилення, розширення спеціалізації вітчизняного виробництва;

– зростання продуктивності не експортно орієнтованих підприємств через можливість втрати наявної частки попиту на користь іноземного імпорту або продукції експортно орієнтованих підприємств;

– покращення якості та безпеки експортної продукції за допомогою імплементації технічних стандартів та фітосанітарних норм Європейського Союзу;

– співробітництво національних інститутів, надання технічної допомоги з боку Європейського Союзу на рівні галузевої інтеграції та кооперування виробництва;

– становлення національного режиму та режиму найбільшого сприяння заснування підприємницької діяльності з надання послуг у країнах Європейського Союзу [4, с. 42; 6, с. 39; 7, с. 9–10, 15].

Виходячи з вищевказаних досліджень, вважаємо, що всі позитивні та негативні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняних промислових підприємств в рамках створення Зони вільної торгівлі «плюс» та співробітництва з контрагентами країн – членів Світової організації торгівлі виділяють найбільш пріоритетні та актуальні питання

Таблиця 1

Критерії та вимоги до активізації експортної спрямованості вітчизняних підприємств в рамках створення Зони вільної торгівлі «плюс»*

Група/підгрупа**	Критерій	Вимоги до активізації експортної діяльності підприємства
<i>Критерії стабільного розвитку**</i>		
Економічні**	Доступ української продукції на ринок Європейського Союзу.	Відповідність якісних характеристик експортної продукції європейським стандартам**.
	Доступ до послуг, капіталів, технологій Європейського Союзу.	Наявність потенціалу окупності залученого капіталу та впроваджених технологій**.
	Коригування цінової політики на основі зменшення ставок ввізних мит.	Формування резерву зниження ціни на продукцію експортного виробництва під час її розроблення та продукування**.
Законодавчі**	Гармонізація митних правил поставки продукції на ринки Європейського Союзу.	Досягнення належного рівня управління, документообігу та оцінювання відповідності процесів дотримання вимог поставки на ринки Європейського Союзу**.
	Режим найбільшого сприяння заснуванню підприємницької діяльності з надання послуг у країнах Європейського Союзу.	Наявність успішного та тривалого досвіду здійснення зовнішньоекономічної діяльності в країнах Європейського Союзу**; високий рівень володіння інформацією про інфраструктуру ринків Європейського Союзу та законодавчу базу**.
Інституційні**	Впровадження нових стандартів виробництва.	Покращення якості та безпеки експортної продукції за допомогою імплементації технічних стандартів та фітосанітарних норм Європейського Союзу**.
	Співробітництво національних інститутів та надання технічної допомоги з боку Європейського Союзу.	Часткова відкритість щодо оприлюднення даних про діяльність підприємств для співпраці з національними та іноземними інститутами сприяння зовнішній торгівлі**.
<i>Критерії вирівнювального розвитку**</i>		
Економічні**	Наявність інструмента протидії імпортозаміщенню на зовнішньому ринку.	Створення системи відслідковування змін у попиті та споживанні; дистрибуції; причин втрат конкурентних позицій; появи нових товарів на ринку.
	Подолання випереджального технологічного розриву закордонних виробників.	Акумуляування фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технологічної бази; створення ефективного механізму розподілу інвестицій на підприємстві; відповідність виробництва соціальним та економічним нормам Європейського Союзу; відповідність заробітної плати умовам праці та виробітку.
	Зниження собівартості продукції	Доступ до альтернативних варіантів постачання якісних ресурсів, сировини та матеріалів; використання дешевших ресурсів у виробництві продукції.
	Переорієнтація з експорту сировини на експорт продукції.	Деталізоване вивчення вподобань споживачів цільового ринку збуту**; виробництво власних брендів та підвищення якості**; посилення конкурентних позицій**.
	Подолання конкурентного тиску та імпортової залежності від продукції Європейського Союзу	Відповідність якості продукції вітчизняного виробництва стандартам, нормам та вимогам Європейського Союзу**; наявність цінової та практичної конкурентної переваги продукції вітчизняного виробництва**.
Законодавчі**	Гармонізація нормативно-законодавчої бази України та Європейського Союзу щодо стимулювання зовнішньої торгівлі.	Тісна співпраця органів оцінювання відповідності із закордонними експертами та комісіями з якості**; створення державної підтримки бізнесу шляхом інтеграції законодавства Європейського Союзу в національну систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності**.
Інституційні**	Діяльність відділу консультування підприємств-експортерів на рівні органів обласних державних адміністрацій та місцевого самоврядування.	Долучення до програм економічного розвитку органів облдержадміністрації та місцевого самоврядування**; активна співпраця з агенціями та громадськими організаціями, які представляють інтереси інших виробників, споживачів, держави**; моніторинг кошторису бізнес-процесів активізації експортної діяльності шляхом попереднього оцінювання незалежними експертами зовнішньоекономічної діяльності**.

* складено на основі джерел [1, с. 14–15; 2, с. 12; 3; 4, с. 42–43; 5, с. 38; 6, с. 39; 7, с. 9–10, 15];

** авторська розробка

активізації експортної спрямованості. Через це сутність та вплив окреслених переваг та проблем становлення зовнішньоторговельних відносин вітчизняних виробників на ринку Європейського Союзу слід розуміти як окремі критерії та вимоги, на які необхідно покладатися за умов інтеграції та посилення експортних операцій. На думку автора, такі критерії необхідно поділити на дві групи:

– критерії стабільного розвитку, які описують та виділяють сталі поняття та підходи до активізації експортної спрямованості, базуються на рівномірній динаміці показників, сигналізують про подальшу тенденцію до зростання, сильні конкурентні позиції, отримання прибутку та вихід на нові ринки збуту;

– критерії вирівнювального розвитку, які описують та виділяють суперечливі поняття та підходи до активізації експортної спрямованості, базуються на порівнювальній динаміці показників, сигналізують про адаптивний період підприємства щодо розширення ринків збуту, підвищення прибутку, конкурентоспроможності та налагодження партнерства.

Водночас слід виділити похідні підгрупи, які стосуються організації інфраструктурних перетворень внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. В розрізі групових критеріїв пропонуємо такі критерії підгруп, як економічні, законодавчі та інституційні (табл. 1).

Згідно з табл. 1 слід зазначити, що сьогодні виділені критерії та вимоги до активізації експортної спрямованості вітчизняних підприємств повністю обумовлені як позитивними, так і негативними тенденціями наслідків створення Зони вільної торгівлі «плюс». В рамках посилення інтеграційних процесів значна питома вага прибуткової діяльності сучасних вітчизняних промислових підприємств

пов'язана зі здійсненням зовнішньоторговельних операцій, особливо експортних. В сучасних умовах, які функціонують для розвитку зовнішньоекономічної діяльності з боку національних режимів та ринку Європейського Союзу, саме експортна спрямованість має стати найбільшим джерелом отримання прибутку та пріоритетним інструментом формування структури прибутковості підприємства. Через це задля активізації експортної діяльності вітчизняний виробник повинен враховувати низку критеріїв, які водночас можуть визначати посилення напрям подальшого співробітництва з контрагентами іноземного ринку та вказувати на елементи вирівнювального розвитку.

На рис. 1 наведено схему впливу посилення інтеграційних процесів України до Європейського Союзу на активізацію експортної спрямованості підприємства.

Висновки. Згідно з проведеними дослідженнями необхідно виділити те, що посилення інтеграційних процесів України до Європейського Союзу сприяло створенню умов розвитку експорту вітчизняних підприємств як на державному, так і мікроекономічному рівнях. Це ж слід відзначити щодо визначення критеріїв та вимог, що мають забезпечувати зазначені трансформації через досвід вже напрацьованих інструментів (критерії стабільного розвитку) та тих, які є потенційно перспективними, але підлягають адаптації до умов ринку (критерії вирівнювального розвитку). Такий підхід є важливим та дасть змогу визначити подальшу структуру формування додатних результатів від здійснення експортних операцій підприємств, оскільки включатиме всі аспекти активізації їх роботи щодо експортної спрямованості як джерела формування окупності, фінансування, платоспроможності та підвищення фінансових результатів.



Рис. 1. Вплив посилення інтеграційних процесів України до Європейського Союзу на активізацію експортної спрямованості підприємства*

* складено на основі джерел [1, с. 14–15; 2, с. 12; 3; 4, с. 42–43; 5, с. 38; 6, с. 39; 7, с. 9–10, 15; 8, 15–16; 9; 10, с. 11–16];

** авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Vasylytsiv T.G., Lupak R.L., Osadchuk J.M. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. *Економічний часопис ХХІ століття*. 2017. № 167 (9–10). С. 13–17.
2. Дугінець Г.В., Тронько В.В. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС: реалії і перспективи. *Економічний часопис ХХІ століття*. 2015. № 155 (11–12). С. 10–13.
3. Ланцюги доданої вартості. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ланцюги_доданої_вартості (дата звернення: 21.02.2019).
4. Кухарская Н.А. Зона свободной торговли «Украина – ЕС»: перспективы и риски имплементации. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3 (177). С. 39–47.
5. Гурова К.В., Непран А.М. Зовнішньоекономічна діяльність у структурі доходів держави. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 2 (91). С. 31–50.
6. Дугінець Г.В. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 1 (90). С. 32–42.
7. Богдан Т.П. Зона вільної торгівлі України з ЄС: нові правила, ризики та можливості. *Фінанси України*. 2018. № 10. С. 7–28.
8. Іванов Л.О., Янушевич Д.І. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 2 (85). С. 15–31.
9. Експортна стратегія розвитку України упродовж 2017–2021 рр. URL: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17f&tag=EkspornaStrategiiaUkraini> (дата звернення: 03.03.2019).
10. Мельник Т.І., Пугачевська К.О. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 2 (91). С. 5–19.

Савицкий А. В.

Хмельницький кооперативний торгово-економічний інститут

КРИТЕРИИ И ТРЕБОВАНИЯ К АКТИВИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ СОЗДАНИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ «ПЛЮС»

Резюме

В статье рассмотрены актуальные вопросы экспортной направленности отечественных промышленных предприятий касательно важности определения критериев и требований к их активизации в рамках Зоны свободной торговли «плюс», усиления интеграционных процессов и либерализации внешней торговли. Приведены причины, которые могут сдерживать выход предприятия на внешний рынок, и преимущества, которые в рамках создания Зоны свободной торговли «плюс» определяют приоритетные направления развития их экспорта. Предложено авторское видение группировки критериев и требований к активизации экспортной направленности предприятий согласно с выделенными причинами и преимуществами создания Зоны свободной торговли «плюс», а также усилением интеграционных процессов.

Ключевые слова: критерии и требования, экспортная направленность, интеграционные процессы, либерализация внешней торговли, выход на внешний рынок.

Savitskyi A. V.

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

CRITERIA AND REQUIREMENTS FOR THE ENTERPRISE'S EXPORT ORIENTATION ACTIVITY WITHIN FREE TRADE AREA "PLUS"

Summary

The paper is devoted to the actual issues of national industrial enterprise's export orientation from the view of importance of defining criteria and requirements to its activity within Free trade area «plus», integration processes strengthening and foreign trade liberalization. There was presented few reasons that can restrict the company's entering to the external market and the advantages that are made within cooperation in Free trade area «plus». Such reasons and advantages emphasize the priority directions of the national enterprise's export development. Also, it proposed the author's vision of criteria and requirements grouping for enterprise's export orientation activity according to the mentioned reasons and advantages of starting Free trade area «plus» with Ukraine and integration processes strengthening.

Keywords: criteria and requirements, export orientation, integration processes, liberalization of foreign trade, access to the external market.

УДК 330:631.15.008

Серських Н. С.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Статтю присвячено дослідженню поведінки сільськогосподарських виробників на ринку консалтингових послуг в умовах розвитку глобального Інтернет-ринку. Проаналізовано тенденції у кількості користувачів мережі Інтернет в Україні та в світі. Визначено потреби споживачів у консалтингових послугах та проаналізовано основні напрями організації консалтингової діяльності в мережі Інтернет.

Ключові слова: консалтинг, консалтингова послуга, сільськогосподарське дорадництво, ринок консалтингових послуг.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації ринку завдяки розвитку всесвітньої мережі Інтернет всі види бізнесу зазнають суттєвих змін. Це стосується, зокрема, й аграрного бізнесу. Виробники сільськогосподарської продукції, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, мають йти в ногу з часом та підлаштовуватися під зміни, про які йдеться. У результаті розвитку мережі та загального вдосконалення процесу інформатизації товаровиробники отримують безліч переваг, серед яких: більш якісне й ефективне використання основних виробничих фондів, підвищення рівня прийнятих управлінських рішень, зростання економічної ефективності виробництва у цілому, зокрема за рахунок користування послугами професійних консультантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням консалтингу в аграрній сфері, зокрема сільськогосподарського дорадництва, присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: А. Посадський, В. Коростельов, І. Бакушевич, М. Безкровний, П. Борисенко, В. Верба, О. Галич, Ф. Зинов'єв, Т. Кальна-Дубінюк, І. Коваль, О. Ткаченко та ін. Поведінку споживачів у своїх доробках досліджували Ф. Котлер, О. Євтушевська, О. Марушевська, В. Ткаченко тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, зважаючи на стрімкий розвиток технологій та зміни власне концепції ведення бізнесу, процеси продажу-купівлі послуг у мережі та поведінка споживачів агроконсалтингових послуг розглянуто недостатньо або не розглянуто взагалі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення потреб сільськогосподарських виробників у консалтингових послугах та готовності купувати послуги через мережу Інтернет.

Виклад основного матеріалу. Світова статистика свідчить про невинне щорічне зростання користувачів мережі Інтернет (рис. 1). Так, за період із 2010 по 2018 р. загальна кількість користувачів у світі збільшилася більше ніж удвічі (114%) та становила 2,3 млрд. осіб, на грудень 2018 р. це 56% населення Землі [1; 2].

Інтенсивне збільшення кількості користувачів мережі спостерігається і в Україні. З 2010 по 2017 р. їх кількість зросла з 15,3 млн. до 40,9 млн. осіб, або майже 93% від загальної чисельності населення нашої країни. Пропорційно зростанню доступності публічної та ділової інформації кількісно й якісно зростає аудиторія Інтернету [3].

Важливі зміни в структурі Інтернет-користувачів відбуваються в розрізі за типом населеного пункту (рис. 2). Так, їх кількість у селах у 2017 р. порівняно з 2011 р. збільшилася майже в три рази – на 29%. Така ж стійка тенденція до зростання спостерігається у містах із населенням менше ніж 100 тис. осіб. На нашу думку, ці зміни пов'язані передусім зі зростанням соціальної активності мешканців невеликих населених пунктів, їхнім бажанням слідувати за подіями в Україні та світі, а також із поступовим розумінням глобалізації всіх світових економічних процесів.

Підприємницька діяльність переважної більшості сільськогосподарських виробників здійснюється саме на території сіл та невеликих міст, оскільки там розташовані землі сільськогосподарського призначення.

Останніми роками посилюється роль управлінського консультування в економіці України, послуги консультативного характеру в сучасних економічних умовах набувають особливого значення, вони разом з інформаційно-діловими послугами є одним із найбільш динамічних видів

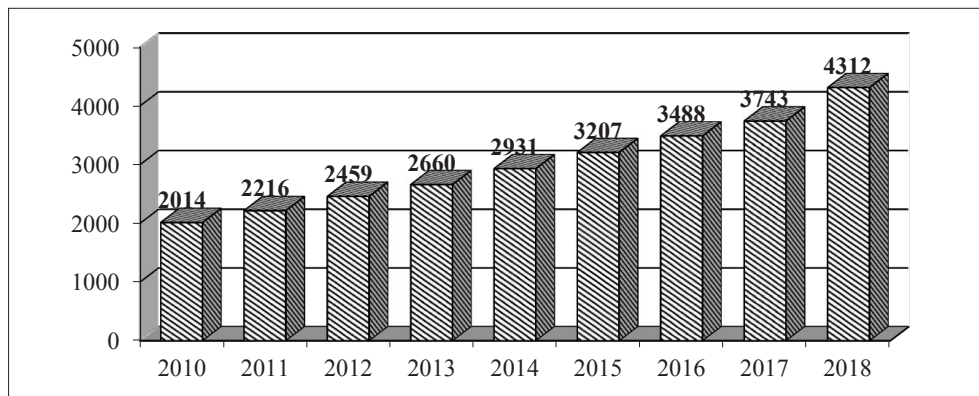


Рис. 1. Динаміка кількості Інтернет-користувачів у світі (млн. осіб)

Джерело: складено автором за [1; 2]

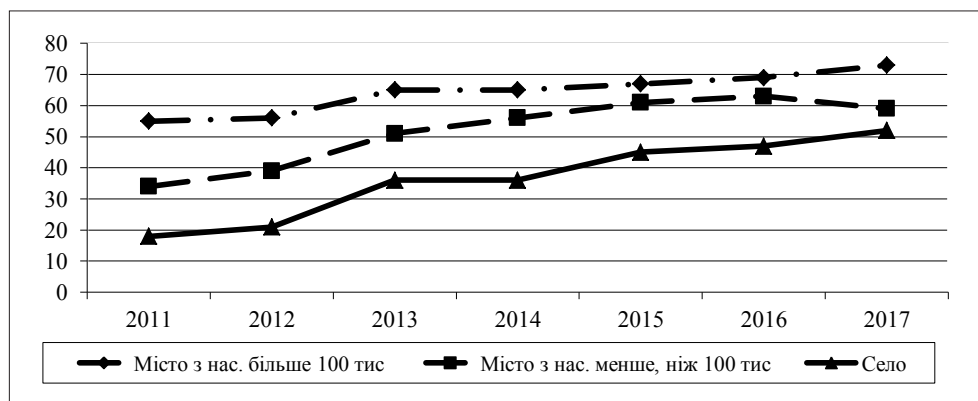


Рис. 2. Частка «регулярних» вітчизняних Інтернет-користувачів у розрізі населеного пункту

Джерело: складено автором за [4]

діяльності у секторі інформаційних послуг [5]. Консалтинг належить до нематеріальних послуг та займає провідні позиції в структурі продажів розвинутих країн.

Під консалтингом в агросервісі ми пропонуємо розуміти вид професійної діяльності, яка полягає у наданні інтелектуальних послуг сільськогосподарським товаровиробникам (переважно на комерційній основі) для впливу на функціонування та розвиток підприємств за рахунок упровадження інноваційних знань, навичок та технологій. Консалтинг в агросервісі покликаний забезпечити надання професійних консультаційних послуг у всіх процесах, пов'язаних із виробництвом, зберіганням, переробкою, дистрибуцією, просуванням сільськогосподарської продукції та доведенням її до кінцевого споживача.

Для виявлення потреб сільськогосподарських виробників у професійних послугах у контексті формування Інтернет-ринку консалтингових послуг проведено онлайн-анкетування на Інтернет-системі для створення опитувань та анкет Survio. Доступ до анкети надавався виключно за прямим посиланням, респондентів було залучено до опитування за допомогою Фейсбук-сторінки головного фермерського сайту країни kurkul.com та Українсько-канадського проекту розвитку плодоовочівництва (UHBDP).

Онлайн-анкетування проводилося в період січня-лютого 2019 р., в опитуванні взяли участь сільськогосподарські товаровиробники з різних областей України, переважно Запорізької та Херсонської. Основну увагу в анкеті приділено визначенню галузей, в яких респонденти потребують допомоги професійних консультантів; готовності респондентів купувати консультаційні послуги через мережу Інтернет, а також умовам довгострокової співпраці між консультантами та сільськогосподарськими виробниками.

Серед опитаних сільгоспвиробників є декілька категорій господарств, зокрема фермерські господарства, особисті селянські господарства (ОСГ), сільськогосподарські підприємства, фізичні особи – підприємці (ФОП) та інші категорії, переважно товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Галузі діяльності респондентів – рослинництво (технічні, зернові, бахчеві культури, садівництво, овочівництво, ягідництво, виноградарство, вирощування декоративних рослин та нішевих культур) та тваринництво (скотарство, свинарство, бджоларство, птахівництво, козівництво).

Близько третини респондентів відносять власні підприємства до фермерських господарств, 60% із них мають у своєму розпорядженні від 100 до 5 тис. га землі. Переважна більшість господарств має спеціалізацію в галузі рослинництва (рис. 3).

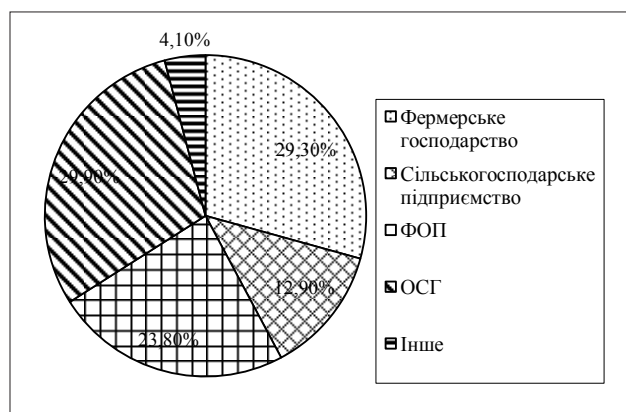


Рис. 3. Категорії господарств респондентів, які взяли участь у дослідженні

Джерело: власні дослідження

Інтернет зумовив знищення впливу географічних та часових бар'єрів, що, відповідно, посилює світову конкуренцію за рахунок нових високих технологій. Сьогодні Всесвітня мережа стала невід'ємною частиною життя та бізнесу [6], у процесі розвитку вона стає все більш важливою в повсякденному житті окремих осіб та підприємств, усе швидше розвивається новий для України сучасний тип ведення бізнесу – електронна комерція (e-commerce). Переважно всі респонденти (98%) використовують мережу Інтернет у своїй професійній діяльності, зокрема користуються електронною поштою, соціальними мережами, месенджерами, шукають ділову інформацію та консультантів на спеціалізованих сайтах (рис. 4).

Низка вчених ототожнює поняття «консалтинг» та «управлінський консалтинг» та вважає консалтинг *видом діяльності*. Однак ми поділяємо погляд на консалтинг Т. Кальної-Дубінюк, яка трактує його як «процес інтелектуальної професійної діяльності людини, що формує рекомендації, результатом яких є надання людині, що приймає рішення, оптимальних професійних порад або настанов, які сприяють вибору найкращого

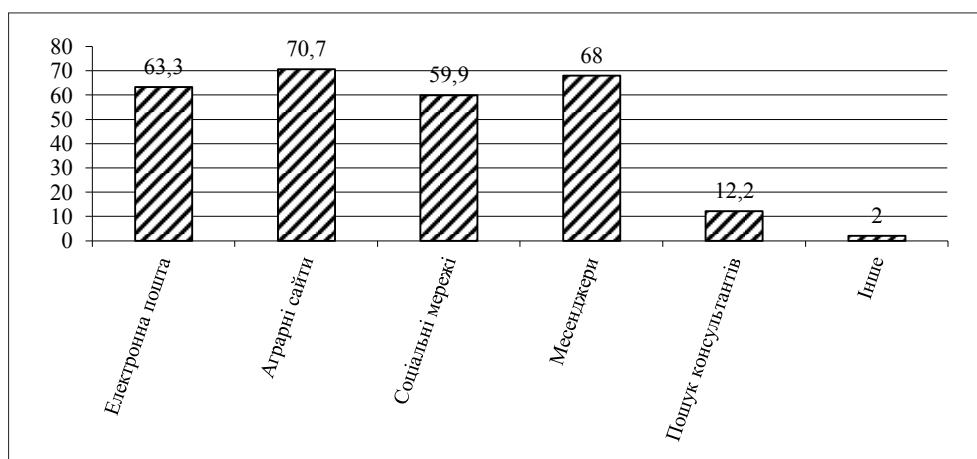


Рис. 4. Цілі використання мережі Інтернет у професійній діяльності сільськогосподарських виробників, %

Джерело: власні дослідження

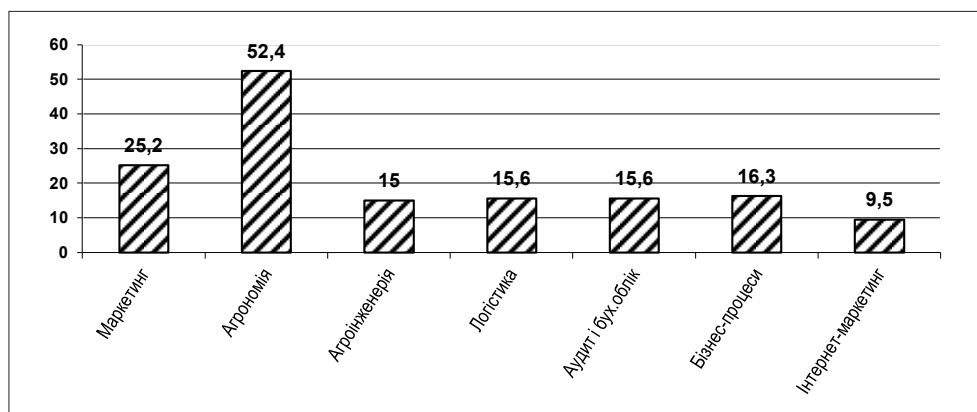


Рис. 5. Потреби сільськогосподарських виробників у консалтингових послугах, %

Джерело: власні дослідження

щого розв'язання проблем щодо функціонування виробництва та управління об'єктом (суб'єктом) та/або процесом» [7].

Важливою метою опитування сільськогосподарських виробників було визначення потреби в консалтингових послугах, зокрема в галузях маркетингу, Інтернет-маркетингу, логістики, агрономії, агроінженерії, ветеринарії, фінансів, аудиту, а також управлінського консалтингу (менеджменту бізнес-процесів). У результаті дослідження визначено, що більшість виробників потребує консультацій з агрономії, маркетингу та управління бізнес-процесами (рис. 5). Менш за все респонденти потребують послуг консультантів з Інтернет-маркетингу. Варто зауважити, що лише 12% опитаних зазначили, що вони не мають потреби в послугах професійних консультантів.

На запитання анкети: «Де ви, як правило, шукаєте консультантів?» близько 45% респондентів відповіли, що шукають консультантів на наукових заходах (конференціях, семінарах тощо), 40% опитаних довіряють рекомендаціям знайомих аграріїв, інші надають перевагу Дням поля (39%). Зазначимо, що близько третини виробників (34%) шукають консультантів на спеціалізованих сайтах, а деякі (21%) – у соціальних мережах. Меншість респондентів (10%) узагалі не шукають консультантів, оскільки консультанти знаходять їх самі.

Усі опитані погоджуються з тим, що на ринку існують проблеми з купівлею консалтингових послуг, та зазначають, що ці проблеми пов'язані з відсутністю довіри до консультантів (55,1%); з відсутністю інформації про послуги (46,9%); з високою вартістю послуг (35,4%) та з відсутністю єдиної Інтернет-бази консультантів та/або послуг (27,2%). Виробники також відзначили, що існує проблема розподілення ризиків під час консультаційного процесу.

Узагалі більшість сільськогосподарських виробників (61%) усіх категорій господарств готова купувати послуги професійних консультантів через мережу Інтернет. Уважаємо, що це свідчить про готовність аграріїв виходити на нові рівні прийняття управлінських рішень та застосовувати сучасні прогресивні концепції ведення бізнесу (рис. 6).

Консалтингова послуга є специфічним товаром, найважливішою характеристикою якого є його якість. Ф. Зинов'єв та П. Борисенко зазначають, що під якістю консультування мається на увазі його результат. Цілком погоджуємося з авторами, які також вважають, що результат консультування рівною мірою залежить від двох сторін – клієнта та консультанта [8, с. 146].

А. Момпарлер та ін. наголошують на тому, що консалтинг стає все більш розповсюдженою послугою, тому консалтингові компанії мають

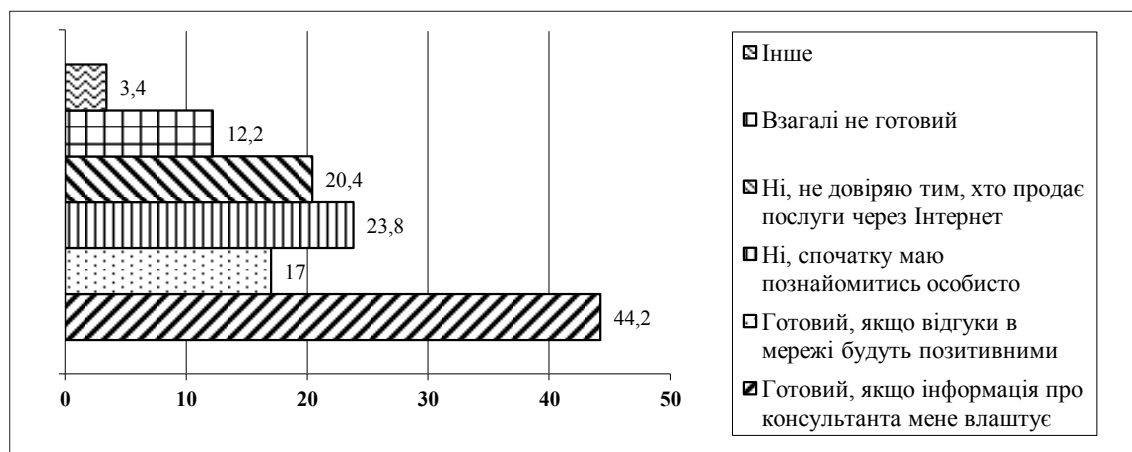


Рис. 6. Готовність сільськогосподарських виробників купувати консалтингові послуги в мережі Інтернет, %

Джерело: власні дослідження

краще адаптуватися до мінливого конкурентного середовища, приділяючи більше уваги вивченню очікувань та сподівань клієнтів, щоб збільшити задоволеність клієнтів завдяки більш якісним послугам [9].

Результати дослідження підтверджують цю тезу, оскільки серед чинників, які впливають на якість консалтингової послуги, третина опитаних (32%) називає усвідомлення та обговорення потреб клієнта, а також рівень взаєморозуміння. Тобто якщо споживач послуги чітко розуміє власні потреби, вміє формулювати очікування й отримувати зворотний зв'язок від виробника послуги, результат послуги влаштує обидві сторони. Однак головне, від чого, на думку більшості респондентів (78,2%), залежить якість послуги, – професіоналізм консультанта. Якість послуги пов'язують зі строками виконання 14,3% опитаних, із ціною послуги – близько 13,6% опитаних, з іміджем і репутацією консультанта – 12,9%.

На запитання: «Що, на вашу думку, є основою довгострокових відносин із консультантом?» більшість респондентів (66%) відповіли, що ступінь задоволеності результатом послуги. 55% опитаних вважають, що запорукою цих відносин є якість наданої послуги, а 40% – взаємна довіра. Серед інших варіантів опитані відзначили готовність звертатися до консультанта повторно (16,3%),

цінову політику консультанта або консалтингової фірми (11%) та договір або контракт (9,5%).

Висновки і пропозиції. Розвиток інформаційних технологій та розповсюдження мережі Інтернет призвели до зміни концепції ведення бізнесу, зокрема в аграрній сфері. Сучасні сільгоспвиробники пристосовуються до умов, що змінюються, та цілком готові використовувати нові ділові інструменти для прийняття ефективних управлінських рішень та збереження конкурентоспроможності, у тому числі купувати консалтингові послуги через мережу Інтернет.

Для організації продажу консалтингових послуг через мережу Інтернет консультантам або консалтинговим фірмам необхідно: визначити ефективні канали комунікації з клієнтом; організувати збір відгуків у мережі про себе та свою діяльність; розробити критерії оцінювання якості консалтингових послуг; забезпечити навчання консультантів навичкам ефективних персональних комунікацій зі споживачами (тренінги, семінари тощо); постійно підвищувати професійний рівень консультантів за рахунок участі в програмах підвищення кваліфікації; пройти ліцензування в системі сільськогосподарського дорадництва, оскільки дослідження показало, що деякі сільгоспвиробники готові купувати послуги через Інтернет за умови, якщо консультант є ліцензованим дорадником.

Список використаних джерел:

1. Number of internet users worldwide from 2005 to 2018 (in millions). URL: <https://www.statista.com/statistics/273018/number-of-internet-users-worldwide/> (дата звернення: 11.02.2019).
2. World Internet Users and 2019 Population Stats. URL: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm> (дата звернення: 11.03.2019).
3. Серських Н.С. Особливості розвитку інтернет-маркетингу в Україні. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. № 3(35). С. 156–162.
4. Дані досліджень Інтернет-аудиторії України. URL: <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi> (дата звернення: 09.02.2019).
5. Бакушевич І., Мартиняк І. Маркетингові комунікації у сфері інформаційно-комунікаційних послуг та їх вплив на зміну кон'юнктуру трансграничних ринків. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 1. С. 24–33.
6. Соколенко В.А., Поляк А.В. Інтернет як маркетинговий інструмент і джерело зростання бізнесу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Тематичний випуск «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». 2011. № 62. С. 149–158.
7. Кальна-Дубінюк Т.П. Обґрунтування теоретичних аспектів у консалтингу. *Вісник аграрної науки*. 2008. № 12. С. 75–76.
8. Зиновьев Ф.В., Борисенко П.А. Основы управленческого консультирования : учебное пособие. Симферополь : Феникс, 2010. 200 с.
9. Alexandre Momparler A., Carmona, P, Lassala C. Quality of consulting services and consulting fees. *Journal of Business Research*. 2015. №. 68 P. 1458–1462.
10. Галич О. Роль інформаційно-консультаційного забезпечення в розвитку галузей сільськогосподарського виробництва. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 9(160). С. 199–201.

11. Коваль І.В. Агроконсалтинг як інструмент підвищення ефективності аграрного сектора та розвитку сільських територій Західного регіону України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 6(104). С. 281–291.
12. Ткаченко О.С. Агроконсалтинговий центр у розрізі економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1(40). С. 979–982.
13. Посадский А.П. Основы консалтинга : пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. Москва, 1999. 240 с.
14. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2010. № 683. С. 49–54.
15. Євтушевська О.В. Особливості поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 22–24.

Серских Н. С.

Таврический государственный агротехнологический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Резюме

Статья посвящена исследованию поведения сельскохозяйственных производителей на рынке консалтинговых услуг в условиях развития глобального Интернет-рынка. Проанализированы тенденции в количестве пользователей сети Интернет в Украине и в мире. Определены потребности потребителей в консалтинговых услугах и проанализированы основные направления организации консалтинговой деятельности в сети Интернет.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая услуга, агроконсалтинг, рынок консалтинговых услуг.

Serskykh N. S.

Tavria State Agrotechnological University

RESEARCH OF CONSUMER BEHAVIOR ON THE CONSULTING SERVICES MARKET

Summary

The article is devoted to the study of the behavior of agricultural producers in the market of consulting services in the conditions of development of the global Internet market. The tendencies in the number of Internet users in Ukraine and in the world are analyzed. The needs of consumers in consulting services are determined and the main directions of organization of consulting activities in the Internet are analyzed.

Keywords: consulting, consulting service, agricultural advisory services, market of consulting services.

УДК 330.131.7:654

Сосновська О. О.

Київський університет імені Бориса Грінченка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

У статті обґрунтовано, що наявність об'єктивних процесів динамічного соціально-економічного розвитку суспільства є передумовою розширення спектру ризиків та відповідних особливостей їх прояву. Виявлено особливості управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації за етапами реалізації даного процесу. Доведено, що врахування даних особливостей буде сприяти створенню умов для економічно безпечної та стійкої функціонування даних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, управління ризиками підприємства, аналіз ризиків, оцінка ризиків, оптимізація ризиків, моніторинг ризиків, підприємства сфери зв'язку та інформатизації.

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище стало набагато складнішим порівняно з попередніми роками, у результаті чого, крім нових можливостей, мають місце нові загрози та ризики. У зв'язку із цим умови сучасної економіки вимагають нової парадигми управління ризиками для своєчасної мінімізації та нейтралізації їх небажаного впливу на результативність функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління ризиками підприємств присвячено значну кількість наукових досліджень вітчизняних та закордонних учених-економістів, серед яких слід відзначити: А. Альгіна, І. Балабанова, Т. Бартона, І. Бланка, В. Вітлінського,

Н. Внукову, В. Гранатурова, О. Гудзь, І. Зеліско, С. Ілляшенка, Дж.М. Кейнса, Г. Клейнера, А. Мазаракі, Ф. Найта, І. Посохова, Б. Райзберга, Дж. Хемптона, В. Шумпетера, О. Ястремського та ін. Ураховуючи масштабний обсяг проведених досліджень, слід констатувати, що значна кількість питань із даної проблематики є не вирішеними та потребує подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах нестабільної економічної ситуації проблема управління ризиком є досить важливою для будь-якого підприємства та актуальною в усіх сферах його діяльності. Отже, поза сумнівом, орієнтація на забезпечення бажаного економічного результату вимагає врахування осо-

бливостей управління ризиками підприємств, що актуалізує необхідність наукових розробок, адаптованих до сучасних умов та тенденцій економічного розвитку.

Мета статті полягає у виявленні особливостей управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації на основі виділення послідовних етапів реалізації даного процесу для подальшого формування якісної системи економічної безпеки даних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить зарубіжна практика, менеджери відомих та успішно функціонуючих компаній використовують різноманітні системи ризик-менеджменту окремих бізнес-процесів та діяльності у цілому, що дає змогу європейським компаніям істотно зміцнити свої конкурентні позиції на ринку. Про зростання необхідності управління ризиками у світі свідчить створення Інституту ризик-менеджменту (The Institute of Risk-Management – IRM), Всесвітньої асоціації ризик-менеджерів (Global Association of Risk Professionals), Міжнародної ради управління ризиками (International Risk Governance Council (IRGC), Федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів (Risk Management Standards). Поряд із цим актуальність проблем у сфері управління ризиками зумовила створення стандартів ризик-менеджменту, які стали результатом спільних зусиль Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціації ризик-менеджменту і страхування (AIRMIC), Національного форуму ризик-менеджменту в суспільному секторі тощо [1, с. 239].

Виникнення нової філософії управління ризиками як одного з напрямів стратегічного управління в сучасному бізнесі припадає на середину 90-х років. Саме у цей період процес управління ризиками на підприємстві отримав своє інституційне оформлення. Це пов'язано з прийняттям у 1992 р. низки законодавчих актів і вимог щодо перспектив ведення бухгалтерської звітності. Одним із перших розробників таких документів була комісія Тредвея – Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), якою була розроблена й опублікована робота Internal Control – Integrated Framework (ICIF). Відповідно до цього документа, з'являється нова структура контролю, в якій головні ролі відіграють п'ять взаємозв'язаних компонентів: контроль над чинниками середовища, оцінка ризиків, дії контролю, інформація і комунікація, моніторинг. У документі йдеться про необхідність формування нової культури і розроблення політики підприємства у сфері усвідомлення ризиків усім колективом підприємства [2, с. 30]. А вже відомо, що на той час особливістю управління ризиками підприємств є застосування пасивного, фрагментарного, епізодичного та обмеженого підходу, що передбачає нерозвинену організаційну структуру з позиції управління ризиками та збереження вартості підприємства за рахунок компенсації економічних витрат від наслідків прояву наявних ризиків.

Із настанням нового тисячоліття став застосовуватися комплексний, або інтегрований, підхід (enterprise-wide risk management – ERM) як нова філософія управління підприємницькою діяльністю. Особливість цього підходу полягає у тому, що управління ризиками набуває активного, безперервного та всебічного характеру. Цей процес координується по підприємству в цілому з одночасним створенням адаптивної організаційної структури управління ризиками та особливої корпоративної культури поведінки з

ними для збільшення вартості компанії за рахунок прийняття ризиків. Це зумовлено наявністю об'єктивних процесів стрімкого прояву нелінійного характеру соціально-економічного розвитку суспільства, що призвело до значного розширення спектру ризиків, відповідних особливостей їх прояву (динамічність, контагіозність, системність, дисонансованість) та, як наслідок, кризових економічних станів окремих підприємств.

До таких ризиків слід віднести: фінансові ризики (доступність фінансування та його терміни, підтримання збалансованого портфеля інвесторів, волатильність ринку, необхідність у надійних механізмах оцінки інвестиційних проєктів); конкурентні ризики (змушують підприємства до систематичної оцінки ринку, яка передбачає аналіз ринкових тенденцій, виявлення прямих та опосередкованих конкурентів, уміння конкурувати, здатність швидко створювати гнучкі стратегії у відповідь на динаміку ринку); корпоративні ризики (характеризуються нестачею висококваліфікованого персоналу, наукових співробітників, нераціональним використанням трудових ресурсів, низькою вмотивованістю кадрів); інтелектуальні ризики (управління знаннями, що включає збір і обмін внутрішніми та зовнішніми знаннями, виявлення прогалин у необхідних наукових і комерційних знаннях і способи їх усунення, стан технологічної та інноваційної бази виробництва, створення безпеки капіталу знань); комерційні ризики (передбачають недосконалі партнерські відносини, оцінку прихильності партнерів та зміну їх пріоритетів); споживчі ризики (відображаються на динаміці попиту покупців на нові технології, ціноутворенні на продукти та послуги, а також швидкості їх використання кінцевими користувачами) тощо [3, с. 29].

Більшість вітчизняних учених у своїх наукових дослідженнях наголошує, що в Україні зростає інтерес до проблем управління ризиком як із боку науковців, так і фахівців-практиків. У новітніх концепціях менеджменту ризик починає пов'язуватися не тільки з втратами, а й із можливістю отримання додаткового прибутку за наявності ефективної стратегії управління ризиками підприємства. Разом із тим аналіз результатів опитування вітчизняних підприємств свідчить про те, що більшість із них практично не застосовує процеси управління ризиками у своїй діяльності. Так, дослідження низки підприємств, які займають лідируючі позиції на ринках, продемонструвало, що управління ризиками носить дещо фрагментований характер і здебільшого застосовується лише по відношенню до двох видів ризику – фінансового та виробничого. Одна з основних причин зазначеної негативної тенденції полягає у тому, що досі не розроблені методологічні основи управління ризиками для конкретних підприємств. У цьому зв'язку у підприємстві немає чіткого уявлення про саму сутність процесу управління ризиками та послідовність усіх необхідних етапів його реалізації [4].

Узагальнюючи представлені точки зору провідних науковців щодо управління ризиками, а також урахувавши основні положення теорії управління, управління ризиком можна визначити як процес інтегрованого впливу на функціональні підсистеми, за якого забезпечується охоплення максимально широкого діапазону можливих ризиків і використання методів впливу на них у процесі прийняття управлінських рішень щодо оптимізації потенційних ризиків для під-

вищення рівня економічної безпеки підприємства та забезпечення його стійкого функціонування в умовах невизначеного бізнес-середовища.

Слід зазначити, що підприємство в сучасному середовищі має будувати динамічну, гнучку систему управління ризиками для передбачення змін, формувати індивідуальну ризикостійкість для зменшення впливу ризиків та досягнення поставленої мети. Як слушно зазначає професор О.Є. Гудзь, «...ризикозахищеність відображає здатність системи ефективно протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам, здатність адекватно й швидко змінювати свою внутрішню структуру відповідно до динамічних умов. Управління ризикозахищеністю – багатоступеневий процес, який має на меті зменшити або компенсувати втрати та шкоду на підприємствах у ризикових ситуаціях» [5]. Отже, в умовах зьогодення впровадження дієвих бізнес-процесів управління ризиками є необхідною компетенцією економічних суб'єктів для формування їх ризикозахищеності та забезпечення конкурентних позицій підприємства в сучасному ринковому середовищі.

В умовах глобалізації економічного життя та динамічного розвитку інформаційного суспільства однією з найбільш пріоритетних та стратегічно значимих для інноваційного поступу економіки будь-якої країни є сфера зв'язку та інформатизації, адже розгалужений, доступний та якісний зв'язок є платформою успішного бізнесу кожної галузі, прогресивного розвитку суспільства та національної безпеки. Це є очевидним, оскільки кожен сучасний бізнес-процес реалізується на основі телекомунікаційних систем та інформаційних технологій, стрімко розвиваються електронна комерція та потреба у створенні власної IT-інфраструктури для прийняття якісних управлінських рішень на будь-якому підприємстві. В економічному світі зв'язок є ресурсом для розповсюдження інформації серед постачальників, споживачів, дослідників, аналітиків, законодавців, регуляторів тощо. Він є присутнім у всіх процесах економічного виробництва й є невід'ємним складником сучасної бізнес-діяльності, метою якої є продукування товарів та послуг для споживачів. У соціальному середовищі зв'язок є засобом для інформування, розваг та обміну досвідом серед широкого кола користувачів на великих відстанях.

Вищезазначене посилює необхідність вивчення діяльності підприємств сфери зв'язку та інформатизації та розроблення нових наукових підходів до забезпечення стійких параметрів їх функціонування. Виконання зазначеного завдання потребує пошуку ефективних методик управління ризиками вибраного об'єкта дослідження для створення якісної системи їх економічної безпеки. У цьому зв'язку вважаємо доцільним запропонувати уніфікований процес управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації, визначити його особливості та логічну послідовність дій щодо реалізації даного процесу.

Погоджуємося, що процес управління ризиками підприємства має специфічні особливості, які відображено у принципах управління ризиками, врахування яких та правильний вибір елементів управління забезпечать ефективність управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації та комплексне вирішення проблеми їх ризикозахищеності.

До таких особливостей можна віднести таке [6, с. 399; 7, с. 47–48]:

- процес управління ризиками є складовим елементом загальної системи менеджменту підприємства, що вимагає розроблення відповідної корпоративної стратегії;

- рішення щодо управління ризиком повинні бути економічно обґрунтованими;

- прийняття рішення передбачає здобуття максимального обсягу достовірної інформації, має враховувати можливості та умови функціонування підприємства;

- управління ризиками повинно мати системний характер;

- необхідно правильно вибирати методи й інструменти управління ризиками з урахуванням їх особливостей та специфіки діяльності підприємства;

- процес управління ризиками вимагає проведення постійного аналізу ефективності прийнятих рішень і відповідної рефлексії згідно з отриманими результатами.

Система управління ризиками на досліджуваних підприємствах має будуватися на певній послідовності дій, спрямованих на виявлення, оцінку і запобігання ризику або його мінімізацію до прийняттого рівня. Для того щоб діяльність підприємства мала стабільну основу і була захищена від впливу непередбачених економічних чинників, у кожного підприємства повинна бути сформована методика виявлення та управління ризиками з урахуванням специфіки його діяльності та наявних для здійснення цієї методики можливостей. Незважаючи на те що принципи побудови методики у більшості підприємств є досить схожими, в однакових ситуаціях інструменти її здійснення можуть значно відрізнятися, що не можна не враховувати під час розгляду тієї чи іншої методики. Проте у цілому кожна методика повинна включати в себе перелік основних етапів, які дадуть змогу своєчасно розпізнавати ризики і визначати напрями щодо їх зниження, а також своєчасно вносити коректування в процес управління.

Основними завданнями під час управління ризиком на підприємстві можуть бути визначення границь ризику, встановлення джерел його виникнення, кількісний та якісний аналіз складників, вибір методів управління, прийняття рішень щодо діяльності підприємства на основі критерію раціонального ризику з урахуванням стратегії його оптимізації, оцінка результатів процедури управління і контроль над змінами ризикованої ситуації. Ураховуючи всі особливості процесу управління ризиками, підприємство має можливість дослідити та проаналізувати динаміку ризику, оцінити бажані результати та розробити методи досягнення поставленої мети.

Виконання зазначених завдань може здійснюватися за допомогою формальних та неформальних методів із використанням суб'єктивної чи об'єктивної інформації. До типових методів отримання інформації на підприємствах сфери зв'язку та інформатизації можна віднести експертне опитування, аналіз фінансової та статистичної інформації, аналіз внутрішньої інформації (щодо інформаційної безпеки, особливостей побудови організаційної структури, якості кадрового складу, технології основних бізнес-процесів), проведення внутрішніх аудиторських перевірок, аналіз зовнішньої нормативно-правової та іншої офіційної інформації, консультування фахівців з окремих питань у сфері зв'язку та інформатизації тощо. Наявність якісної та необхідним чином структурованої інформації є основою для розро-

блення обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективного управління ризиками підприємства.

У науковій літературі існує велика кількість різнопланових підходів до визначення послідовності реалізації процесу управління ризиками підприємств, що передбачає існування авторських точок зору щодо побудови відповідних алгоритмів та виділення конкретних етапів даного процесу, кожен з яких має певні специфічні особливості (рис. 1).

Отже, враховуючи специфічні ознаки підприємств сфери зв'язку та інформатизації та особливості процесу управління їх ризиками, вважаємо, що процес управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації – це багатоступінчата процедура, яка повинна проводитися у такій послідовності:

– зовнішній та внутрішній аналіз, що передбачає вивчення та аналіз загального стану економіки та сучасних ринкових тенденцій, а також діагностику внутрішнього середовища для визначення можливостей, загроз сильних та слабких сторін підприємства (SWOT-аналіз). Це дає змогу отримати повну інформацію про існуючі джерела ризиків та провести їх ідентифікацію. За результатами даного аналізу формується портфель ризиків – від найбільш імовірних та небезпечних до потенційних та найменш імовірних ризиків. Це досить складний процес, який вимагає достатнього рівня кваліфікації ризик-менеджера, а також урахування особливостей інформаційно-комунікаційних, фінансових, кадрових, інноваційно-інвестиційних та інших бізнес-процесів підприємства. Особливістю проведення аналізу ризиків є врахування стрімко змінного переліку екзогенних та ендогенних чинників економіч-

ного середовища та можливої динаміки їхнього впливу на джерела виникнення ризиків в умовах циклічного розвитку економіки. До чинників, що нині відіграють вагомую роль у безпечному функціонуванні окремих підприємств сфери зв'язку та інформатизації, належать нестабільна геополітична ситуація, обмеження на експортні постачання вітчизняних товарів, зростання конкуренції, обмеженість інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, прискорення темпів інфляції, скорочення платоспроможного попиту населення, посилення галузевих ризиків тощо;

– кількісна та якісна оцінка ризиків підприємства, що передбачає опис виявлених ризиків для визначення їхньої специфіки, ймовірності виникнення та розміру можливого економічного збитку, ступеня взаємозв'язку між потенційними ризиками, зміни їх у часі та виявлення першоджерел виникнення. Результати оцінювання є основою для встановлення рівня толерантності до ризику або схильності до ризику, тобто рівня прийнятного ризику для даного підприємства на конкретному етапі його життєвого циклу, який воно здатне прийняти та ефективно оптимізувати. Класичною аналогією толерантності до ризику є рівень збитку, який підприємство здатне витримати без значних негативних фінансових наслідків. Слід зазначити, що особливість процесу оцінки ризику полягає у необхідності використання нових методів кількісної та якісної квантифікації ризиків унаслідок чисельності, динамічності та посилення взаємовпливу чинників виникнення ризиків. Це потребує більших витрат часу, впровадження необхідних інформаційних технологій, залучення фахівців відповідної кваліфікації та додатко-

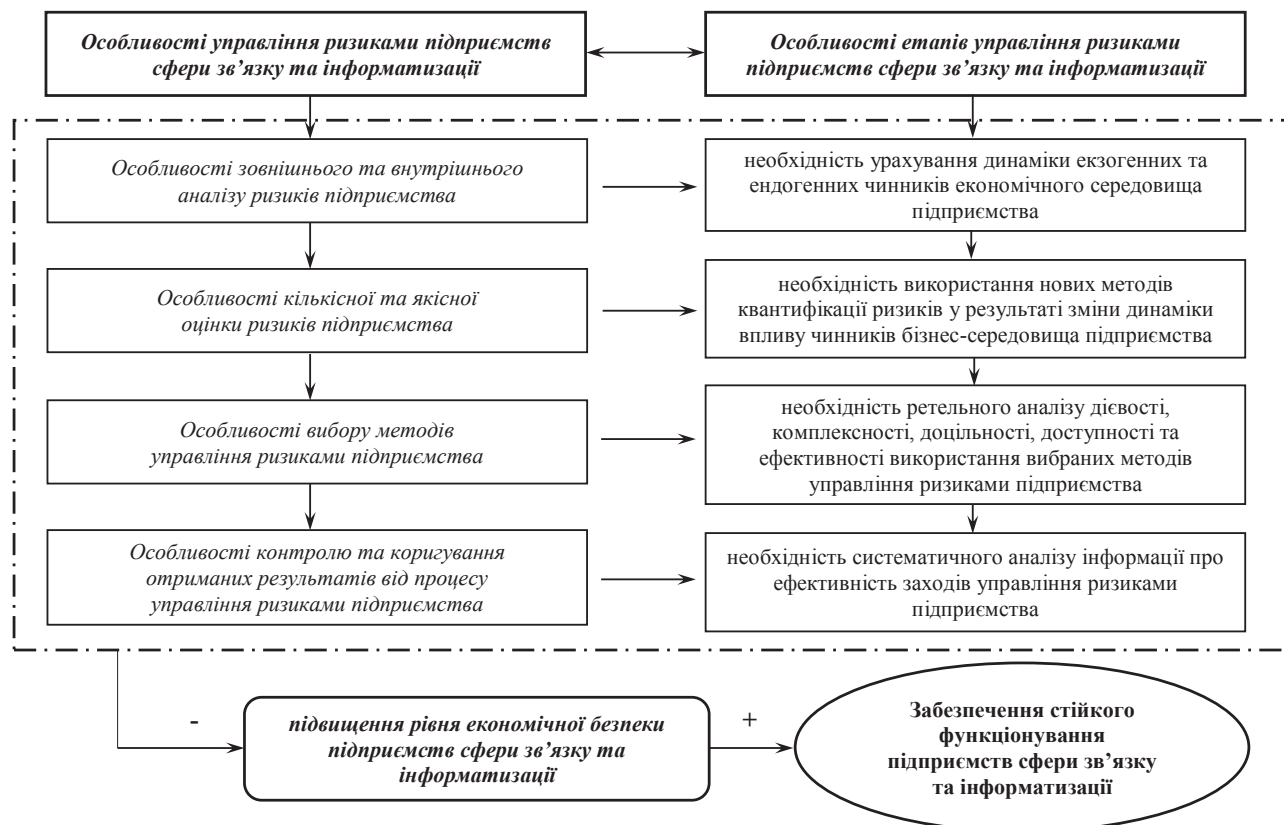


Рис. 1. Особливості процесу управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації

Джерело: авторська розробка

вих фінансових витрат. Результати комплексної оцінки є підставою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що є найбільш безпечними для подальшого вибору інструментів оптимізації конкретних ризиків;

– вибір методів управління ризиками, що включає розроблення та реалізацію методики управління наявними ризиками відповідно до особливостей конкретного підприємства, впровадження якої забезпечує економічно обґрунтовані рекомендації та заходи, спрямовані на оптимізацію загального рівня ризику до прийнятнього рівня. Вибір інструментарію впливу на різні потенційні ризики є важливим етапом, адже правильний вибір заходів для зниження та попередження ризику визначає загальну ефективність процесу управління ризиками на підприємстві. Безумовно, найкращим варіантом вибору методу оптимізації ризику є обґрунтований синтез декількох методів, де основним критерієм вибору є ефективність оптимізації ризику – оптимальне співвідношення між досягнутим рівнем ризику та витратами на досягнення цільового результату. Особливістю вибору методів управління ризиками є їх ретельний аналіз щодо дієвості, комплексності, доцільності, доступності та ефективності використання. У разі перевищення витрат на організацію оптимізаційних заходів над прогнозними збитками від настання ризикових подій застосування вибраних методів є економічно необґрунтованим та потребує перегляду щодо необхідності їх використання. Це фактично є уникненням ризику, яке призводить до зростання ризику втрачених можливостей, що за сучасних умов іноді є єдиною можливим ефективним методом управління ризиками для сучасних підприємств;

– контроль та корегування процесу управління ризиками, що передбачає системну оцінку отри-

маних результатів та поточний контроль ефективності проведених заходів. Контроль полягає у проведенні моніторингу ефективності оптимізації ризику та виявленні позитивних та негативних результатів даного процесу для подальшого їх коригування, а також прийняття управлінських рішень щодо правильності вибору методики управління ризиками підприємства з позиції досягнення поставленої мети. Загальновідомо, що моніторинг є загальнообов'язковою функцією управління, реалізація якої дає можливість діагностувати можливі проблеми та скоригувати політику управління ризиками підприємства. Отже, особливістю даного етапу є необхідність систематичного аналізу інформації про ефективність заходів управління ризиками, що дасть змогу врахувати нові економічні тенденції та спрогнозувати актуальні джерела виникнення ризиків із можливими наслідками їхнього впливу на економічну безпеку підприємства.

Висновки. Таким чином, реалізація процесу управління ризиками дасть змогу ідентифікувати наявні ризики, визначити рівень їхнього впливу на функціональні підсистеми економічної безпеки та оптимізувати їхній негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств сфери зв'язку та інформатизації. При цьому врахування особливостей управління ризиками на етапах їх зовнішнього та внутрішнього аналізу, кількісної та якісної оцінки, вибору методів управління, контролю та корегування отриманих результатів буде сприяти підвищенню ефективності даного процесу та створенню умов для економічно безпечного та стійкого функціонування даних підприємств. Перспективою подальших наукових досліджень є вибір методичних підходів до управління ризиками підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

Список використаних джерел:

1. Шишкіна О.В. Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 4(76). С. 238–246.
2. Зойдзе Д.Р. Особливості нової парадигми ризик-менеджменту. URL : <http://dSPACE.nuph.edu.ua/bitstream> (дата звернення: 06.03.2019).
3. Сосновська О.О., Кузбін С.Б. Теоретичні аспекти управління ризиками підприємства. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2018. № 11. С. 26–32.
4. Семенова К.Д., Тарасова К.І. Система управління ризиками підприємства. URL : <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jsui/bitstream/123456789/5356/1/Система%20управління%20ризиками%20підприємства.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).
5. Гудзь О.Є. Стратегічне управління ризикозахисністю інноваційної діяльності підприємств. URL : http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_18125115.pdf (дата звернення: 03.03.2019).
6. Коленда Н.В. Поняття системи ризик-менеджменту підприємства. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/77.pdf> (дата звернення: 03.03.2019).
7. Чернова Г.В. Практика управління ризиками на рівні підприємства. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 176 с.

Сосновская О. А.

Киевский университет имени Бориса Гринченко

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Резюме

В статье обосновано, что наличие объективных процессов динамического социально-экономического развития общества является предпосылкой расширения спектра рисков и соответствующих особенностей их проявления. Выявлены особенности управления рисками предприятий сферы связи и информатизации в соответствии с этапами реализации данного процесса. Доказано, что учет данных особенностей будет способствовать созданию условий для экономически безопасного и устойчивого функционирования данных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление рисками предприятия, анализ рисков, оценка рисков, оптимизация рисков, мониторинг рисков, предприятия сферы связи и информатизации.

Sosnovska O. O.

Borys Grinchenko Kyiv University

FEATURES OF RISK MANAGEMENT OF COMPANIES IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATICS

Summary

The article substantiates that the presence of objective processes of dynamic socio-economic development of society is a prerequisite for expanding the range of risks and the corresponding peculiarities of their manifestation. The peculiarities of risk management of enterprises in the sphere of communication and informatization in the stages of realization of this process are revealed. It is proved that account of these features will contribute to creation of conditions for economically safe and stable operation of these enterprises.

Keywords: economic security, enterprise risk management, risk analysis, risk assessment, risk optimization, risk monitoring, enterprises in the sphere of communication and informatization.

УДК 658.628

Страпчук С. І.

Національний фармацевтичний університет

КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ АПТЕКИ

Статтю присвячено дослідженню ефективності застосування категорійного менеджменту в галузі торгівлі лікарськими засобами. Досліджено термінологію, яка використовується для позначення системи формування та управління асортиментом, зокрема «структурування асортименту», «формування категорій та їх структури в асортименті», «балансування асортименту», «коригування цін та розподіл площ між категоріями» тощо. Виявлено, що впровадження інструментів категорійного менеджменту дасть змогу ефективно досягати запланованих цілей.

Ключові слова: категорійний менеджмент, система управління, формування асортименту, аптека, ефективність.

Постановка проблеми. У пошуках нових маркетингових стратегій та можливостей для зростання обсягів продажу досить актуальним питанням є здатність аптеки досліджувати власну клієнтську базу та оперативно реагувати на потреби споживачів. Це, своєю чергою, може спричинити зростання неоптимізованої кількості лікарських засобів в асортименті та ускладнити ланцюги поставок роздрібною мережі, призводячи до зростання затрат та відсутності товарів на складі. Оптимальне поєднання чинників доступної ціни та можливості придбати всі необхідні лікарські засоби в одному місці з високою ймовірністю їх наявності в аптеці є результатом оптимізації асортименту за допомогою категорійного менеджменту, в якому виведення дублюючих та товарів із низькими показниками продажу є основним завданням. Створення ефективного циклу управлінських дій, що спирається на систематизований вимір внутрішніх та зовнішніх чинників, їх ступінь впливу та вагомість є перспективними напрямками використання аналітичного матеріалу для досягнення цілей з уникнення ризиків та підвищення доходності аптек.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу фармацевтичного ринку, обґрунтуванню структури асортименту фармацевтичного забезпечення населення та оцінці ефективності управління присвячено достатньо значну кількість публікацій [1–3; 7]. Питання теорії та практики застосування категорійного менеджменту у сфері торгівлі досліджуються такими науковцями, як А. Лизанець [4], О. Миргородская [5], Н. Мойсеева [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Фрагментарність напрацювань при-

кладного характеру застосування категорійного менеджменту в аптеках та визначення його ефективності зумовили актуальність досліджуваної проблеми та логіку побудови роботи.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати та оцінити вплив застосування методології формування асортименту за категорійним менеджментом на підвищення ефективності управління аптекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібний сегмент фармацевтичного ринку України характеризується великою кількістю аптечних мереж та окремих аптек, кожне аптечне підприємство змушене забезпечувати власну конкурентоспроможність, що актуалізує проблему управління асортиментом саме у цій сфері. Складність процесу управління асортиментом полягає у великій кількості торгових найменувань препаратів, які реалізуються через аптечну мережу. Значні обмеження на роботу з асортиментом накладає складність точного розрахунку потреби в окремих видах препаратів, а також необхідність вибору якіснішого препарату з декількох аналогічних, випущених різних виробниками.

Оперативне управління товарною політикою передбачає регулювання обсягів реалізації окремих товарних позицій під впливом ситуаційних чинників у межах окремих календарних періодів (кварталу, місяця, декади). Однією з найбільш популярних у сучасних умовах концепцій управління товарним асортиментом та його оперативного регулювання є концепція категорійного менеджменту, яка в Україні перебуває на стадії інтенсивного розвитку [4].

Основним завданням категорійного менеджменту є максимальне залучення цільової аудиторії.

торії шляхом цілісного представлення всіх категорій товару, що є в організації. У кожній товарній категорії створюються самостійні відділи для підвищення ефективності управління асортиментом.

Мета категорійного менеджменту полягає у максимальному задоволенні потреб покупців, а також у підвищенні ефективності взаємодії між дистрибутором й аптечною мережею. Цей процес необхідний для ефективного просування товару, де кожна категорія товару виступає як самостійна і головна бізнес-одиниця, навколо якої вибудовується вся схема роботи аптечної мережі, спрямована на забезпечення максимальних фінансово-економічних показників.

Якщо порівняти традиційну систему закупівель та категорійний менеджмент, можна перекоонатися в ефективності останнього (табл. 1).

Основними принципами категорійного менеджменту є орієнтація на споживача, кооперація, дані та факти, структуровані процеси.

У процесі дослідження використовувалися методи маркетингового аналізу, прийоми графічного аналізу для наочного представлення результатів. Об'єктом дослідження вибрані показники споживання ЛЗ за матеріалами фінансової звітності Комунального підприємства Харківської обласної ради «Фармація» (далі – КП ХОР «Фармація»). Джерелами інформації нами вибрано річні звіти обсягів продажу ЛЗ КП ХОР «Фармація» за період січня 2017 р. – липня 2018 р.

На першому етапі дослідження нами проаналізовано асортиментну структуру, що передбачає вивчення обсягів продажу та визначення частки лікарських засобів у розрізі фармакотерапевтичних груп. Установлено, що вагому частку роздрібно-

товарообороту мережі становлять непродовольчі товари, з них товари фармацевтичні – 88,91% та товари медичні та ортопедичні – 7,84%, причому залежно від кварталу частка фармацевтичних товарів змінюється (табл. 2).

Аналіз господарської діяльності аптеки свідчить про отримання збитків у 2017 р. Суттєва залежність від зовнішньої заборгованості підприємства є також загрозливим чинником для поточного фінансового стану, адже в структурі балансу власний капітал займає лише 11,8%. Середньо-облікова чисельність за 2018 р. становила 100 осіб із середнім рівнем заробітної плати 5 тис. грн. Для стимулювання ефективності господарської діяльності необхідно застосовувати низку інструментів управління, пов'язаних із підвищенням ефективності продажу та його стимулювання, що забезпечується застосуванням маркетингових технологій на підприємстві.

Як показує практика, впровадження системи категорійного менеджменту у вітчизняних аптеках у перші два тижні після впровадження в аптеці вивчається споживчий попит та формується індивідуалізований асортимент. У подальшому вивчення особливостей споживчого попиту у кожній аптеці проводиться один раз на півроку. Складності у формуванні асортименту полягають у тому що 30–40% асортименту аптеки займають товари нестабільного попиту (реалізація відбувається один раз на два місяці або й рідше), а низька рентабельність аптечного бізнесу не дає права на помилку.

Методологія формування асортименту на принципах категорійного менеджменту в КП ХОР «Фармація» представлена на рис 1. та передбачає такі етапи:

Таблиця 1

Порівняння управління асортиментною політикою за традиційною системою закупівель та категорійним менеджментом

Ознака	Традиційна система закупівель	Категорійний менеджмент
Підхід	Виходячи з пропозиції постачальників	Стратегічний підхід із фокусом на споживача
Об'єкт управління	Планування, відносини з постачальниками	Товарні категорії
Ціноутворення	Досвід, традиції, облік витрат	Прибутковість, аналіз конкурентів
Відповідальна особа	Менеджер із закупівель	Категорійний менеджер
Відповідальність	Закупівлі	Весь процес – від планування до контролю продажів
Критерії якості роботи	Ціни та строки	Рентабельність категорії
Постачальник	Особи, що продають товари	Партнер в управлінні категорією

Джерело: опрацьовано автором на основі звітності КП ХОР «Фармація»

Таблиця 2

Продаж товарів у торговій мережі КП ХОР «Фармація» за 2017 р.

Період		Продовольчі товари		Непродовольчі товари		Всього
		Води мінеральні	Продукти гомогенізовані харчові та дієтичні, дитяче харчування	Товари фармацевтичні	Товари медичні та ортопедичні	
I квартал	тис. грн	47,7	136,8	2660,1	397,1	3241,7
	%	1,47	4,22	82,06	12,25	100
II квартал	тис. грн	43,3	103	3543	421	4110,3
	%	1,05	2,51	86,20	10,24	100
III квартал	тис. грн	77,9	113,1	4945,4	491,4	5627,8
	%	1,38	2,01	87,87	8,73	100
IV квартал	тис. грн	80	127	8782,5	448	9437,5
	%	0,85	1,35	93,06	4,75	100
Рік	тис. грн	248,9	479,9	19931	1757,5	22417
	%	1,11	2,14	88,91	7,84	100

Джерело: опрацьовано автором на основі звітності КП ХОР «Фармація»



Рис. 1. Методологія формування асортименту за категорійним менеджментом у КП ХОР «Фармація»
Джерело: опрацьовано автором на основі [9]

1) структурування асортименту за допомогою побудови товарного класифікатора. Товарний класифікатор передбачає поділ усіх товарів на рівні: класи, товарні групи і товарні категорії. При цьому товари на кожному рівні об'єднуються в клас, категорію або позицію за загальними ознаками або властивостями. Основними джерелами інформації для побудови товарного класифікатора в КП ХОР «Фармація» є: для лікарських препаратів – АТС-класифікація; для товарів медичного призначення та парафармацевтики – дані споживчої панелі та дослідження купівельної поведінки і визначення «дерева прийняття рішення» про покупку споживачем. Оскільки товари медичного призначення в структурі асортименту об'єкта дослідження займають значну частку (понад 80%), зупинятися на принципах побудови товарного класифікатора груп товарів медичного призначення та парафармацевтики не будемо.

У розрізі АТС-класифікації першого рівня по ТОВ «КП «Фармація» за обсягом аптечних продажів у грошовому вираженні традиційно лідирує група А «Засоби, що впливають на систему травлення та метаболізм», далі йдуть лікарські препарати групи С «Засоби, що впливають на серцево-судинну систему», групи N «Засоби, що діють на нервову систему» та групи R «Засоби, що діють на респіраторну систему». Так, у структурі асортименту лікарські засоби цих чотирьох груп становлять 60% продажу.

У продовження застосування методики побудови класифікатора для лікарських засобів використовуємо рольовий аналіз для товарних категорій (рис. 2). Рольовий аналіз передбачає поділ асортиментних груп на окремі категорії: генератори потоку (добре відомі на ринку товари, що становлять 30–40% у структурі «аптечного кошика»), генератори готівки (менш відомі препарати з високою націнкою – 20% у структурі); генератори покупок (спонтанні покупки – асортимент пасивного попиту, їхня частка становить 10–15%); генератори прибутку – товари з високою націнкою, проте з невеликим обсягом (10–20% у структурі), генератори іміджу (1–5% у структурі продажів) – це рідкісні й дорогі товари, що дають

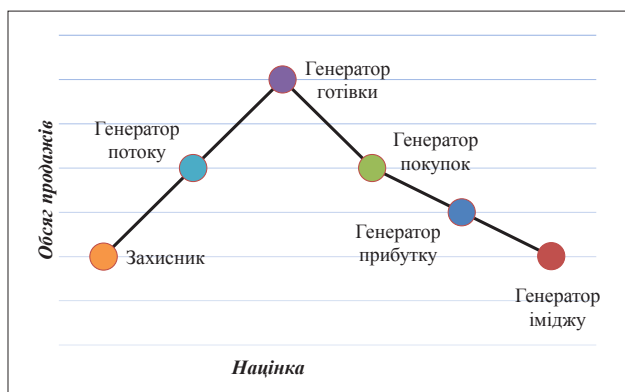


Рис. 2 Рольовий аналіз асортименту аптеки

Джерело: опрацьовано автором на основі ресурсів електронного видання «Щотижневик «Аптека»

змогу позиціонувати аптеку як елітну. За такими товарами виробникам можна запропонувати проводити спільні акції в певній аптечній мережі, що дасть змогу популяризувати мережу та зекономити маркетинговий бюджет;

2) формування (введення) категорій в асортименті. Основною метою є визначення чіткої і незалежної керованої групи товарів, які є однорідними або можуть замінити один одного для задоволення потреб споживачів. Основними питаннями, на які має бути дана відповідь під час формування даного кроку, є такі: як структурована категорія? наскільки вона важлива? у чому полягає основний потенціал категорії? які цілі по категорії повинні бути досягнуті? які маркетингові стратегії категорія повинна реалізувати? які дії повинні проводитися для реалізації стратегії? який план дій? які пріоритети?

3) визначення структури категорії (глибина і ширина асортименту, їх оптимальні значення і межі). Товарний асортимент характеризується широтою – кількістю товарних категорій, а також глибиною – кількістю позицій у кожній товарній категорії. З одного боку, широкий асортимент дає змогу диверсифікувати товари, орієнтуватися на потреби клієнтів і стимулювати здійснення покупок у торговій точці. Але водночас він призводить до необхідності вкладення ресурсів і знань у різноманітні категорії продукції, виділення великих площ під зберігання товарів. З іншого боку, глибокий асортимент сприяє задоволенню потреб багатьох купівельних груп в одному товарі, оптимізації використання торгових і складських приміщень, перешкоджає появі конкурентів, дає можливість пропонувати більш широкий діапазон цін та ін. Однак він також збільшує витрати на підтримку товарних запасів в аптечній мережі та виконання замовлень на поставку.

Тому перед побудовою асортиментної структури необхідно визначити, які саме позиції аптечна мережа або аптека бажає зайняти на ринку, які цілі вона переслідує: задоволення запитів споживачів, отримання високих фінансових результатів, завоювання нових покупців за рахунок розширення асортименту та ін. І вже виходячи із загальної структури компанії та концепції її розвитку, слід формувати структуру асортименту, визначати оптимальний баланс між його глибиною і шириною;

4) балансування асортименту за шириною та глибиною. За балансування асортименту за шириною аптечна мережа переслідує залучення

покупців (товари всередині категорії: популярні, відомі, актуальні, рекламовані новинки); створення обороту товару (товари всередині категорії: недорогі, масові, актуальні в сезон); отримання прибутку (товари всередині категорії: дорогі, статусні, новинки, особливі); утримання покупців (товари всередині категорії: особливі, сезонні, недорогі); збільшення обсягу покупки (товари всередині категорії: комплексні або об'ємні); вплив на імпульс покупця (товари усередині категорії: новинки; викладка товару); підтримка іміджу компанії (товари всередині категорії: дорогі та статусні, необхідна кваліфікована консультація персоналу). Балансування асортименту за шириною передбачає визначення ролі категорії. Таким чином, рекомендований рівень співвідношення категорій в асортименті ТОВ «КП «Фармація» включає такі категорії: унікальні (1–3%); пріоритетні (від 20%); базові (50%); періодичні (до 20%); зручні (5–10%);

5) коригування цін на товари залежно від категорії та розподіл торгових площ між категоріями. Ступінь привабливості аптеки можна виміряти за критеріями середнього часу перебування відвідувача в аптеці, середньої кількості покупців та розподілу кількості відвідувань по днях тижня та середньої кількості найменувань у чеку. Оцінка ефективності дає змогу своєчасно розробити способи поліпшення показників товарної категорії. Найпростішими способом підвищення середнього чеку є підвищення цін (ще в 1992 р. дослідниками консалтингової фірми McKinsey проведено дослідження 2 483 компаній, завдяки якому встановлено закономірність: підвищення цін на 1% збільшує поточний прибуток на 11,1%, що значно перевищує результат від зростання на 1% обсягу продажів (3,3%) та навчання персоналу прийомів допродажу (cross sale), верхньої заміни (up sale)).

Створення ефективного асортименту в аптеці неможливо без точного визначення кількості товарів для кожної категорії в кожному сегменті. Часто асортимент (у рамках кожної окремо взятої товарної категорії) визначається на підставі АВС-аналізу продажів, при цьому показники знімаються за досить тривалий період (близько трьох місяців, але все залежить від потреби в перегляді асортиментної матриці). Слід також урахувувати, що основним джерелом високого прибутку аптечних мереж є ретробонуси від виробників.

Для підвищення рівня керованості та ефективності господарювання аптечного закладу, на базі якого була написана робота, доцільно розподілити весь асортимент між категорійними менеджерами за принципом частки в обсягах продажу лікарських засобів, тоді вона набуває вигляду (табл. 1).

Так, розподіл між менеджерами категорій лікарських засобів відбувався за принципом кількості найменувань та частки продажу в товарообороті. Крім того, окремо слід виділити категорійного менеджера на парафармацевтику та медичні товари аптечної мережі КП ХОР «Фармація».

Прогнозні результати ефективності діяльності аптеки після впровадження системи категорійного менеджменту передбачали врахування одноразових витрат на придбання програмних продуктів для здійснення контролю товарних категорій та поточних витрат на навчання категорійних менеджерів, які будуть перекваліфіковані з існуючих менеджерів заступок.

Для отримання об'єктивної оцінки ефективності управління аптекою здійснено обчислення інтегрального показника з урахуванням вагомості кожного з критеріїв оцінки за методикою, описаною у праці І.В. Пестун [7]. Вагомість складників кожного із запропонованих показників установлена розподілом 250 балів між можливими інтервалами. Для зручності узагальнення та аналізу даних умовно визначено чотири групи аптек, ефективність управління яких характеризується загальною сумою балів:

- аптечні підприємства з максимальною оцінкою ефективності управління 1 500 балів (I група);
- аптечні підприємства з високою сумою балів – 1 125 (II група);
- аптечні підприємства, ефективність управління якими знаходиться на середньому рівні, – 750 балів (III група), яким необхідні управлінські дії з поліпшення частини показників;
- аптечні підприємства із загальною оцінкою ефективності управління 375 балів (IV група), мають низький рівень діяльності та управління, відповідно, значна частина показників потребує суттєвого вдосконалення.

Оцінюючи діяльність КП ХОР «Фармація» за 15 показниками, розділеними на сім груп, варто зазначити, що до впровадження системи категорійного менеджменту результати свідчать про низький рівень ефективності діяльності та управління (сім показників відповідають IV групі). Після впро-

Таблиця 3

Розподіл товарних категорій ЛЗ у КП ХОР «Фармація» між категорійними менеджерами мережі

Анатомо-терапевтичні групи	Загальна кількість зареєстрованих ЛЗ (%)	Частка продажу ЛЗ (%)	Категорійний менеджер
J (Антимікробні засоби для системного застосування) N (Засоби, що діють на нервову систему)	33,9	22,9	№ 1
A (Засоби, що впливають на травну систему та метаболізм)	20,0	24,9	№ 2
B (Засоби, що впливають на систему крові та гемопоез) D (Дерматологічні засоби)	20,8	12,5	№ 3
C (Засоби, що впливають на серцево-судинну систему) L (Антинеопластичні та імунomodуючі засоби)	13,6	21,4	№ 4
R (Засоби, що діють на респіраторну систему) M (Засоби, що впливають на опорно-руховий апарат) H (Препарати гормонів для системного застосування) V (Різні засоби) G (Засоби, що впливають на сечостатеву систему та статеві гормони) S (Засоби, що діють на органи чуття) P (Протипаразитарні засоби, інсектициди та репеленти)	11,7	18,3	№ 5
Разом:	100 %	100 %	

Джерело: опрацьовано автором на основі звітності КП ХОР «Фармація»

вадження стан поліпшився (більшість показників відповідає III групі), проте, незважаючи на зростання, проблемними зонами залишаються рівень рентабельності та фінансові показники.

Висновки. За результатами аналізу фінансового стану аптечних закладів, що входять до складу КП ХОР «Фармація», встановлено, що їхня діяльність у 2018 р. є збитковою, тому основним завданням є оптимізація товарної політики на основі використання маркетингових технологій у товарній політиці, а саме впровадження системи категорійного

менеджменту. У результаті дослідження встановлено доцільність перебудови принципів товарної політики за товарними категоріями, відповідальність за прибутковість яких несе категорійний менеджер. Залежно від кількості позицій у групі та частки в доході аптечного закладу виділено групи лікарських засобів, що закріплені за категорійним менеджером. Доведено ефективність упровадження системи категорійного менеджменту, що забезпечить поступове поліпшення загальних показників діяльності мережі.

Список використаних джерел:

1. Кіт Л.З. Організаційно-економічні засади розвитку аптечних мережевих бізнес-структур : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» ; Мукачівський держ. ун-т. Мукачево, 2018. 26 с.
2. Кохан М.М. Управління розвитком маркетингового потенціалу фармацевтичних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2018. 303 с.
3. Кубарева І.В., Демянік К.О. Маркетингові дослідження ринку лікарських засобів у сільській місцевості. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2017. № 2(50). С. 78–85.
4. Лизанець А.Г., Долинай Т.Т. Регулювання товарної та асортиментної політики підприємства на засадах категорійного менеджменту. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 2(6). С. 91–96.
5. Миргородская О.Н. Категорійний менеджмент как современная маркетинговая технология управления товарным ассортиментом. *Концепт*. 2014. № 17. URL : <http://e-koncept.ru/2014/14720.htm> (дата звернення: 19.03.2019).
6. Моисеева Н.К., Голиков Т.Н., Долгачева Ю.С. Менеджмент категорий и мерчандайзинг в розничной торговле. *Маркетинг*. 2005. № 2(81). С. 101–108.
7. Пестун І.В., Мнушко З.М. Визначення ефективності управління аптечними підприємствами з використанням інтегральної шкали оцінювання. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2011. № 5(19). С. 29–35.
8. Страпчук С.І. Використання АВС-XYZ-аналізу в дослідженнях ефективності маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22.11. С. 369–375.
9. Шелепко С. Категорійний менеджмент в аптечній розниці. *Аптека*. 2014. № 18(939). URL : <https://www.apteka.ua/article/290314> (дата звернення: 19.03.2019).

Страпчук С. І.

Национальный фармацевтический университет

КАТЕГОРИЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ АПТЕКИ

Резюме

Статья посвящена исследованию эффективности использования категорийного менеджмента в отрасли торговли лекарственными препаратами. Исследована терминология, которая используется для обозначения системы формирования и управления ассортиментом: «структурирование ассортимента», «формирование категорий и их структуры в ассортименте», «балансирование ассортимента», «корректировка цен и распределение площадей между категориями» и т. п. Установлено, что внедрение инструментов категорийного менеджмента позволит более эффективно достигать запланированных целей.

Ключевые слова: категорійний менеджмент, система управління, формування асортименту, аптека, ефективність.

Strapchuk S. I.

National University of Pharmacy

CATEGORY MANAGEMENT AS AN EFFICIENT PHARMACY MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The article is devoted to the study of the effectiveness of the use of category management in the pharmacy trade industry. The terminology used to designate a system for the formation and management of the assortment – structuring the assortment, forming categories and their structure in the assortment, balancing the assortment, adjusting prices and allocating areas between categories, etc., is investigated. It has been established that the introduction of category management tools will make it possible to more effectively achieve planned goals.

Keywords: category management, management system, assortment formation, pharmacy, efficiency.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.021

Романко О. П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗРОБЛЕННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ З АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

Досліджено теоретичні питання розроблення активізаційних засобів, що спрямовані на інноваційно-інвестиційну діяльність регіону для підвищення конкурентоспроможності. Дані пропозиції враховують суб'єктний, об'єктний та комплексний підходи до здійснення заходів, які спрямовані на підвищення ділової активності інноваційно-інвестиційної регіональної сфери. Здійснення даного типу заходів передбачає задіювання всіх верств населення регіону, а саме суб'єктів регіонального управління, економічно активних суб'єктів та населення, це дає можливість уникнути диспропорційного розвитку суб'єктів регіону.

Ключові слова: інноваційна діяльність регіону, інвестиційна діяльність регіону, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності регіону.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність становить серцевину сучасної економіки, вона дає можливість розвиватися, а інноваційно-інвестиційна діяльність свідчить про високий рівень розвитку усвідомлення майбутнього розвитку суб'єктам управління. У світі домінує інноваційно-інвестиційний тип економічного зростання. Така діяльність є не лише підставою для формування конкурентоспроможності країн та регіонів, а й визначає їхнє місце у світовій ієрархії.

Відомий американський економіст Дж. Сакс за цією ознакою поділяє світ на три частини [1, с. 12]. Перша з них представлена високорозвиненими країнами та регіонами, в яких зосереджено близько 15% населення планети. Саме тут виробляються інновації, які розповсюджуються по світу. Друга частина, яка становить близько половини населення, здатна закуповувати та впроваджувати технологічні інновації у власне виробництво. І, нарешті, третя частина є фактично відірваною від світового технологічного розвитку: тут і не виробляють, і не впроваджують інновацій. При цьому науковець наголошує, що розмежування не завжди збігається з національними кордонами, а має чітко виражений регіональний характер.

Звісно, регіональний рівень впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність не має компетенції здійснити фундаментальні зміни для кардинально векторних здвигов для даної діяльності, однак має свої незамінні особливості та можливості. У багатьох країнах із розвинутою економікою саме регіональний рівень здійснює апробацію певних заходів впливу та з отриманою ефективністю результатів після модернізації впроваджуються на національному рівні. Так і з підтримкою регіональних органів влади можуть створюватися чи зароджуватися процеси, які будуть мати достатньо сильний позитивний вплив державного значення підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пошуку внутрішніх і зовнішніх методів удосконалення системи державного управління інвестиційною та інноваційною діяльністю на регіональному рівні розглядаються у працях таких дослідників, як: Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький, В.Ф. Кифяк, В.Л. Осецький, В.В. Борщевський, М.І. Крупка, О.Є. Литвиненко, О.В. Шапо-

валов та ін. У роботах цих авторів знаходять відображення різні аспекти інноваційно-інвестиційної політики держави, пов'язані зі стимулюванням їх активності та ефективною мобілізацією внутрішніх і зовнішніх джерел для використання широкого спектру інструментів та методів стимулювання.

Однак у сучасних умовах національного розвитку економіки країни та впровадження реформи децентралізації публічної влади постає необхідність у розробленні методів активізації інноваційно-інвестиційних видів господарської діяльності на регіональному рівні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення пропозицій, методів та напрямів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на регіональному рівні впровадження.

Виклад основного матеріалу. Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні – це система методів та механізмів впливу на регіональні суб'єкти господарювання, посилення їхньої діяльності у створенні та використанні інноваційних процесів, здійснення інвестицій в інноваційну діяльність. Регіон не тільки здійснює підбір і розроблення способів впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність, а й формує пріоритетні напрями розвитку діяльності для збільшення регіонального добробуту на межі суміжності та синергії регіональних галузей з інноваційною. Визначення таких напрямів є для регіональних суб'єктів управління ключовим, оскільки забезпечує підвищення конкурентоспроможності регіону за декількома складовими елементами одночасно, а саме – ділової активності та активності інноваційно-інвестиційної діяльності регіону. Тим паче таке ділове поєднання й об'єднання дає взаємодоповнений цикл розвитку різних сфер та галузей практично не вичерпних можливостей.

Зосередивши увагу на регіональному рівні активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, можна, опираючись на світовий досвід рекомендувати визначитися регіонам не тільки в механізмах здійснення активізації, а й і з напрямками (шляхами) застосування впливу. Такі напрями мають базуватися на наявній регіональній інноваційній діяльності або бути новим викликом для неї. У будь-якому разі такий вибір може мати велике значення для економіки регіону та підвищення

рівня конкурентоспроможності, а за ефективної політики активізації інноваційної та інвестиційної діяльності стати передовими регіонами даного напрямку.

Напрями регіонального спрямування активізації інноваційно-інвестиційної діяльності можуть бути такими:

1. Галузеве спрямування інноваційної діяльності. Першою і беззаперечною галуззю для будь-якого регіону України є сільське господарство. За правильного підходу воно стає локомотивом економічного росту для всієї країни та дає можливість розвиватися суміжним галуззям. Основні аргументи цього твердження такі:

а) у країнах, які мають високий рівень розвитку інноваційної діяльності і частина населення займається сільським господарством, а подекуди більша частина всього населення. Наприклад, Індія входить до п'ятірки країн швидко розвиваючих ІТ-технологій, однак у ній зосереджено близько 3 млн. осіб населення, а в сільському господарстві – у 200 разів більше. Це та галузь, яка потребує значного людського ресурсу, відповідно, зменшується безробіття та збільшується самозайнятість населення регіону [2, с. 20];

б) поєднання інноваційної діяльності та сільського господарства дає невичерпну кількість викликів для новаторства і, відповідно, можливостей розроблення інноваційних продуктів. Такі продукти мають бути використані для підвищення рентабельності сільського господарства, конкурентоспроможності товарів за цінами та якісними характеристиками, збільшення ефективності використання природних та інших ресурсів, зменшення вибраності с/г діяльності; наближення до точних видів господарювання. Отже, від такої співпраці отримується взаємовигода трьох сторін: регіон формує відносини, що приносять прибутковість для місцевого бюджету та підвищують регіональну конкурентоспроможність, фермери отримують більш конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків, а суб'єкти інноваційної діяльності – інноваційний продукт як товар та, відповідно, рентабельний бізнес.

Другою галуззю регіональної уваги в активізації інноваційної діяльності може виступати будь-яка галузь, яка має значення для регіону або має намір такою стати. Туризм може сприяти та спожити інновації для власного розвитку. Базуючись на положеннях Генеральної угоди з торгівлі послугами, виділяють три напрями розвитку інновацій у туризмі.

Сьогодні число класифікацій видів та типів туризму зростає швидкими темпами, розрізняють 20 категорій та близько 100 видів туризму. Це свідчить про неосяжні можливості кожного міста чи іншого населеного пункту залучення до даної діяльності. Сучасний регіональний потенціал у туризмі формується не на основі природних та географічних умов, а на управлінських можливостях здійснити поштовх до розвитку даної сфери та утримувати темпи розвитку, а також здатність регіону підтримувати будівництво чи створення самих об'єктів туризму.

Галузеве спрямування інноваційної діяльності несе як індивідуальний характер, оскільки регіон може самостійно створити симбіоз двох галузей на основі власних конкурентних переваг чи набутого економічно-соціального досвіду, так і універсальність, що визначатиметься регіональною ініціативою для продуктивного об'єднання діяльності з міжрегіональною підтримкою і під-

вищенням конкурентоспроможності національної економіки.

2. Заходи активізації інноваційно-інвестиційної інфраструктури. Інноваційно-інвестиційна інфраструктура регіону є невідривною частиною національної, але з різницею в регіональному рівні впливу на неї в межах компетенції органів публічної влади. Вона представлена як суб'єктами інноваційної, інвестиційної діяльності та суб'єктами їх «обслуговування», так і комплексом економічних відносин, в які вони вступають для впливу на економічну дійсність. Отже, регіону слід урахувати елементи інституційного складника наявної даної інфраструктури та якість набутих та налагоджених взаємовідносин між учасниками – суб'єктами інфраструктури.

З інституційного погляду управління регіону притаманно в здійсненні своєї політики активізації інноваційно-інвестиційної діяльності тяжіти до збільшення кількості учасників відповідної інфраструктури, залучаючи нових та діючих суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності до регіональних процесів та проектів та налагодження довготермінових відносин. Джерелами такого кількісного розширення можуть стати ставати щойно створені суб'єкти та суб'єкти, з якими не здійснювалася співпраця як національного, так і зарубіжного рівня. Передумовою для цього є збільшення уваги іноземних суб'єктів венчурного капіталу на вітчизняний інноваційний потенціал. На протипагу негативним національним характеристикам економіки країни можуть стати регіональна зацікавленість та лобювання інтересів регіону з гарантіями виконання обов'язків як регіональних суб'єктів управління, так і регіональних суб'єктів ділової активності. Іноді для регіону актуально буде самостійно здійснювати активну участь в отриманні нових економічних зв'язків для розвитку інноваційно-інвестиційної інфраструктури та регіонального розвитку через реалізацію інноваційних проектів регіонального та державного значення.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України з 2017 р. щорічно випускає доповнений інформаційний довідник програм бюджетної підтримки регіонів країни Європейським Союзом із розділом «Інноваційна економіка та інвестиції» в межах прийнятої Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. Він містить детальний опис кожної програми, перелік завдань, на вирішення яких спрямовані програми, очікувані результати та обсяги фінансування, на які можуть розраховувати регіони, втілюючи на своїх територіях такі програми [3, с. 40]. Такою фінансовою підтримкою може і має скористатися кожен регіон держави, але сьогодні є одиничні приклади тісної співпраці.

3. Використання результатів інноваційно-інвестиційної діяльності. Особливістю інноваційної діяльності є те, що інноваційний характер має не тільки кінцевий продукт, що потрапляє на ринок, а й технології, управлінські рішення, заходи підвищення і поліпшення продуктивності праці, конкурентоспроможності підприємств тощо. Це дає змогу будь-яким суб'єктам регіону залучатися до інноваційних підходів для особистої чи ділової реалізації та ставати споживачами інноваційних продуктів. Своєю чергою, інвестиційна діяльність регіону теж не обмежена фінансовими суб'єктами, що реалізують свої послуги на регіональних ринках і дають можливість різній

формі суб'єктів господарювання здійснювати та ставати співучасниками інвестиційних процесів.

Використання інноваційно-інвестиційної діяльності передбачає задіювання, використання та впровадження продуктів інноваційної та інвестиційної діяльності, їхній складових елементів та заходів носіїв їхнього характеру для суб'єктної вигоди чи прибутку. Таке використання охоплює всі види суб'єктів та їх форми об'єднання і вимагає певних особливостей у застосуванні:

а) Використання органами публічної влади інноваційно-інвестиційної діяльності. Сьогодні громади держави й органи публічної влади зобов'язані ставати на чолі нових форм та методів управління, здійснювати постійне підвищення якості своїх управлінських механізмів і перебувати в пошуку інноваційних рішень для розвитку регіону. Суб'єкти управління територіальними одиницями стають основними споживачами, а також започатковують культуру споживання інноваційно-інвестиційної діяльності та дають приклад для наслідування. Мотивацією для цього стає потреба в здійсненні політики підвищення регіональної конкурентоспроможності на стратегічному і тактичному рівнях в умовах жорсткої конкуренції між регіонами за наявності тотожних, державно наділених механізмів та індивідуально регіонального підходу і навичок в управлінні. Для регіональних управлінців інноваційно-інвестиційна діяльність може задовольняти такі потреби:

- застосування інноваційних інструментів для стимулювання та підтримки економічно-соціального розвитку регіону;
- застосування сучасних новітніх продуктів для ведення внутрішньої, організаційної роботи суб'єктів різних ієрархій управління регіоном, їх комунікації та зв'язку;
- заміна адміністративних послуг на ефективніші та мобільніші, що сприятимуть вільному доступу населення;
- інноваційні підходи до мотивації суб'єктів територіального управління та реалізації системи протидії здійсненню громадського контролю;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва суб'єктів управління територіями та переймання відповідного досвіду в інноваційному управлінні;
- інвестиційне залучення для заходів інноваційного впровадження функціонування органів публічної влади;
- постійне підвищення кваліфікації суб'єктів управління регіоном та отримання ними «швидких» знань у сучасних інструментах та методах на основі інноваційності;
- розроблення та впровадження планів та проєктів із використанням інноваційних заходів та способів задоволення потреб населення регіону.

б) Використання суб'єктами господарювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Не кожний суб'єкт господарювання створюється тільки заради отримання максимального прибутку. Мотивації застосування інноваційних підходів та продуктів підприємницької діяльності набагато ширші і різноманітніші. Сьогодні немає жодної глобальної економічної інституції, яка б не стверджувала про головний драйвер розвитку – інноваційний шлях розвитку всіх суб'єктів господарювання. Україна за темпами впровадження інновацій для підприємства має мізерні результати, здебільшого через відсутність розвитку інноваційного ринку та державної підтримки в інвестуванні та кредитуванні таких заходів.

в) Використання населенням регіону інноваційно-інвестиційної діяльності. Населенню регіону притаманний розвиток, а його швидкість та напрям залежать від багатьох чинників, у тому числі внутрішньорегіональних та зовнішніх національних. Використання інновацій населенням розпочинається з регіонального їх впровадженням та доступу або з індивідуальної потреби використання для власного задоволення. Переваги такого споживання у такому:

для регіону:

- це метод підвищення активності інноваційно-інвестиційної діяльності розвитку регіону та підвищення комфортності проживання населення;
 - регіональний сучасний метод розвитку власної інфраструктури, містобудування, стратегічного планування «розумного» регіону;
 - вирішення питань та проблем для соціального споживання інноваційними способами;
 - отримання доходів до бюджету в разі самокупності та прибутковості даних проєктів;
- для населення:*
- метод залучення до індивідуального саморозвитку спільно з регіональним;
 - осучаснення вирішення потреб та викликів від населення регіону;
 - можливість впливати на регіональні рішення та створювати прецеденти особистої участі в містобудуванні;
 - підвищення комфортності та безпеки життя, можливість проявлення громадського обов'язку та ін.;

для новаторів та інвесторів:

- новий перспективний ринок інноваційних продуктів;
- спосіб впровадження стартапів, орієнтованих на соціальне споживання, відповідно, збільшується зацікавленість в їх розробках;
- державна підтримка та фінансування соціальних інноваційних продуктів;
- прибуткові інвестиції, які в разі успішності в одному регіоні стають потребою всіх регіонів держави;
- можливість здійснювати розвиток регіону на основі власних інноваційних проєктах та інвесторах.

Сьогодні найбільш активними у застосуванні соціального споживання інновацій є такі міста, як Вінниця, Київ, Львів, Харків [4, с. 1]. Вони є засновниками основних інноваційних рішень національного значення в таких напрямках, як: електронне управління, відкритість управління, у тому числі бюджету, адміністративні послуги для населення, комунікація в комунальній сфері, транспортна інфраструктура, розвиток соціальних сфер, питання безпеки та свідомості громадян, туристичні інновації. Основними недоліками такого локального розвитку інноваційного споживання є саме регіональні розбіжності в політиці застосування та впровадження інноваційних продуктів та першочерговість соціальних потреб. Тим паче такі інновації застосовуються здебільшого для обласних міст, а решта регіону залишається без уваги через вартість таких продуктів або для частини населення, яке може їх спожити.

Для використання інноваційних продуктів питання регіональної приналежності немає значення, оскільки регіон залишається подекуди єдиним мотиватором для такого здійснення. На ньому зосереджені механізми та інструменти активізації інноваційної та інвестиційної діяльності в регі-

оні та зосереджені можливості підвищення інтелектуальності свого населення. Це призводить не тільки до збільшення конкурентоспроможності регіону чи країни, це є сучасним способом залишатися країною з економічно-соціальним розвитком із високим рівнем добробуту населення.

Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні застосовується з огляду на суб'єктний та об'єктний погляд щодо здійснення заходів такого впливу. Такий підхід має низку переваг: по-перше, комплексність у заходах впливу за одночасної вузькоспрямованості згідно з цілями регіону; по-друге, спонукає до індивідуального та колективного формування інноваційно-інвестиційної культури використання даної діяльності в регіоні; по-третє, існує в тандемі сучасного розвитку інноваційно-інвести-

ційної діяльності та не створює одиничні «локомотиви» їх прогресу.

Висновки і пропозиції. Таким чином, нами запропоновано основні напрями, шляхи та заходи активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні, яка передбачає розвиток регіональної економічної та соціальної сфер. Використання у регіонах зазначених підходів до формування та реалізації своєї політики активізації цієї діяльності має здійснюватися органами публічної влади в межах національної концепції розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності держави. Такі заходи діють як індивідуально, так можуть і входити у комплекс до політики підвищення регіональної конкурентоспроможності для більшої ефективності для життєдіяльності регіону.

Список використаних джерел:

1. Сакс Дж. Экономическая конвергенция и экономическая политика. *Вопросы экономики*. 2005. № 5. С. 13–38.
2. Новиков В.С. *Иновации в туризме*. Київ : Академія, 2007. 208 с.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-пН#n11> (дата звернення: 01.03.2019).
4. Рейтинг-смарт іновациі для міст України : веб-сайт. URL: <http://www.urbanua.org/dosvid/ukrayinski-pryklady/340> (дата звернення: 01.03.2019).

Романко О. П.

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы разработки активационных средств, направленных на инновационно-инвестиционную деятельность региона для его повышения конкурентоспособности. Данные предложения учитывают субъектный, объектный и комплексный подходы к осуществлению мероприятий, направленных на повышение деловой активности инновационно-инвестиционной региональной сферы. Для осуществления данного типа мероприятий предполагается задействование всех слоев населения региона, а именно субъектов регионального управления, экономически активных субъектов и населения, что позволяет избежать диспропорционального развития субъектов региона.

Ключевые слова: инновационная деятельность региона, инвестиционная деятельность региона, активизация инновационно-инвестиционной деятельности региона.

Romanko O. P.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS ON ACTIVATION OF INNOVATION-INVESTMENT ACTIVITY OF THE REGION

Summary

The theoretical issues of the development of activation tools aimed at innovation and investment activity of the region in order to increase its competitiveness are investigated. These proposals take into account subjective, object and complex approaches to the implementation of measures aimed at increasing the business activity of the innovation and investment regional area. Implementation of this type of activities involves the use of all strata of the population of the region, namely: subjects of regional governance, economically active subjects and the population, this makes it possible to avoid disproportionate development of the subjects of the region.

Keywords: innovative activity of the region, investment activity of the region, activation of innovation and investment activity of the region.

УДК 332.14

Сімків Л. Є.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запропоновано концептуальну модель формування регіональної економічної політики. Визначено стратегічні цілі політики в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів. Обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку міських (урбанізованих), сільських, гірських територій.

Ключові слова: регіональна економічна політика, концептуальна модель, стратегічні цілі, ендogenous потенціал, децентралізація, «точки зростання».

Постановка проблеми. Поглиблення міжрегіональних та внутрішньорегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку зумовлюють необхідність змін у підходах до розроблення та реалізації регіональної економічної політики. Важливим моментом є те, що цей процес повинен базуватися на подальшій децентралізації влади і розширенні повноважень органів влади на місцях для забезпечення принципу субсидіарності, узгодження повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретико-методологічних засад, науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування та вдосконалення регіональної економічної політики є предметом наукових досліджень багатьох українських учених. Вагомий внесок у вивчення даної проблематики зробили такі провідні науковці, як З. Варналій, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, Я. Жаліло, А. Мельник, А. Мокій, І. Сторонянська, С. Шульц та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак зростаюча складність проблем, які вирішує сучасна держава, і розширення кола учасників, які беруть участь у формуванні та реалізації регіональної економічної політики в умовах здійснення реформи адміністративно-фінансової децентралізації, об'єктивно вимагають модернізації її механізмів, які дали б змогу забезпечити висхідну динаміку економічного розвитку на регіональному та місцевому рівнях, перетворити регіональні відмінності у нові можливості для соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. Актуальним залишається питання обґрунтування цільових орієнтирів та стратегічних пріоритетів цієї політики в контексті детермінант економічного зростання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення концептуальної моделі формування регіональної економічної політики, спрямованої на досягнення таких стратегічних пріоритетів регіонального розвитку: нарощення внутрішнього потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів та ефективне використання конкурентних переваг територій; забезпечення якості економічного зростання регіонів за рахунок формування «точок зростання» та створення умов для дифузії цих процесів на периферійні території; вдосконалення організаційно-економічного забезпечення просторово-економічних трансформацій у розрізі різних типів територій (міських, сільських, гірських тощо).

Виклад основного матеріалу. З огляду на це, сучасні підходи до формування та реалізації регіональної економічної політики повинні сприяти:

розкриттю потенціалу розвитку регіонів на засадах децентралізації та реалізації внутрішнього потенціалу економічного зростання (саморозвиток, ендogenous орієнтований розвиток); удосконаленню міжбюджетних відносин; розширенню повноважень органів місцевого самоврядування; запобіганню зростанню диспропорцій регіонального розвитку (рис. 1).

Виявлені проблеми та особливості реалізації регіональної економічної політики, а також наявні виклики, які істотно впливають на процеси розвитку регіонів України, дають змогу констатувати, що кінцевою метою нової регіональної економічної політики є забезпечення розумного, сталого та інклюзивного зростання і поліпшення соціальних стандартів життя населення.

Важливим аспектом, який повинен бути врахований під час обґрунтування концептуальних засад регіональної економічної політики, є забезпечення збалансованого розвитку, який може бути досягнутий шляхом формування регіональних систем, спроможних до саморозвитку, тобто здатних реалізувати свої функції шляхом ефективного використання ендogenous потенціалу розвитку. Основними критеріями ендogenous орієнтованої моделі соціально-економічного розвитку регіонів виступають фінансова самодостатність, самоорганізованість, самоуправління та спроможність формувати конкурентні переваги.

Відповідно до визначеної мети, пріоритетними напрямками регіональної економічної політики повинні стати [1, с. 19]:

- нарощення внутрішнього потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів та використання конкурентних переваг територій;
- створення стимулів до формування на регіональному рівні економічних «точок зростання» та посилення їхніх взаємозв'язків із периферією;
- організаційно-економічне забезпечення економічного зростання територій (міських (урбанізованих), сільських, гірських тощо).

Пріоритети регіональної економічної політики виражаються в економічно обґрунтованих цілях і завданнях, здатних вирішувати важливі соціально-економічні проблеми в регіонах. Реалізація зазначених пріоритетів покликана створити необхідні умови для подальшого цілеспрямованого розвитку територій.

При цьому для уникнення ризиків важливим моментом, який повинен бути врахований, є відповідність цілей регіональної економічної політики цілям, які визначені в державних стратегічних документах, таких як Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р., регіональні та місцеві стратегії соціально-економічного розвитку.

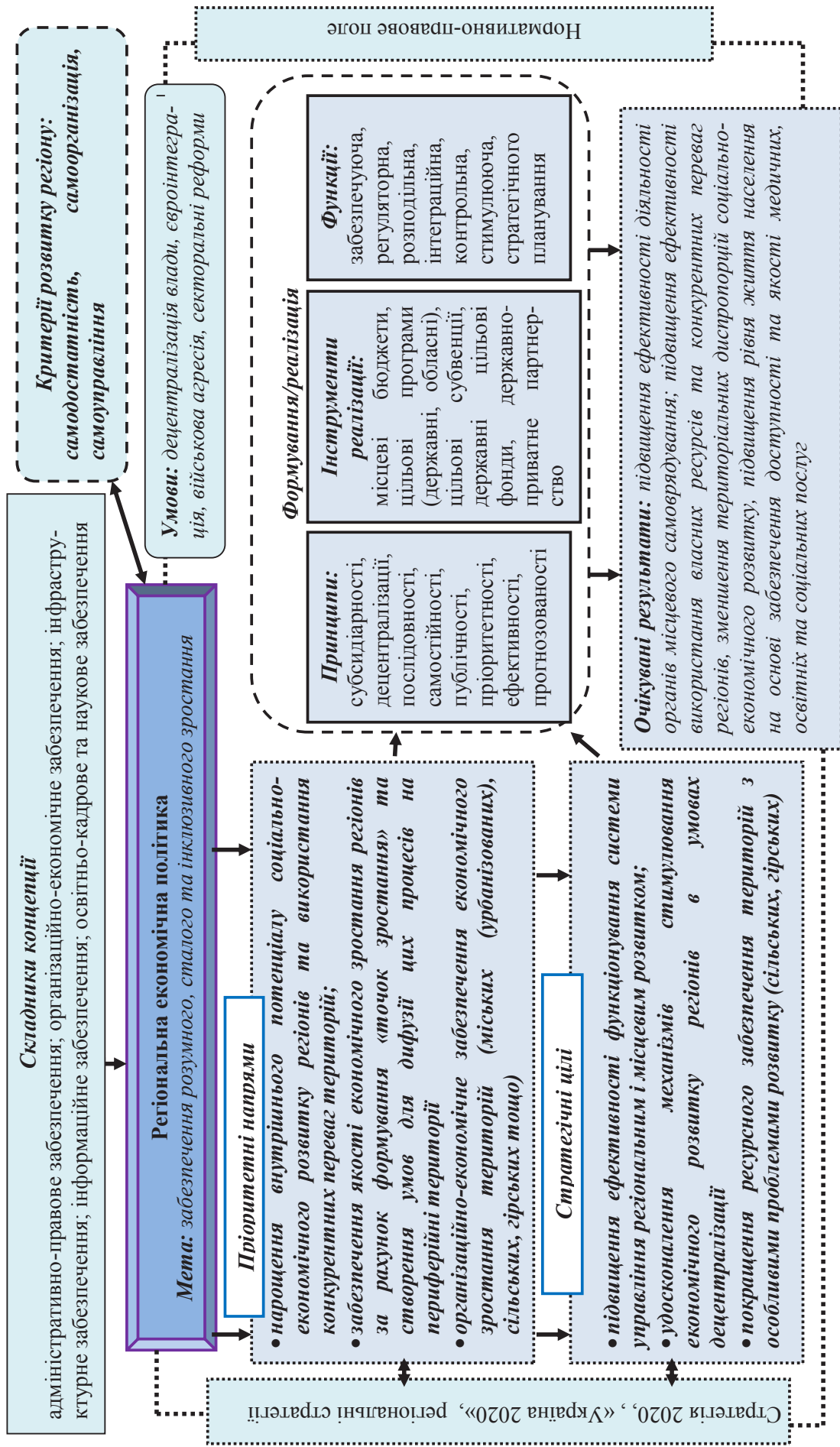


Рис. 1. Концептуальна модель формування регіональної економічної політики

Джерело: побудовано автором

Таким чином, пропонується стратегічними цілями регіональної економічної політики на середньострокову перспективу визначити такі:

– Стратегічна ціль 1: підвищення ефективності функціонування системи управління регіональним та місцевим розвитком.

– Стратегічна ціль 2: удосконалення механізмів стимулювання економічного розвитку регіонів в умовах децентралізації.

– Стратегічна ціль 3: поліпшення ресурсного забезпечення територій з особливими проблемами розвитку (сільських, гірських тощо).

Сутність регіональної економічної політики значною мірою відображається у її функціях, основними з яких є забезпечуюча, регуляторна, розподільна, інтеграційна, контрольна, стимулююча і функція стратегічного планування.

Реалізація вказаних функцій дасть змогу створити основу оптимального використання наявних у регіоні ресурсів на потреби примноження потенціалу розвитку та надання стимулів до якісного економічного зростання як в окремому регіоні, так і в країні загалом.

Ефективність регіональної економічної політики знаходиться в прямій залежності і від правильності вибору стратегічних цілей та обґрунтованості документів, які визначають стратегічні засади розвитку країни та її регіонів і повинні бути орієнтовані на раціональне використання внутрішнього потенціалу території та її конкурентних переваг, максимальне залучення інновацій та створення стимулів до економічного зростання.

Як свідчить практика, у сучасних умовах вплив чинників зовнішнього середовища на функціонування регіонів пов'язаний із низкою ризиків і загроз. При цьому державні регулятори економіки реагують із запізненням і часто через дефіцит фінансування виявляються неспроможними надати повноцінну підтримку регіонам. Це призводить до того, що замість очікуваного зростання посилюється диспропорційність у розвитку регіонів, знижується якість життя населення і збільшується соціальна напруга в суспільстві. Ситуація особливо загострилася з посиленням військової загрози агресивного зовнішнього середовища.

У системі елементів інституційного забезпечення регіональної економічної політики вагомим значення відводиться регіональним стратегіям розвитку, які за своєю сутністю є стратегічними планами розвитку регіону і зорієнтовані на врахування регіональної специфіки та середовища розвитку, використання конкурентних переваг території та надання стимулів до економічного зростання. Вони визначають цілі, завдання, пріоритети, напрями соціально-економічного розвитку регіонів на середньостроковий та довгостроковий періоди і тим самим окреслюють орієнтири реформування регіональних економічних систем.

Однак пріоритети стратегічного розвитку регіонів не завжди узгоджені з державними, секторальними, галузевими пріоритетами, відображеними в Державній стратегії регіонального розвитку, тому для забезпечення ефективності реалізації національної та регіональних стратегій уважаємо за необхідне сприяти: налагодженню конструктивної взаємодії між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади у розробленні, реалізації, оновленні регіональних стратегій; дієвості державних і регіональних цільових програм як організаційно-управлінських важелів реалізації стратегій розвитку для усунення їх функціональ-

ного дублювання і забезпечення належного фінансування; активізації нових важелів та механізмів реалізації регіональних стратегій, таких як державно-приватне партнерство, нові просторові форми організації економічної діяльності (кластери, технополіси, індустріальні парки та ін.), проекти транскордонного співробітництва; диверсифікації джерел фінансування реалізації стратегій за рахунок залучення бюджетних та позабюджетних надходжень, інвестиційних коштів, благодійних внесків тощо; ефективного використання науково-освітнього, інтелектуального потенціалу регіону і країни [2, с. 84].

Створення належних умов для реалізації завдань регіональної економічної політики, вирішення складних проблем територіального розвитку можливі за умови постійної підтримки такого стану інституційного середовища, яке б давало змогу узгоджувати інтереси територіальних громад регіону, суб'єктів господарювання, держави, сприяти демонополізації влади. Важлива роль у формуванні системи інституційного забезпечення регіонального розвитку, крім органів державної влади й органів місцевого самоврядування, повинна належати бізнесовим структурам та громадським організаціям.

Основною особливістю формування регіональної політики в Україні на сучасному етапі залишається її акцент на децентралізацію влади, необхідність забезпечення дієвого місцевого самоврядування та вдосконалення політики розвитку міських (урбанізованих), сільських, гірських територій, які пов'язані інтенсивними економічними, виробничими, комунально-побутовими, трудовими, культурними, рекреаційними та природоохоронними зв'язками. Вирішення проблем просторового розвитку передбачає проведення комплексу організаційно-економічних заходів на рівні державних, регіональних органів управління та органів місцевого самоврядування, результатом реалізації яких стане розв'язання низки різнопланових проблем.

Ефективність соціально-економічного розвитку країни та її регіонів залежить від рівня розвитку міст як центрів економічного зростання регіонів та держави, центрів концентрації економічного, інноваційного, наукового, інфраструктурного, культурного й інформаційного потенціалу. У цьому разі йдеться про обласні центри, які виконують цілу низку функцій (як міських, так і тих, що виходять за межі міської юрисдикції). Проте далеко не всі міста в регіоні є потужними центрами економічної активності, навколо яких сформувалася високоурбанізована, індустріально розвинена прилегла зона. Натомість існує значна кількість середніх та малих міст, які за темпами розвитку належать до депресивних, залежних від функціонування одного-двох потужних виробничих підприємств, розміщених на їх території. Це призводить до зростання внутрішніх диспропорцій у рівнях соціально-економічного розвитку й умов життя населення в регіональному центрі та на периферії, нераціональних маятникових міграцій, монопольного зростання вартості землі і природних ресурсів, загострення екологічної ситуації.

Таким чином, політика розвитку міських територій, маючи на меті забезпечити підвищення конкурентоздатності регіону, повинна:

– стимулювати розвиток малих міст і селищ міського типу;

– оптимізувати систему розподілу праці на основі диверсифікації економіки і спеціалізації;

– створити цілісну систему підтримки малого та середнього підприємництва шляхом реалізації відповідних регіональних програм, продовження політики спрощення умов ведення бізнесу;

– сприяти застосуванню механізмів публічно-приватного партнерства, міжмуніципального співробітництва, корпоративної соціальної відповідальності та ін. для вдосконалення транспортної інфраструктури, комплексного розвитку землекористування територій тощо;

– сприяти розробленню національних соціальних стандартів якості життя населення для надання більших можливостей жителям різних населених пунктів регіону (а не тільки великих міст) рівного доступу до трудових, медичних, освітніх, торгових, культурних центрів за рахунок розвитку освітньої, соціальної, торгово-розважальної, туристичної інфраструктури тощо;

– забезпечити збалансування впливу агломераційних процесів на розвиток територій регіону шляхом налагодження співробітництва територіальних громад великих міст та прилеглих територій за умов урахування їхніх інтересів.

Загострення соціально-економічних проблем характерне і для сільських територій, які характеризуються невисоким рівнем якості життя та соціальної забезпеченості населення. Це зумовлено низьким рівнем розвитку дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, комунікаційної та соціальної інфраструктури, недостатньою забезпеченістю населення об'єктами торгівлі та споживчих послуг, нерозвиненістю мережі інституцій, які надають соціальні послуги. Недостатня ефективність використання соціально-економічного потенціалу, застарілі методи господарювання, низький рівень розвитку підприємництва та ділової інфраструктури продовжують гальмувати процеси модернізації економіки сільських територій.

Ефективний розвиток сільських територій значною мірою залежить від рівня їхньої фінансової автономності, що дасть можливість сільським громадам розпоряджатися на власний розсуд бюджетними коштами, акумульованими на їхніх територіях. Для забезпечення фінансової спроможності сільських громад необхідно визначити податкову базу, надходження від якої допоможуть забезпечити виконання власних повноважень, призвести до економічно обґрунтованих норм рентні платежі, а також упорядкувати пільги щодо використання природних благ (земельних, водних, мінеральних), які належать територіальним громадам, запровадити механізм капіталізації природних ресурсів на місцевому рівні, що стане дієвим важелем для залучення інвестиційних ресурсів [3, с. 138].

Таким чином, пріоритетними напрямками розвитку сільських територій є:

– підвищення якості життя сільського населення шляхом оптимізації мереж закладів соціальної інфраструктури в умовах реалізації секторальних реформ, розбудови житлово-комунальної та комунікаційної інфраструктури, у т. ч. модернізації мережі автомобільних доріг і шляхів сполучення, розбудови інженерної та інформаційної інфраструктури, поліпшення рівня забезпеченості населення закладами торгівлі і споживчих послуг;

– розвиток аграрного сектору економіки шляхом забезпечення пріоритетності державного сприяння розвитку фермерського та сімейного типу господарювання, сприяння створенню нових робочих місць у несільськогосподарських видах

діяльності і надання більш широких можливостей для працевлаштування молоді;

– сприяння розширенню фінансових можливостей територіальних громад у частині залучення та ефективного використання бюджетних коштів, коштів міжнародних донорських організацій, підприємців, благодійників та інших зацікавлених інституцій;

– створення умов для поліпшення кадрового забезпечення малого та середнього підприємства з використанням факторних конкурентних переваг та природно-ресурсного потенціалу (розвиток «зеленої» економіки, сільських садіб, народних промислів, використання традицій, народної творчості);

– забезпечення села шляхом задоволення потреб у фахівцях та робітничих кадрах для аграрного сектору економіки, органів місцевого самоврядування та закладів соціальної інфраструктури.

У процесі децентралізації влади загострюється дискусія й щодо вдосконалення системи управління гірськими територіями, які мають усі ознаки проблемних територій. З одного боку, вони володіють рідкісними природними багатствами, унікальними екологічними об'єктами, рекреаційними та цілющими бальнеологічними ресурсами, а з іншого – характеризуються низькою інтенсивністю господарської діяльності, слабо диверсифікованою структурою господарства, недостатнім науково-технічним потенціалом, низьким рівнем розвитку соціальної сфери, обмеженими перспективами для зростання. Високий рівень безробіття, трудова міграція, процеси депопуляції населення є свідченням депресивного стану гірських територій. Окрім того, існує ціла низка екологічних проблем, пов'язаних зі значним зменшенням лісистості та неоптимальною структурою ландшафтів, високою паводковою небезпекою, ерозією земель, забрудненням водою, нагромадженням побутових і промислових відходів тощо, тому визначення заходів щодо вирішення характерних для цих територій проблем є одним із пріоритетних завдань регіональної політики.

Пріоритетними напрямками розвитку гірських територій для подолання їх економічної депресивності мають бути:

– створення розвинутої інфраструктури гірських територій, що сприятиме підвищенню доступності віддалених територій та активізації використання їх ресурсів;

– сприяння розвитку традиційних і найперспективніших для цих територій видів господарської діяльності (лісівництва, гірського сільського господарства, рекреаційно-туристичної сфери, екологічно сумісних видів промислової діяльності, включаючи переробку місцевих сировинних ресурсів, розвиток альтернативної енергетики);

– підвищення стандартів соціального забезпечення та поліпшення умов життя населення гірських територій шляхом відновлення та розвитку об'єктів соціальної інфраструктури (закладів дошкільного виховання, освіти, медичного обслуговування тощо) та об'єктів комунального господарства (водопостачання, каналізації, а також збирання, зберігання та переробки відходів);

– збереження та популяризація автентичної етнокультурної спадщини корінного населення та розвиток традиційних ремесел;

– забезпечення охорони довкілля і техногенно-екологічної безпеки гірських територій.

Висновки і пропозиції. Вказані пріоритети мають стати складниками стратегічних орієнтирів Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р., Стратегії сталого розвитку «Україна – 2030», регіональних стратегій соціально-економічного розвитку. Їх реалізація вимагає запровадження нових механізмів державної регіональної політики та секторальних політик, що сприятимуть активізації ділової активності в

регіонах, раціональному використанню внутрішнього потенціалу територій, поліпшенню соціального забезпечення населення, фінансовій спроможності територіальних громад, які сьогодні в умовах проведення реформи адміністративно-фінансової децентралізації повинні стати повноцінними суб'єктами ринкових, соціальних, економічних та політичних відносин і сформувати сучасний каркас адміністративно-територіального устрою країни.

Список використаних джерел:

1. Сімків Л.С. Регіональна економічна політика в умовах диспропорційності економічного зростання : автореф. дис. ... док. екон. наук : 08.00.05. Івано-Франківськ, 2019. 39 с.
2. Сімків Л.С. Регіональна економічна політика: чинники формування, пріоритети та механізми реалізації : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. 380 с.
3. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» ; наук. ред. В.С. Кравців. Львів, 2016. 218 с.

Симків Л. С.

Івано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Предложена концептуальная модель формирования региональной экономической политики. Определены стратегические цели политики в обеспечении социально-экономического развития регионов. Обоснованы приоритетные направления развития городских (урбанизированных), сельских, горных территорий.

Ключевые слова: региональная экономическая политика, концептуальная модель, стратегические цели, эндогенный потенциал, децентрализация, «точки роста».

Simkiv L. Ye.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CONCEPTUAL MODEL FOR REGIONAL ECONOMIC POLICY FORMATION IN MODERN CONDITIONS

Summary

The conceptual model of the formation of regional economic policy is proposed. The strategic goals of the policy in providing social and economic development of the regions are determined. The priority directions of development of urban (urbanized), rural, mountainous territories are substantiated.

Keywords: regional economic policy, conceptual model, strategic goals, endogenous potential, decentralization, «growth zones».

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15:556

Яков'юк В. А.

Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСКОРДОННИХ ВОДНИХ РЕСУРСІВ

У статті досліджено сутність транскордонних водних ресурсів, їх значення та місце у структурі природних ресурсів. Узагальнено ознаки транскордонності водних ресурсів, обґрунтовано доцільність та запропоновано визначення терміна «транскордонні водні ресурси». Доведено важливість міждержавного співробітництва у сфері управління такими ресурсами для економічного і соціального розвитку прикордонних територій.

Ключові слова: природні ресурси, природні ресурси спільного використання, транскордонні природні ресурси, водні ресурси, міжнародні водотоки, транскордонні водні ресурси.

Постановка проблеми. Природні ресурси є одним із головних чинників та джерел соціально-економічного розвитку суспільства. Від їх запасів, якості та окремих техніко-економічних характеристик залежить господарська самодостатність країн та їх регіонів. Серед природних особливе місце посідають водні ресурси. Вода є найпоширенішим та водночас одним із найважливіших компонентів навколишнього природного середовища.

У силу біологічних та геофізичних особливостей значна частина цих ресурсів розміщується на кордонах або перебігає кордони суверенних держав, може переміщатися або інакше впливати на природні ресурси, які статично розташовані у межах національних територій. Водні ресурси є динамічними і належать до того виду ресурсу, який за своїми природними властивостями не може бути обмежений кордонами держав.

Сучасні світові інтеграційні процеси зумовлюють необхідність розвитку прикордонних регіонів та активізації транскордонної співпраці. Значна увага у цій сфері приділяється транскордонному природокористуванню й транскордонним природним ресурсам, які, зокрема, інколи бувають предметами спорів і конфліктних ситуацій, які виникають між країнами, що мають спільні кордони. Ключову роль у налагодженні ефективної міждержавної співпраці таких країн відіграють транскордонні води. Саме вони пов'язують між собою населення, що проживає по різні сторони кордонів, є важливими екосистемами і підґрунтям для надання економічних та соціальних послуг, а також створюють гідрологічні, соціальні й економічні взаємозалежності між країнами.

Чітке розуміння статусу і місця таких ресурсів сприятиме розширенню міжнародної співпраці як із погляду економічного й соціального розвитку, так і щодо ощадливого їх використання, збереження біорізноманіття, охорони навколишнього середовища, зміцнення й розвитку дружніх зв'язків між державами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі питанням транскордонних природних ресурсів приділено достатньої уваги. Зокрема, їхнє місце і роль досліджувалися у працях С. Дорогунцова, І. Дубовича, М. Мальваного, І. Ковальчук, В. Кухарик,

Ю. Малик, Н. Лісоцької, Л. Радчук, І. Скороход, М. Хвесика та ін. Значну увагу правовому визначенню статусу транскордонних природних ресурсів приділили Я. Броунлі, Н. Балущка, С. Виноградов, Л. Гіждіван, С. Головатий, В. Денисов, Ю. Колосов та ін.

Водночас доробок учених у дослідженні суті та значення саме транскордонних водних ресурсів (ТКВР) залишається незначним. Зокрема, транскордонні водні ресурси розглядаються у працях І. Дубовича, М. Мальваного, М. Михальчука, О. Ковальчука, А. Кулько, В. Кухарик, Ю. Малика, Н. Лісоцької лише з погляду об'єкта управління чи транскордонного співробітництва. Низкою дослідників вивчається міжнародно-правовий режим ТКВР, деякі дослідження стосуються виключно вивчення екологічних проблем або носять юридичний, а не економічний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення статусу ТКВР, як і транскордонних природних ресурсів, так і не набуло міжнародного юридичного значення. Недостатнім є опрацювання теоретичних засад управління такими ресурсами. Надмірне використання окремими країнами таких ресурсів без погодження з іншими сторонами транскордонного регіону створює загрози екологічній безпеці та міжнародним відносинам, а тому питання ґрунтового опрацювання теоретичних засад і класифікації ТКВР потребує подальшого вивчення та надання рекомендацій законодавцям.

Мета статті полягає у дослідженні сутності ТКВР та їх значення, визначенні основних ознак «транскордонності», обґрунтуванні доцільності визначення терміна «транскордонні водні ресурси».

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі надано багато визначень терміна «природні ресурси». В основу концепцій визначення цієї дефініції закладено компоненту природного утворення, яка використовується або може використовуватися для задоволення суспільних потреб. Однак при цьому не передбачається можливість використання як засобу для існування людського суспільства нових утворень, які виникли в результаті впливу чи за участі людини.

Тому на основі узагальнення досліджень науковців під природними ресурсами вбачається доцільним уважати природні компоненти та сили природи, створені в результаті еволюції природного середовища, у т. ч. за участю людей, що використовуються або можуть бути використані як засоби виробництва та предмети споживання для задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства, підвищення якості життя населення.

Вагомою складовою частиною невичерпних природних ресурсів є водні ресурси. Зважаючи на поширеність у природі та соціальне значення, вода серед природних ресурсів займає особливе місце. Як природний ресурс або властивості води застосовуються в усіх без винятку сферах народного господарства та боках життєдіяльності людини.

У сучасній науці та практиці під поняттям «водні ресурси» у найширшому тлумаченні розуміють усі води планети, тобто води поверхневого й підземного стоку, ґрунтові та підземні води, води гірських і полярних льодовиків, морські й океанічні води, атмосферні води та води штучних водних об'єктів.

За оцінкою В.І. Павлова, О.Ю. Лесика, у глобальному вимірі до водних ресурсів відносять придатні до використання запаси вод Світового океану та суходолу, підземних вод, ґрунтової вологи, льоду, снігового покриву та їх механічна або теплова енергія [1, с. 8–9].

Водночас для соціальних потреб та для матеріального виробництва у переважній більшості наукових досліджень під водними ресурсами розуміють частину природних запасів води, яка безпосередньо приймає участь або може приймати участь у суспільному виробництві чи відносно.

Ст. 1 Водного кодексу України дано законодавче визначення поняття «водні ресурси»: це обсяги поверхневих, підземних і морських вод відповідної території. Усі води (водні об'єкти) на території України є водним фондом країни. До цього фонду належать:

- поверхневі води: природні водойми (озера), водотоки (річки, струмки), штучні водойми (водосховища, ставки) і канали, інші водні об'єкти;
- підземні води та джерела;
- внутрішні морські води та територіальне море [2].

Водні ресурси характеризуються специфічними особливостями, що відрізняють їх від інших природних ресурсів. Усім видам запасів води притаманні висока динамічність і взаємозв'язок, що пояснюється об'єктивними процесами кругообігу води в природі, розміщенням її як на поверхні так і у підземних горизонтах. Завдяки таким властивостям існує можливість багаторазового і багатопільового використання певних обсягів водних ресурсів. При цьому певна частина користувачів використовують воду безповоротно, інші використовують не саму воду, а її властивості: енергію, поверхню, поживні речовини, що містяться в ній.

Ураховуючи виняткове значення водних ресурсів для життя суспільства, їх можна розглядати у вигляді системи, що обслуговує виробничу і соціальну сферу суспільної діяльності.

Головна функція водних ресурсів як виробничої інфраструктури полягає у забезпеченні безперервності обороту всіх форм і частин суспільного продукту, охоплюючи всі стадії – від стадії виробництва до споживання, сприянні нормальному функціонуванню суб'єктів виробничої сфери.

Функціональне призначення водних ресурсів як соціальної інфраструктури пов'язане зі ство-

ренням соціальних умов для життєдіяльності людей у результаті задоволення потреб у воді з метою підвищення рівня життя. Як соціальна інфраструктура водні ресурси непрямим чином впливають на процес матеріального виробництва, створюють важливі умови для розширеного відтворення, зростання продуктивності праці.

Незважаючи на відновлюваність, водні ресурси надзвичайно чутливі до зовнішніх впливів, мають визначальний характер для практично всіх екосистем. В умовах економічного зростання неможливість заміни водних ресурсів іншими природними ресурсами призводить до збільшення попиту та інтенсифікації використання водних об'єктів.

Таким чином, водні ресурси є важливим чинником економічного розвитку, забезпечують існування людей, а також життєві потреби тваринного і рослинного світу.

Зважаючи на економічне та соціальне значення, світова наука передбачає класифікацію природних ресурсів за різними ознаками та критеріями, у тому числі за природними компонентами, географічним розташуванням та територіальною належністю.

За географічним розташуванням природні ресурси можуть знаходитися як у межах однієї національної території, так і декількох держав. Велика кількість природних ресурсів розподіляється, перетинає або визначає кордони між кількома державами, виключаючи суверенітет інших держав, на території яких такі природні ресурси не знаходяться або не перебувають. У дослідженнях науковці їх визначають синонімами «міжнародні», «спільні», «розділені», «транскордонні». Зважаючи на розвинуте сучасне міжнародне право та міжнародне співробітництво, особливо що стосується взаємин прикордонних територій різних країн, означення терміна «транскордонний природний ресурс» убачається таким, що найбільш точно виражає географічну особливість природних ресурсів, які перетинають кордони, а не постійно розміщуються на території декількох держав.

Транскордонні природні ресурси знаходяться на території держав і становлять частину їхнього географічного середовища. Держави володіють правами з експлуатації транскордонних природних ресурсів у силу свого суверенітету над власною територією.

У зв'язку з таким статусом існує низка поглядів щодо юридичних прав та прав власності на такі ресурси. Зокрема, окремі дослідники притримуються поглядів так званої Доктрини Хармона, якою передбачається визнання виняткового права без урахування потреб інших держав на ту частину природного ресурсу, який розташований у межах національної території.

Однак у світовій науці та практиці переважає думка щодо компромісного міжнародно-правового режиму у відношенні транскордонних природних ресурсів.

Так, П. Бірні та А. Бойл вважають ці ресурси такими, що «представляють проміжну категорію» (англ. – an intermediate category), оскільки вони одночасно не є спільною власністю всіх держав, але й не підпадають під винятковий контроль однієї держави. При цьому держави не можуть діяти, не беручи до уваги міжнародні аспекти діяльності щодо таких ресурсів [3, с. 139].

Аналогічно М.Ю. Безденежна вважає, що природні ресурси можуть вважатися сумісними «тією мірою, поки використання їх однією державою впливає на їх використання іншою державою» [4, с. 79].

Узагальнивши, вважаємо, що транскордонні природні ресурси мають статус єдиного, нероздільного природного ресурсу, які перебувають у фактичній спільній власності двох і більше держав, на території яких ці ресурси розміщені, розпорядження такими ресурсами не може бути обмежене інтересами однієї чи декількох країн, а повинно враховувати інтереси всіх суміжних держав.

Особливу категорію транскордонних природних ресурсів становлять ТКВР. Саме водні об'єкти найбільш повно містять у своєму географічному розміщенні ознаки транскордонності.

У науковій літературі досить часто ототожуються поняття міжнародних та транскордонних водних ресурсів (водних об'єктів). Основним критерієм їх віднесення до таких категорій є відношення до більше ніж однієї держави.

Під час визначення поняття міжнародних водних ресурсів чи об'єктів низка науковців, як зазначає Н. Балущка, за критерій неодмінно брала як міжнародний режим ресурсів, тобто права та обов'язки держав, на території яких вони розміщені, стосовно їх використання та охорони, так і певні географічні чинники або особливості цих ресурсів, у тому числі щодо протікання водотоків стосовно державних кордонів та території держави [5, с. 77].

При цьому визначальним аспектом під час визначення терміна «міжнародні водні ресурси (об'єкти)» виділяються особливості міжнародно-правових відносин між державами у вигляді їхніх взаємних прав та обов'язків, що пов'язано з розміщенням на їх території цих водних ресурсів (об'єктів). Тобто питання використання та охорони державою на своїй території водних ресурсів, які розміщені також на території інших держав, набувають міжнародного значення.

Отже, віднесення водних ресурсів до категорії міжнародних базується на їх міжнародному значенні та міжнародному режимі, який формують права та обов'язки держав їх басейну. Причиною вживання поняття міжнародних водних ресурсів є прагнення зробити наголос на їх міжнародному значенні, а також необхідності міжнародно-правового регулювання питань щодо їх використання та охорони.

Водночас відносини з питань використання та охорони водних ресурсів регулюються, головним чином, національними законодавствами країн та міждержавними угодами. Спеціальних міжнародно-правових норм, які були б обов'язковими для виконання у цій сфері, не існує, тому це є ще однією ознакою, яка зумовлює застосовувати для водних ресурсів, у тому числі для басейнів поверхневих і підземних вод, які географічно розташовані у межах більше ніж однієї держави, термін «транскордонні», який, своєю чергою, вказує на їх особливий правовий режим. За своєю природою водні ресурси є нероздільними, єдиними, виокремити у статичному вигляді частку певної держави у таких транскордонних ресурсах неможливо.

Основою є положення міжнародного права та доктрині невід'ємного суверенітету держави над своїми природними ресурсами, Л.Ю. Гіждіван вважає, що транскордонний природний ресурс – це єдиний природний ресурс, місцезнаходження якого охоплює території з різними національними або міжнародними правовими режимами двох або декількох держав, відповідальних за його раціональне використання й збереження. До транскордонних природних ресурсів він також відносить і транскордонні водні об'єкти [5, с. 578].

Риси «транскордонності» чітко визначені Конвенцією з охорони й використання транскордонних водотоків і міжнародних озер (Гельсінкі, 17 березня 1992 р.), де «транскордонними водами» вважаються «...будь-які поверхневі або підземні води, які визначають, перетинають кордони між двома і більше державами або розміщені в таких кордонах...» (ст. 1 Конвенції) [7].

Тобто ознаками «транскордонності» є:

- перетин кордонів двох і більше держав;
- розміщення в межах кордонів двох і більше держав;
- визначення кордонів між двома і більше державами (у тому числі якщо по водному об'єкту чи по його ділянці проходить кордон між двома і більше державами).

Вдало характерні риси «транскордонності» природних ресурсів сформульовані В.В. Кухарик:

- доступ до одного і того самого ресурсу двох або більше держав;
- діяльність однієї країни впливає на здатність іншої використовувати цей ресурс;
- водночас використання таких ресурсів однією країною може зменшити його кількість, якість і доступність в іншій країні [8, с. 20].

Отже, «транскордонність» водних об'єктів пов'язується з їх розміщенням стосовно державних кордонів двох і більше держав. Для того щоб водний об'єкт можна було назвати транскордонним, достатньо хоча б одного з наведених елементів. Однак зазвичай природне розміщення водотоків часто є поєднанням кількох із наведених елементів.

Зважаючи на викладене, ознаки «транскордонності» водних ресурсів пропонується вважати такими (рис. 1).

Оцінка водозабезпеченості країн значною мірою залежить від водного стоку, який формується у межах їхніх національних територій. Аналіз відсотку обсягу поновлюваних водних ресурсів, що надходять у країну з території сусідніх держав, від загального обсягу запасу водних ресурсів країни свідчить, що окремі держави залежні від стану та регулювання використання ТКВР. Так, низка країн понад 90% водних ресурсів отримують із-за меж власних держав, тобто залежні від міждержавних відносин із сусідніми країнами щодо регулювання стоку води в транскордонних водних басейнах. Зокрема, найбільш залежними від надходження водних ресурсів із території країн-сусідів є Кувейт (100%), Туркменістан (97,1%), Єгипет (96,9%), Мавританія (96,5%), Угорщина (94,2%), Молдова (91,4%), Бангладеш (91,3%), Нігер (89,6%), Нідерланди (87,9%) [8].

Викладене свідчить, що для транскордонних водотоків у міжнародних (міждержавних) стосунках, у т. ч. з огляду на необхідність розширення транскордонного співробітництва, наряду з географічними ознаками велике значення мають питання спільного, узгодженого управління водними ресурсами, а саме їх раціональне використання, охорона та відтворення, регулювання стоку.

Конвенція про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер, яка є одним з основних міжнародних актів у цій сфері, визначає добровільні зобов'язання країн щодо вжиття необхідних заходів, спрямованих на запобігання забрудненню вод, раціональне управління водними ресурсами, забезпечення їх збереження та відновлення екосистем. Більш конкретно деталізуються положення щодо управлінської діяль-



Рис. 1. Ознаки «транскордонності» водних ресурсів

Джерело: складено автором

ності країн, які належать до транскордонних водних басейнів.

Узагальнюючи дослідження, пропонуємо таке визначення поняття «транскордонні водні ресурси»: це поверхневі, підземні та морські води, які визначають, перетинають або розміщені на кордонах двох або більше сусідніх країн, використовуються або можуть бути використані суміжними державами спільно як засоби виробництва та предмети споживання для задоволення матеріальних і духовних суспільних потреб, потребують проведення спільних заходів щодо запобігання забрудненню вод, раціонального управління, збереження та відновлення екосистем.

Висновки. Транскордонні водні ресурси відрізняються від водних ресурсів, розташованих у межах єдиних національних територій. Основними ознаками їх відмінності є «транскордонність», тобто розміщення на території

двох або більше сусідніх держав, своєрідний міжнародно-правовий статус. На ці ресурси не поширюється суверенітет будь-якої держави. Зважаючи на географічне розташування, міжнародно-правовий статус для означення водних ресурсів, які визначають, перетинають або розміщені на кордонах декількох сусідніх країн, у практичній діяльності доцільно використовувати термін «транскордонні водні ресурси». Налагодження тісного міжнародного співробітництва щодо управління ресурсами транскордонних водних басейнів сприятиме економічному і соціальному розвитку сусідніх країн та їх прикордонних регіонів, екологічній безпеці екосистем, знижуватиме загрозу можливих міждержавних конфліктів. У подальшому вважаємо за необхідне дослідити організаційно-економічні засади управління транскордонними водними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Економіка водокористування : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.І. Павлов та ін. Рівне : НУВГП, 2014. 247 с.
2. Водний кодекс України від 06 червня 1995 р. № 213/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 24. Ст. 189.
3. Birnie P., Boyle A. *International Law and the Environment*. Oxford: Oxford University Press, 2002. URL : <https://ru.scribd.com/doc/238356647/Birnie-and-Boyle-2009-International-Law-and-the-Environment> (дата звернення: 25.02.2019).
4. Безденежна М.Ю. До питання про поняття «природні ресурси спільного використання». *Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки*. 2012. № 2. Ч. 1. С. 79–84.
5. Балущка Н. Правовий аспект поняття транскордонної річки. *Аналітичні матеріали. Коментарі. Судова практика*. 2005. № 4. С. 76–79.
6. Гідживан Л.Ю. Про статус транскордонних природних ресурсів. *Держава і право*. 2010. Вип. 47. С. 578–582.
7. Конвенція про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер, м. Хельсінкі, 17 березня 1992 р. : Закон України «Про приєднання України до Конвенції про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер від 01 липня 1999 р. № 801-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 34. Ст. 282.
8. Кухарик В.В. Механізми управління транскордонними природними ресурсами : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06. Луцьк, 2015. 216 с.
9. Priroda.SU, 2019. URL : <http://www.priroda.su/item/1319> (дата звернення: 01.03.2019).

Яковюк В. А.

Восточноевропейский национальный университет
имени Леси Украинки

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ТРАНСКОРДОННЫХ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

Резюме

В статье исследованы сущность трансграничных водных ресурсов, их значение и место в структуре природных ресурсов. Обобщены признаки трансграничности водных ресурсов, обоснована целесообразность и предложено определение термина «трансграничные водные ресурсы». Доказана важность межгосударственного сотрудничества в сфере управления такими ресурсами для экономического и социального развития приграничных территорий.

Ключевые слова: природные ресурсы, природные ресурсы совместного использования, трансграничные природные ресурсы, водные ресурсы, международные водотоки, трансграничные водные ресурсы.

Yakovyuk V. A.

Lesia Ukrainka Eastern European National University

ECONOMIC ESSENCE OF TRANSBOUNDARY WATER RESOURCES

Summary

The article explores the essence of transboundary water resources, their significance and place in the structure of natural resources. The signs of transboundary water resources are generalized, expediency is justified and the definition of the term "transboundary water resources" is proposed. The importance of interstate cooperation in the management of such resources for the economic and social development of the border areas has been proved.

Keywords: natural resources, natural resources of common use, transboundary natural resources, water resources, international watercourses, transboundary water resources.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 334.02

Джеджула В. В.
Єпіфанова І. Ю.
Гладка Д. О.

Вінницький національний технічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства». Визначено, що важливим аспектом підвищення конкурентоспроможності підприємств є вдосконалення кадрової політики підприємства. Проаналізовано показники, які характеризують рівень зайнятості населення в Україні за 2012–2017 рр. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок удосконалення кадрової політики у вигляді авторського проекту “Studwork”.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кадрова політика, зайнятість, молодіжний ринок праці, працевлаштування молоді.

Постановка проблеми. Проблема управління конкурентоспроможністю підприємства набуває все більшої актуальності для вітчизняних підприємців, адже світова криза загострила ситуацію в конкурентній боротьбі. Для забезпечення конкурентоспроможності важливо сформувати якісний кадровий склад підприємства, який матиме значний інтелектуальний потенціал, буде гнучким та здатним до навчання. У зв'язку з цим підприємствам варто більше уваги приділяти молодим спеціалістам. Молодь – це демографічна група, що посідає особливе місце у суспільній структурі, адже саме омолоді відіграє важливу роль у становленні та розвитку ефективної політичної та громадської діяльності, підвищуючи рівень життя в Україні. Молоді люди, які лише розпочинають трудове життя, нині перебувають у групі ризику, оскільки ринок праці не завжди забезпечує оптимальними умовами праці та її гідною оплатою. Основною причиною цього явища є невідповідність потребам роботодавців. Крім того, існує неготовність роботодавців працевлаштувати молодь через небажання витратити кошти та час на їх навчання.

Саме тому питання, пов'язані з удосконаленням кадрової політики підприємств як чинника конкурентоспроможності, є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, пов'язаними з дослідженням сутності та напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, займалися чимало українських та зарубіжних вчених, зокрема Л. Артеменко, П. Друкер, Ф. Котлер, Р. Коуз, М. Портер, О. Савицька, Д. Рікардо, Й. Шумпетер. Проблематику кадрової політики, зокрема працевлаштування молоді, розглядають такі вчені, як Дж.М. Кейнс, А. Оукен, А. Маршалл, А. Філіпс. В Україні вивченням ринку праці займаються В. Василенко, Е. Лібанова, В. Онікієнко, В. Петюх, А. Величко та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі досі немає однозначності щодо розкриття властивостей поняття «конкурентоспроможність підприємства», адже потребує подальшого дослідження

питання чинників, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Постійного дослідження потребують такі питання, спричинені посиленням світових глобалізаційних процесів, як рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, стан зайнятості на ринку праці, міграція трудового населення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні впливу кадрової політики на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні конкурентоспроможність є вирішальним фактором успіху бізнесу та економічної безпеки.

Огляд економічної літератури з питань сутності конкурентоспроможності підприємства дав змогу дійти висновку, що, незважаючи на різноаспектність та різноспрямованість досліджень науковців, автори дотримуються подібних позицій щодо трактування конкурентоспроможності. Отже, на основі вже проведених досліджень вчених [1–6] можна навести таке визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»: це здатність підприємства випускати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, котра матиме конкурентні переваги порівняно з товарами-аналогами конкурентів у певний проміжок часу на визначеному ринку, а також формувати динаміку результативності позитивних змін основних показників прибутковості та підвищення вартості власного капіталу компанії [1].

На конкурентоспроможність підприємств впливає значна кількість факторів, які в літературі розділяють в межах зовнішніх та внутрішніх [2–8]. Одним з важливих чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є вдосконалення кадрової політики підприємства. Кадрова політика – це сукупність правил, норм та цілей, які визначають напрям та зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей та завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління кадрами підприємства [9].

Організація ефективної кадрової політики на підприємстві в сучасних умовах має дуже велике

значення, оскільки ефективна кадрова політика забезпечує своєчасне укомплектування кадрами робочих місць, безперерйне функціонування виробництва, стабілізацію колективу завдяки врахуванню інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання й отримання інших пільг, формування високої мотивації, раціональне використання робочої сили. Важливим елементом кадрової політики підприємства є молоді спеціалісти. Однак у випускників закладів вищої освіти часто виникають проблеми з працевлаштуванням за фахом.

Можна виділити такі основні проблеми сьогодення в процесі працевлаштування молоді:

- відсутність державних гарантій щодо забезпечення молодих спеціалістів робочими місцями;
- невиконання вимог законодавства щодо укладання письмового трудового договору з неповнолітньою особою;
- недостатнє сприяння держави створенню «молодіжних центрів праці» та забезпечення їх ресурсами задля їх ефективного функціонування [10–12].

Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» молодь, молоді громадяни – це громадяни України віком від 14 до 35 років [13]. Випускників вищих навчальних закладів приймають на роботу, оцінюючи рівень знань та їх студентські досягнення. Деякі роботодавці бачать перевагу у працевлаштуванні молодих спеціалістів, оскільки молодому випускнику можна виплачувати меншу заробітну плату за великий обсяг виконаної роботи. Підприємці шукають молодих спеціалістів з хорошими теоретичними знаннями, вважаючи, що краще практикуватися вже на тому підприємстві, на якому фахівець буде працювати. Натомість на ринку праці існує проблема невідповідності знань та умінь, отриманих випускниками у вищих навчальних закладах, запитам роботодавців. Сучасний випускник вищого навчального закладу здебільшого характеризується як амбіційна, ініціативна, активна, цілеспрямована людина, але цю характеристику доповнює невизначеність.

Неможливо не помітити те, наскільки важливими за останні десятиріччя стали навички міжособистісного спілкування, комунікабельності, вміння презентувати себе та підприємство, проведення переговорів, емоційного контролю. Однак сучасні випускники переважно мають недостатній рівень володіння цими навичками або взагалі їх не мають. Це пояснюється сучасною тенденцією молоді замінити прямі міжособистісні стосунки віртуальним спілкуванням. Значною проблемою абсолютно всіх випускників незалежно від рівня їхньої теоретичної підготовки роботодавці вважають невміння застосовувати теоретичні знання на практиці, невідповідність до роботи в реальному бізнесі, нерозуміння того, як цей бізнес пра-

цює. Таким чином, протягом навчання у вищому навчальному закладі важливим є орієнтування студента на вимоги роботодавця.

Задля детального аналізу провідних тенденцій на ринку праці в контексті населення молодого віку доцільно визначити показники економічної активності, зайнятості та безробіття. Згідно з даними Державної служби статистики України кількість економічно активного населення віком від 15 до 34 років протягом 2012–2017 рр. зменшилась на 23,6% (табл. 1). При цьому саме молодь складає значну частку всього економічно активного населення (35–38%).

Кількість економічно активного населення молодого віку зменшується, що відповідає загальній тенденції скорочення кількості економічно активного населення. Питома вага економічно активної молоді у загальній кількості економічно активного населення має нестабільну динаміку, однак за останні шість років також зменшилась.

Щодо рівня зайнятості та його динаміки за віковими групами населення молодого віку ситуація також не характеризується позитивними тенденціями (рис. 1). Найвищим рівнем зайнятості серед молоді характеризується вікова група від 30 до 34 років, що пояснюється набутими конкурентними перевагами, зокрема наявністю практичного досвіду, певного рівня кваліфікації та знань у молодих людей цього віку. Відповідно, найменший рівень зайнятості наявний серед осіб 15–24 років. При цьому така динаміка зберігається протягом останніх років.

На думку вчених, сьогодні та протягом найближчого десятиліття в Україні кількість працездатних осіб буде меншою за кількість осіб пенсійного віку, що загалом формує несприятливу демографічну ситуацію [15].

Певними особливостями характеризуються показники зайнятості молоді згідно з розподілом за професійними групами (табл. 2).

Кількість осіб віком від 15 до 34 років у відсотковому вираженні до загальної кількості зайнятого населення зменшилась. Це явище можна пов'язати з низькою оплатою праці, зростанням цін на товари та послуги, а також з тим, що працівники не виходять на пенсію. Серед професійних груп найбільшою часткою зайнятої молоді характеризуються технічні службовці (40,6%), професіонали (38,2%), працівники сфери торгівлі та послуг (37,1%). Не менш важливим фактором зниження рівня зайнятості населення молодого віку є трудова міграція спеціалістів. За останні роки кількість українських студентів за кордоном зросла на 19%, або на 6 501 особу, серед причин, що впливають на міграційні настрої молоді, домінують такі, як відсутність перспектив реалізації, низька оплата праці, незрозуміле майбутнє (політична нестабільність, соціальна незахищеність тощо) [16].

Таблиця 1

**Динаміка кількості економічно активного населення (ЕАН) в Україні
(зокрема, віком від 15 до 34 років)**

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	
						усього	% до 2012 р.
Кількість ЕАН, тис. ос.	22 011,5	21 980,6	19 920,9	18 097,9	17 955,1	17 854,4	81,1
зокрема, віком 15–34 років, тис. ос.	8 387,2	8 258,9	7 654,6	6 789,1	6 550,9	6 411,6	76,4
% до ЕАН	38,1	37,6	38,4	37,5	36,5	35,9	–

Джерело: розраховано за даними джерела [14]

Діалог освіти, влади та бізнесу має стати основою вжиття заходів, спрямованих на підвищення рівня молодіжної зайнятості, наявні з яких наведені на рис. 2.

Зважаючи на вищевказане, можемо запропонувати такі основні напрями підвищення рівня молодіжної зайнятості:

- створення сайту “Studwork” (або розділу на офіційному сайті ЗВО з однойменною назвою) для студентів та випускників;
- удосконалення законодавчої бази в контексті пільгового оподаткування підприємств, які приймають на роботу молодих працівників;
- залучення потенційних роботодавців до навчального процесу;
- виконання науково-технічних розробок, дипломних робіт, участь студентської молоді у розробленні проектів на замовлення роботодавців;
- консолідація зусиль навчальних закладів та підприємств (замовників кадрів) щодо працевлаштування випускників.

Одним з найбільш перспективних шляхів підвищення працевлаштування молоді, зокрема студентів-випускників, є створення сайту “Studwork” або на базі офіційного сайту кожного вищого навчального закладу розділу “Studwork”, який містив би перелік студентів та випускників, які успішно працевлаштувалися на підприємство чи самі є роботодавцями та мають змогу допомогти іншим студентам влаштуватися на роботу.

Їх допомога полягатиме в розміщенні на цьому сайті (або в розділі офіційного сайту ЗВО) інформації про актуальні вакансії на підприємствах. Таким

чином, безробітний студент матиме змогу безпосередньо порадитись з уже працевлаштованим студентом про специфіку та вимоги до роботи, конкретніше оцінити свої шанси щодо працевлаштування, адже комунікаційний зв'язок «студент – студент» є кращим та ефективнішим, оскільки це спілкування між людьми однієї соціальної ланки. Відповідно, у зв'язку «студент – HR-менеджер» виникають проблеми нерозуміння студентом особливостей професії та функцій, які будуть виконуватись.

Для забезпечення наочності ефективності сайту “Studwork” (або розділу на офіційному сайті ЗВО з однойменною назвою) та комунікаційного зв'язку «студент – студент» у процесі працевлаштування студентів наведемо основні риси ефективності цієї електронної платформи (рис. 3).

Також важливим є питання вартості створення сайту “Studwork” (або розділу на офіційному сайті ЗВО з однойменною назвою). В Україні середня вартість створення веб-порталу становить від 12 000 до 30 000 грн., однак, є велика кількість ЗВО, які готують спеціалістів у сфері програмування, що може спростити процес створення та постійної підтримки розділу на офіційному сайті або суттєво зменшити вартість створення платформи “Studwork”.

Висновки і пропозиції. З огляду на все вищезазначене, можемо зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства випускати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, котра матиме конкурентні переваги в певний проміжок часу на визначеному ринку, підвищуючи рівень прибутку.

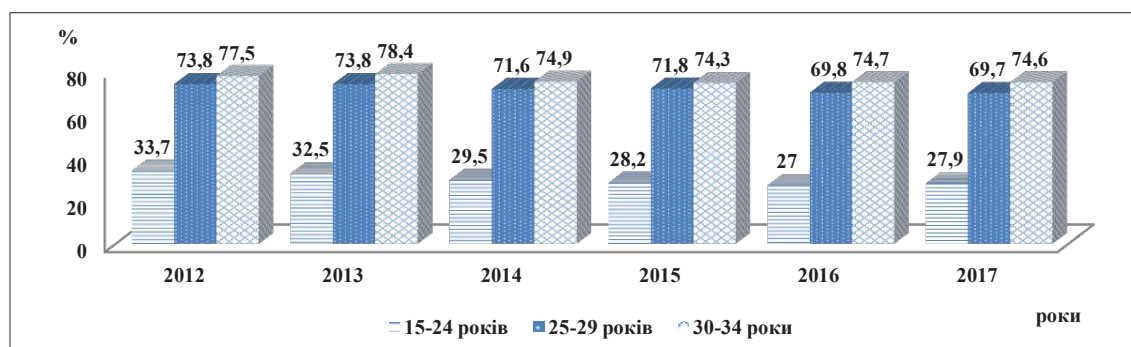


Рис. 1. Рівень зайнятості населення молодого віку за 2012–2017 рр.

Джерело: розраховано за даними джерела [14]

Таблиця 2

Зайнятість молоді за професійними групами (% до загальної кількості зайнятого населення)

Професійна група	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення, 2017 р. від 2015 р. (+/-)
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	31,8	33	32,5	0,7
Професіонали	39,8	38,4	38,2	-1,6
Фахівці	37,2	35,7	36,3	-0,9
Технічні службовці	41,3	39,1	40,6	-0,7
Працівники сфери торгівлі та послуг	38,5	37,8	37,1	-1,4
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	31,2	27,6	30,7	-0,5
Кваліфіковані робітники з інструментом	38,8	37,5	36,9	-1,9
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	30,1	29,04	29,05	-1,05
Найпростіші професії	31,05	30,9	30,9	-0,15
Усього (за всіма професійними групами)	35,8	34,9	34,8	-1

Джерело: розраховано за даними джерела [14]

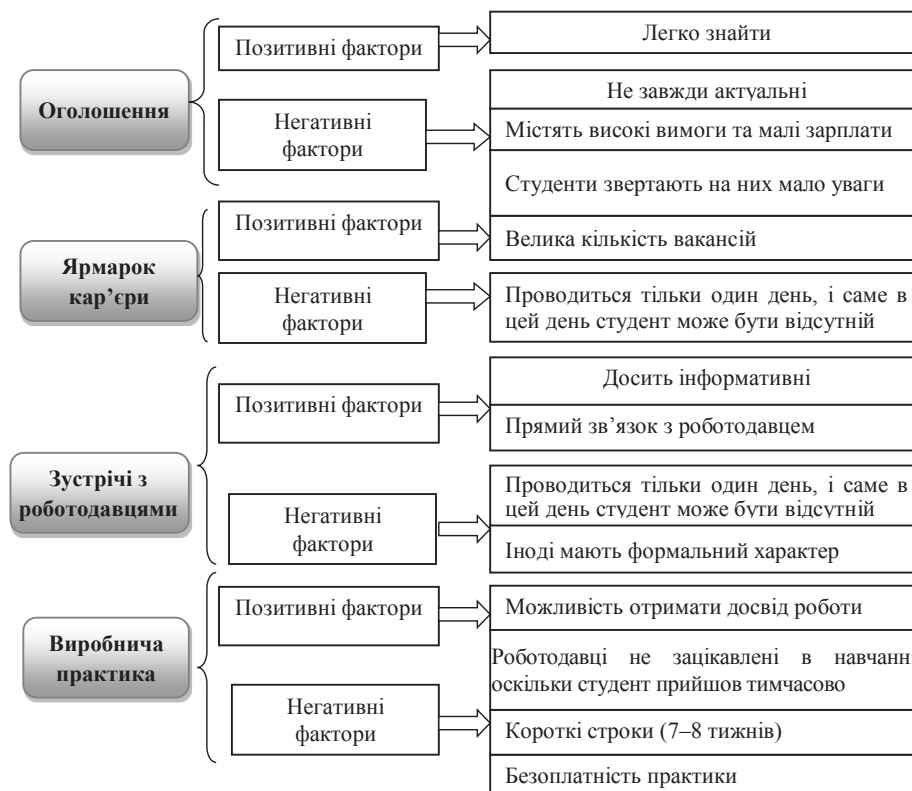


Рис. 2. Найважливіші основні заходи у ЗВО, спрямовані на працевлаштування студентів: позитивні та негативні фактори

Джерело: розроблено автором за даними джерел [9–12]



Рис. 3. Позитивні риси платформи "Studwork"

Джерело: розроблено авторами

Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства є процес удосконалення кадрової політики. Проаналізовано динаміку кількості економічно активного населення в Україні та рівень зайнятості населення молодого віку за 2012–2017 рр. Досліджено зайнятість молоді за професійними групами. Узагальнено основні заходи у ЗВО, вжиття яких спрямоване на пра-

цевлаштування студентів. Запропоновано основні напрями підвищення рівня молодіжної зайнятості, зокрема створення сайту "Studwork" (або розділу на офіційному сайті ЗВО з однойменною назвою) для студентів та випускників. Цей сайт може виступати одним з найперспективніших проектів з підвищення рівня працевлаштованості студентів.

Список використаних джерел:

1. Савицька О., Лізягіна Д. Передумови формування стратегії маркетингових комунікацій на засадах системного підходу оцінювання рівня конкурентоспроможності та стану ресурсного забезпечення підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5378>. (дата звернення: 12.03.2019).
2. Мануйлович Ю. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 274–282.

3. Джеджула В., Єпіфанова І., Гуменюк В. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 6. С. 116–121.
4. Пермінова С., Савицька О., Омельченко Я. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в контексті їх стратегічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/42.pdf. (дата звернення: 12.03.2019).
5. Єпіфанова І., Гайдей М. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 23. С. 53–57.
6. Шарко М., Васильченко К. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 1. С. 38–41.
7. Dzhedzhula V., Yepifanova I. Methodological bases of concept formation and choice of innovative business strategies. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 3. P. 51–59.
8. Каплун І., Погуда Н. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом стратегічного управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 12. С. 74–78.
9. Величко А., Силаєв А. Особливості формування кадрової політики організації в сучасних умовах. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Т. 2. С. 38–44.
10. Єсінова Н., Голозубова А. Проблеми працевлаштування молоді на ринку праці України. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 1 (25). С. 111–120.
11. Дідківська О. Актуальні проблеми працевлаштування молоді на ринку праці. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 7. С. 18–25.
12. Бондаревська К. Молодіжна зайнятість: сучасні тенденції та перспективи розвитку. *Економіка і організація управління*. 2016. № 2 (22). С. 24–32.
13. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 5 лютого 1993 р. № 2998-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>. (дата звернення: 12.03.2019).
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 12.03.2019).
15. Лібанова Е. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. 248 с.
16. Величко К., Носач Л., Печенка О. Міграційні процеси в Україні: сучасні тенденції та соціально-економічні наслідки. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 2 (26). С. 232–246.

Джеджула В. В.
Єпіфанова І. Ю.
Гладкая Д. А.

Винницький національний технічний університет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследована сущность понятия «конкурентоспособность предприятия». Определено, что важным аспектом повышения конкурентоспособности предприятий является совершенствование кадровой политики предприятия. Проанализированы показатели, характеризующие уровень занятости населения в Украине за 2012–2017 гг. Предложены направления повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования кадровой политики в виде авторского проекта “Studwork”.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кадровая политика, занятость, молодежный рынок труда, трудоустройство молодежи.

Dzhedzhula V. V.
Yepifanova I. Yu.
Hladka D. O.

Vinnitsia National Technical University

PERFECTION OF THE PERSONNEL POLICY AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Summary

The article reveals the essence of the concept of “enterprise competitiveness”. It is determined that an important aspect of improving the competitiveness of enterprises is the improvement of the personnel policy of the enterprise. The indicators characterizing the level of employment in Ukraine for 2012–2017 are analyzed. The directions of improving the competitiveness of an enterprise through the improvement of personnel policy in the form of the “Studwork” project are proposed.

Keywords: competitiveness, personnel policy, employment, youth labor market, youth employment.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.14/.17

Давидов О. І.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОЇ ОЦІНКИ ФУНДАМЕНТАЛЬНО-СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено питання розроблення методичного інструментарію фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств. Розглянуто показник фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості як індикатор фінансового результату діяльності підприємств. Побудовано систему показників фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств. Запропоновано авторську методику фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств.

Ключові слова: фундаментально-стейкхолдерська додана вартість, фінансова оцінка, показник, фінансовий результат, доходи, витрати, капітал.

Постановка проблеми. Впровадження інноваційної концепції вартісно-орієнтованого управління забезпечує розвиток підприємств за траєкторією зростання їх вартості.

Реалізація концепції вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки має бути спрямована на збільшення фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості (Fundamental and Stakeholder Value Added, FSVA), в якій відображається інтегральна оцінка додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів. Фундаментально-стейкхолдерська додана вартість є новою керованою вартістю, максимізація якої в процесі вартісно-орієнтованого управління забезпечує ефективний та стійкий розвиток підприємства на довгострокову перспективу шляхом найбільш повного задоволення як власних фінансових інтересів, так і фінансових інтересів його основних стейкхолдерів.

Впровадження системи вартісно-орієнтованого управління за критерієм зростання фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості потребує розроблення ефективного методичного інструментарію її фінансової оцінки в сучасних умовах функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні питання оцінки вартості підприємств досліджували у своїх працях такі вчені, як Г. Арнольд [1], Д.Л. Волков [2], А. Дамодаран [3], Р.І. Заворотній [4], І.В. Івашковська [5], Т. Коллер [6; 7], М. Гоедхарт [6], Д. Весселс [6], Т. Коупленд [7], Дж. Муррін [7], О.В. Мілінчук [8], К.О. Прохоров [9], І.І. Таранов [10], Н.В. Шевчук [11]. Особлива увага цими науковцями приділяється вивченню методичних аспектів оцінки економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), ринкової доданої вартості (Market Value Added, MVA), рентабельності інвестицій за грошовими потоками (Cash Flow Return on Investment, CFROI), грошової доданої вартості (Cash Value Added, CVA), акціонерної доданої вартості (Shareholder Value Added, SVA), доданої вартості для стейкхолдерів (Stakeholder Value Added, STVA).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями не розкрито зміст показника фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості з фінансової точки зору. Дослідниками не побудована система показників фінансової оцінки

фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості. Вченими не розроблена методика фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств.

Мета статті полягає в розробленні методичного інструментарію фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. З фінансової точки зору показник фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості є індикатором фінансового результату, в якому відображається інтегральна оцінка додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів. Фінансовий результат є підсумком певного зіставлення доходів та витрат діяльності суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим проблематика розроблення методичного інструментарію фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості (ця проблематика розглядається щодо виробничих промислових підприємств) пов'язана передусім з ідентифікацією доходів та витрат, різниці між якими могла би служити кількісним виміром додаткових фінансових вигід підприємства та його головних стейкхолдерів.

Вихідним пунктом розв'язання вище сформульованого завдання є визначення доходів, які отримує підприємство в процесі своєї діяльності. Ці доходи є джерелами створення додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів, а також збільшують фундаментально-стейкхолдерську додану вартість.

Доходи підприємства повинні включати операційні та неопераційні доходи. Операційні доходи – це доходи від операційної діяльності; неопераційні доходи об'єднують доходи, не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Операційні та неопераційні доходи у сукупності формують загальний дохід. Розрахунок цього показника можна представити так:

$$I_t = I_{op} + I_{nop}, \quad (1)$$

де I_t – загальний дохід; I_{op} – операційні доходи; I_{nop} – неопераційні доходи.

Складові загального доходу можуть бути визначені за даними фінансової звітності підприємств.

Операційні доходи визначаються так:

$$I_{op} = I_n + I_{oo} + I_{mva}, \quad (2)$$

де I_n – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); I_{oo} – інші операційні доходи; I_{mva} – дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю.

Неопераційні доходи розраховуються за формулою:

$$I_{nop} = I_c + I_{of} + I_o + I_c, \quad (3)$$

де I_c – дохід від участі в капіталі; I_{of} – інші фінансові доходи; I_o – інші доходи; I_c – дохід від благодійної допомоги.

Компоненти операційних та неопераційних доходів підприємства у формулах (2) і (3) мають такі коди рядків у «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)» (форма № 2): чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 2000; інші операційні доходи – 2120; дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю (додаткова стаття) – 2121; дохід від участі в капіталі – 2200; інші фінансові доходи – 2220; інші доходи – 2240; дохід від благодійної допомоги (додаткова стаття) – 2241.

Отримання суб'єктом господарювання доходів пов'язане з певними витратами. У процесі формування фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості ці витрати зменшують додаткові фінансові вигоди підприємства та його ключових стейкхолдерів, відповідно, величину цієї вартості.

Фінансова оцінка фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості потребує врахування величини повних витрат, з якими пов'язане отримання загального доходу. В цьому контексті слід розглянути передусім явні (визнані) витрати, що відображаються у фінансовій звітності підприємств (експліцитні витрати). За ознакою участі у формуванні фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів ці витрати необхідно розділити на нестратегічні та стратегічні експліцитні витрати.

Нестратегічні експліцитні витрати виконують підтримуючу функцію в процесі формування фундаментально-стейкхолдерської вартості; їх здійснення безпосередньо не пов'язане зі створенням фінансових вигід підприємства та його головних стейкхолдерів.

До нестратегічних експліцитних витрат слід віднести такі витрати, як матеріальні затрати, амортизація, інші операційні витрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати.

Цільовим призначенням стратегічних експліцитних витрат є забезпечення формування фундаментально-стейкхолдерської вартості шляхом створення фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів.

Стратегічними експліцитними витратами доцільно вважати такі витрати, як витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, фінансові витрати, витрати з податку на прибуток.

Економічний зміст нестратегічних експліцитних витрат обумовлює необхідність зменшення загального доходу підприємства на їх величину під час фінансового оцінювання фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості. Залишковий дохід, що розрахований таким способом, автором пропонується назвати фундаментально-стейкхолдерським доходом (Fundamental and Stakeholder Income, FSI).

Фундаментально-стейкхолдерський дохід характеризує величину отриманого поточного фінансового результату, який слугує основою формування фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів. Таке призначення фун-

даментально-стейкхолдерського доходу реалізується шляхом його подальшого розподілу. Саме в процесі розподілу фундаментально-стейкхолдерського доходу забезпечується формування вищезазначених фінансових вигід через здійснення стратегічних експліцитних витрат і створення чистого прибутку.

Стратегічні експліцитні витрати у формі витрат на оплату праці спрямовані на формування фінансових вигід персоналу, у формі відрахувань на соціальні заходи та витрат з податку на прибуток – на формування фінансових вигід держави, у формі фінансових витрат – на формування фінансових вигід кредиторів. Створення чистого прибутку в процесі розподілу фундаментально-стейкхолдерського доходу забезпечує формування фінансових вигід підприємства та його власників.

Таким чином, показник фундаментально-стейкхолдерського доходу містить інтегровану оцінку фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів, тому може вважатись узагальненим фінансовим індикатором фундаментально-стейкхолдерської вартості.

Фактично показник фундаментально-стейкхолдерського доходу у вигляді фінансового результату будується на основі концепції розширеної доданої вартості.

Додана вартість є новою вартістю, яка створена в результаті операційної діяльності безпосередньо на підприємстві живою працею за допомогою засобів виробництва. Додана вартість визначається шляхом віднімання від виручки від реалізації продукції витрат проміжного споживання (матеріальних затрат, амортизації тощо).

Використання концепції розширеної доданої вартості для оцінювання фундаментально-стейкхолдерського доходу як показника фінансового результату передбачає врахування не тільки доданої вартості, яка створюється в процесі операційної (основної) діяльності суб'єкта господарювання, але й додаткової вартості в результаті здійснення неопераційної діяльності підприємства.

Метод визначення фундаментально-стейкхолдерського доходу шляхом віднімання із загального доходу нестратегічних експліцитних витрат фактично є залишковим. Розрахунок фундаментально-стейкхолдерського доходу (FSI) залишковим методом можна представити так:

$$FSI = I_t - E_{ne}, \quad (4)$$

де E_{ne} – нестратегічні експліцитні витрати.

Нестратегічні експліцитні витрати у формулі (4) розраховуються таким чином:

$$E_{ne} = E_m + A + E_{oo} + L_c + E_o, \quad (5)$$

де E_m – матеріальні затрати; A – амортизація; E_{oo} – інші операційні витрати; L_c – втрати від участі в капіталі; E_o – інші витрати.

Складові нестратегічних експліцитних витрат підприємства у формулі (5) мають такі коди рядків у «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)» (форма № 2): матеріальні затрати – 2500, амортизація – 2515, інші операційні витрати – 2520, втрати від участі в капіталі – 2255, інші витрати – 2270.

Для обчислення фундаментально-стейкхолдерського доходу може бути використаний також адитивний (сумарний) метод. За цього методу показник фундаментально-стейкхолдерського доходу розраховується як сума часток, на які він розподіляється в процесі задоволення фінансових інтересів підприємства та його ключових стейкхолдерів.

За адитивного методу фундаментально-стейкхолдерський дохід визначається так:

$$FSI = E_{sc} + P_n, \quad (6)$$

де E_{sc} – стратегічні експліцитні витрати; P_n – чистий прибуток.

Стратегічні експліцитні витрати у формулі (6) обчислюються так:

$$E_{sc} = E_p + P_s + E_f + E_{pt}, \quad (7)$$

де E_p – витрати на оплату праці; P_s – відрахування на соціальні заходи; E_f – фінансові витрати; E_{pt} – витрати з податку на прибуток.

Складові стратегічних експліцитних витрат підприємства у формулі (7) мають такі коди рядків у «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)» (форма № 2): витрати на оплату праці – 2505, відрахування на соціальні заходи – 2510, фінансові витрати – 2250, витрати з податку на прибуток – 2300.

Відповідно до методів визначення показника фундаментально-стейкхолдерського доходу слід розрізнити залишковий фундаментально-стейкхолдерський дохід, який розраховується за формулою (4), та адитивний фундаментально-стейкхолдерський дохід (він обчислюється за формулою (6)).

Можливості застосування вищезазначених методів обумовлені механізмом створення та розподілу фундаментально-стейкхолдерського доходу.

Стосовно визначення доданої вартості залишковий та адитивний методи досліджувала у своїх наукових працях низка вчених [12, с. 124–143; 13, с. 50–53].

За своєю економічною сутністю залишковий фундаментально-стейкхолдерський дохід характеризує величину справді створеної в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства фундаментально-стейкхолдерської вартості та визначає фінансову базу для формування фінансових вигід підприємства, а також його ключових стейкхолдерів. Показник залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу відображає розмір фінансової відповідальності суб'єкта господарювання щодо отримання фінансового результату, який забезпечує задоволення власних та стейкхолдерських фінансових інтересів.

Адитивний фундаментально-стейкхолдерський дохід – це розподілена фундаментально-стейкхолдерська вартість. Адитивний фундаментально-стейкхолдерський дохід є підсумком складання величин конкретних фінансових вигід підприємства та його основних стейкхолдерів. Ці фінансові вигоди утворюються в результаті розподілу залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу через здійснення стратегічних експліцитних витрат і формування чистого прибутку.

Адитивний фундаментально-стейкхолдерський дохід може відрізнитись від залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу за величиною, що обумовлене передусім різним способом використання в розрахунках цих показників операційних витрат.

Під час визначення залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу враховуються операційні витрати у вигляді тільки їх окремих елементів (матеріальні затрати, амортизація та інші операційні витрати), які віднесені до нестратегічних експліцитних витрат і відображаються у розділі III «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)» (форма № 2).

Адитивний фундаментально-стейкхолдерський дохід складається не лише з окремих елементів операційних витрат (витрати на оплату праці,

відрахування на соціальні заходи), які є стратегічними експліцитними витратами та відображаються в розділі III «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)» (форма № 2), але й з компонентів (витрат з податку на прибуток і чистий прибуток), що визначаються з урахуванням всіх операційних витрат у розділі I цього звіту.

Суми операційних витрат у розділах I та III «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)» (форма № 2) можуть не співпадати у зв'язку зі специфікою їх бухгалтерського обліку та відображення у фінансовій звітності підприємств, тому одночасне використання під час визначення адитивного фундаментально-стейкхолдерського доходу операційних витрат з розділів I та III вищезазначеного Звіту може приводити до отримання його величини, яка буде відрізнитись від залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу (у його розрахунку застосовуються тільки певні елементи операційних витрат з розділу III «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)» (форма № 2)).

Крім того, у збиткових підприємств такі складові адитивного фундаментально-стейкхолдерського доходу, як витрати з податку на прибуток і чистий прибуток, приймають нульові значення, що обумовлює за інших рівних умов відповідне перевищення адитивного фундаментально-стейкхолдерського доходу над залишковим фундаментально-стейкхолдерським доходом (за рахунок останнього покриваються відповідні збитки).

Наявність можливих розбіжностей між значеннями показників залишкового та адитивного фундаментально-стейкхолдерського доходу обумовлює доцільність визначення їх конкретних сфер застосування.

Концептуальне розуміння фінансової оцінки фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості як процесу визначення фінансового результату у вигляді додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів за принципом «доходи мінус витрати» обумовлює використання під час цього оцінювання саме залишкового фундаментально-стейкхолдерського доходу, який характеризує справді створену фундаментально-стейкхолдерську вартість на підприємстві.

Розрахунок адитивного фундаментально-стейкхолдерського доходу має значення для здійснення ефективного аналізу його структури в контексті визначення рівня задоволеності та ступеня збалансованості фінансових інтересів підприємства, а також його основних стейкхолдерів в процесі здійснення управління підприємствами за критерієм зростання фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості.

Фундаментально-стейкхолдерський дохід, що розраховується за формулою (4), виражає поточний фінансовий результат діяльності підприємства без урахування імпліцитних (неявних, тобто відсутніх у фінансовій звітності підприємств) витрат на отримання загального доходу. Імпліцитні витрати характеризують альтернативні витрати на інвестований у підприємство капітал з урахуванням наявних на ринку інвестиційних альтернатив з тим же рівнем ризику.

В процесі формування фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості імпліцитні витрати також (разом з нестратегічними експліцитними витратами) повинні покриватися за рахунок загального доходу підприємства. На величину імпліцитних витрат зменшується фундаментально-

стейкхолдерський дохід, що реально створений на підприємстві. Такий підхід обумовлює відповідну конструкцію показника FSVA як стратегічного фінансового результату діяльності підприємства, що визначається шляхом віднімання від фундаментально-стейкхолдерського доходу імпліцитних витрат. Отриманий у підсумку показник фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості буде відображати фундаментально-стейкхолдерський дохід, що реально створений суб'єктом господарювання з урахуванням альтернативних інвестиційних витрат. Фактично FSVA визначає величину додавання загального доходу через включення в оцінку (разом з нестратегічними експліцитними витратами) імпліцитних витрат, що пов'язані з інвестуванням капіталу в підприємство. З урахуванням введення в науковий обіг категорії фундаментально-стейкхолдерського доходу ця вимога реалізується шляхом зменшення цього доходу на величину імпліцитних витрат.

Використання імпліцитних витрат у фінансовій оцінці фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості дає змогу врахувати ринкову вартість інвестиційних ресурсів, довгостроковість та сценарність розвитку підприємства, стратегічні альтернативи в інвестуванні коштів, інвестиційні ризики.

Таким чином, фінансова оцінка фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості має передбачати врахування повних витрат на отримання загального доходу через включення в оцінку (разом з нестратегічними експліцитними витратами) імпліцитних витрат, що пов'язані з інвестуванням капіталу в підприємство. З урахуванням введення в науковий обіг категорії фундаментально-стейкхолдерського доходу ця вимога реалізується шляхом зменшення цього доходу на величину імпліцитних витрат.

Імпліцитні витрати на отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу у фінансовій оцінці фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості доцільно визначати так:

$$IE_{fsi} = MCIC_{fsi} \times IC_{fsi}, \quad (8)$$

де IE_{fsi} – імпліцитні витрати, що пов'язані з отриманням фундаментально-стейкхолдерського доходу (у грошових одиницях); $MCIC_{fsi}$ – ринкова вартість інвестованого капіталу (Market Cost of Invested Capital, MCIC), що використовується підприємством для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу (виражається коефіцієнтом); IC_{fsi} – інвестований капітал (Invested Capital, IC), що використовується підприємством для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу (у грошових одиницях).

З урахуванням вищезазначеного фундаментально-стейкхолдерську додану вартість (FSVA) автором пропонується визначати за такою базовою формулою:

$$FSVA = FSI - MCIC_{fsi} \times IC_{fsi}. \quad (9)$$

Показник FSI у формулі (9) розраховується за формулою (4).

У формулах (8) та (9) параметр $MCIC_{fsi}$ характеризує відносний рівень ринкових витрат на інвестований у підприємство капітал, який залучається з ринку капіталів та використовується суб'єктом господарювання для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу.

Показник $MCIC_{fsi}$ виражає альтернативну вартість у вигляді фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу, яку має забезпечити підприємство з урахуванням наявних на ринку інвестиційних альтернатив з еквівалентним ризиком.

Під фундаментально-стейкхолдерською дохідністю інвестованого капіталу слід розуміти відношення фундаментально-стейкхолдерського доходу до величини капіталу, інвестованого у підприєм-

ство та використаного для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу.

Змістовна характеристика показника $MCIC_{fsi}$ у формулах (8) та (9) дає змогу автору запропонувати його оцінювання в українських економічних умовах на рівні середнього значення фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу за підприємствами галузі.

Таким чином, показник $MCIC_{fsi}$ у формулах (8) та (9) характеризує відносний рівень очікуваної віддачі від інвестованого капіталу у формі фундаментально-стейкхолдерського доходу як найбільш повного результату інвестування за наявних ринкових умов, який формує фінансову базу для виплат доходів підприємству та його ключовим стейкхолдерам. Тим самим запропонований автором показник $MCIC_{fsi}$ відрізняється від показника середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC), який використовується для встановлення ставки дисконтування під час застосування дохідного підходу до визначення вартості підприємств, а також у відомих моделях доданої вартості, таких як EVA, CVA, SVA.

Під час визначення WACC береться до уваги обмежений результат інвестування капіталу в підприємство у вигляді очікуваних надходжень доходу тільки інвесторам, а саме постачальникам власного та позикового капіталів (цей інвестиційний результат співвідноситься з величиною відповідного капіталу зі зважуванням на частку власного й позикового капіталів у сукупному капіталі підприємства).

Під час використання у формулах (8) та (9) показника $MCIC_{fsi}$ слід акцентувати увагу на таких важливих моментах:

1) $MCIC_{fsi}$ – це відносний показник, тобто він виражається коефіцієнтом від величини інвестованого капіталу, що підприємство використовує для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу;

2) показник $MCIC_{fsi}$ характеризує не реальну вартість залучення капіталу конкретним підприємством, а альтернативну вартість використання цього капіталу з урахуванням альтернативних можливостей його інвестування за незмінного рівня ризику;

3) величина $MCIC_{fsi}$ є саме ринковою вартістю інвестованого капіталу, яка виражає відносний рівень ринково необхідних (нормативних) витрат на інвестований капітал; ця вартість формується на відповідному ринку капіталів, на якому встановлюються особливі вимоги до фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу; при цьому враховуються ринкові фактори формування фундаментально-стейкхолдерського доходу, ризики інвестування в підприємство як елемент сучасної ринкової системи;

4) параметр $MCIC_{fsi}$ відповідає середньоринковому відносному рівню віддачі інвестованого капіталу у вигляді створеного фундаментально-стейкхолдерського доходу на одиницю вкладених коштів, а не середньоринковій дохідності виключно для постачальників власного та позикового капіталів; показник $MCIC_{fsi}$ відображає середньоринкові вимоги до фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу з одним і тим самим рівнем ризику вкладень, тобто $MCIC_{fsi}$ – це ринкова норма фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу.

Показник IC_{fsi} у формулах (8) та (9) відображає сукупність усіх фінансових (власних та позико-

вих) ресурсів, які залучаються підприємством для фінансування своєї діяльності на платній основі та інвестуються в необоротні й оборотні активи задля отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу в результаті діяльності суб'єкта господарювання.

Вираз $MCIC_{fsi} \times IC_{fsi}$ у формулах (8) та (9) характеризує абсолютну величину ринкових витрат на інвестований капітал, що використовується для отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу підприємства.

Згідно із запропонованою методикою фінансового оцінювання фундаментально-стейкхолдерська додана вартість є кінцевим фінансовим результатом у формі частини створеного підприємством фундаментально-стейкхолдерського доходу, що залишається після компенсації ринкових витрат на інвестований капітал.

Таким чином, показник FSVa оцінює не тільки проміжний фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді фундаментально-стейкхолдерського доходу, але й ефективність його отримання через врахування ринкових витрат на інвестований капітал.

Відповідно до формули (9) показник FSVa визначає величину додавання підприємством фундаментально-стейкхолдерської вартості протягом певного періоду в результаті отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу в розмірі, який перевищує ринкові витрати на інвестований капітал. Величина цього перевищення оцінює стратегічний фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів. Отримання такого результату забезпечує довгостроковий розвиток суб'єкта господарювання шляхом найбільш повного задоволення як власних фінансових інтересів, так і фінансових інтересів своїх головних стейкхолдерів.

Показник FSVa є індикатором якості управлінських рішень, який характеризує ступінь ефективності використання інвестованого капіталу за фундаментально-стейкхолдерським доходом в результаті дій менеджменту.

При $FSVa > 0$ підприємство отримує фундаментально-стейкхолдерський дохід у розмірі, що перевищує ринкові витрати на інвестований капітал. Це свідчить про ефективність використання інвестованого капіталу та створення фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємства.

Якщо $FSVa = 0$, то це означає, що зароблений підприємством фундаментально-стейкхолдерський дохід компенсує лише ринкові витрати на інвестований капітал. Тоді не створюється фундаментально-стейкхолдерська додана вартість, а в результаті діяльності підприємства забезпечується середньоринкова норма віддачі від інвестованого капіталу за фундаментально-стейкхолдерським доходом з компенсацією відповідного ризику.

Ситуація $FSVa < 0$ пов'язана з тим, що розмір отриманого підприємством фундаментально-стейкхолдерського доходу є недостатнім для відшкодування ринкових витрат на інвестований капітал. Таке значення FSVa характеризує неефективне використання інвестованого капіталу за фундаментально-стейкхолдерським доходом та свідчить про те, що фундаментально-стейкхолдерська додана вартість підприємством не формується.

З урахуванням розуміння показника $MCIC_{fsi}$ як ринкової норми фундаментально-стейкхол-

дерської дохідності інвестованого капіталу вираз $MCIC_{fsi} \times IC_{fsi}$ у формулах (8) та (9) можна визначити як нормативний фундаментально-стейкхолдерський дохід, який має заробляти підприємство в умовах наявності інвестиційних альтернатив на ринку з тим же рівнем ризику. Показник FSI у формулі (9) характеризує фактичну (реальну) величину фундаментально-стейкхолдерського доходу.

Відповідно, базову формулу (9) розрахунку FSVa можна в більш загальному вигляді представити так:

$$FSVa = FSI_f - FSI_n, \quad (10)$$

де FSI_f – фактичний (реальний) фундаментально-стейкхолдерський дохід; FSI_n – нормативний фундаментально-стейкхолдерський дохід.

Формула (10) дає змогу трактувати фундаментально-стейкхолдерську додану вартість як наднормативний фундаментально-стейкхолдерський дохід, який отримує підприємство в результаті інвестування капіталу.

Фінансова оцінка FSVa може бути представлена в іншому вигляді в результаті здійснення низки математичних перетворень базової формули (9):

$$\begin{aligned} FSVa &= FSI - MCIC_{fsi} \times IC_{fsi} = \frac{FSI \times IC_{fsi}}{IC_{fsi}} - MCIC_{fsi} \times IC_{fsi} = \\ &= \frac{FSI}{IC_{fsi}} \times IC_{fsi} - MCIC_{fsi} \times IC_{fsi} = \left(\frac{FSI}{IC_{fsi}} - \right. \\ &\left. - MCIC_{fsi} \right) \times IC_{fsi} = (FSR_{ic} - MCIC_{fsi}) \times IC_{fsi}, \quad (11) \end{aligned}$$

де FSR_{ic} – фундаментально-стейкхолдерська дохідність (Fundamental and Stakeholder Return, FSR) інвестованого капіталу.

Фундаментально-стейкхолдерська дохідність інвестованого капіталу (FSR_{ic}) визначається, як було показано раніше, відношенням фундаментально-стейкхолдерського доходу підприємства до величини інвестованого капіталу, що використовується для отримання цього доходу.

Розрахунок фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості за формулою (11) показує, що така вартість створюється тоді, коли фундаментально-стейкхолдерська дохідність інвестованого капіталу підприємства перевищує ринкову норму фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу, яка відображається показником ринкової вартості інвестованого капіталу $MCIC_{fsi}$.

Вираз $(FSR_{ic} - MCIC_{fsi})$ у формулі (11) автором пропонується називати спредом фундаментально-стейкхолдерської дохідності (Spread of Fundamental and Stakeholder Return, SFSR) інвестованого капіталу. Цей показник характеризує величину відхилення фактичної (внутрішньої для підприємства) від нормативної (ринкової, зовнішньої щодо підприємства) фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу.

Відповідно, формулу (11) можна представити так:

$$FSVa = SFSR_{ic} \times IC_{fsi}, \quad (12)$$

де $SFSR_{ic}$ – спред фундаментально-стейкхолдерської дохідності інвестованого капіталу.

Спред фундаментально-стейкхолдерської дохідності у формулі (12) виражає наднормативну фундаментально-стейкхолдерську дохідність інвестованого капіталу.

Формули (11) і (12) дають змогу інтерпретувати фундаментально-стейкхолдерську додану вартість як абсолютну величину наднормативного

фундаментально-стейкхолдерського доходу, який отримує підприємство в результаті забезпечення більш високого (порівняно з ринковим) рівня віддачі інвестованого капіталу у вигляді фундаментально-стейкхолдерської дохідності.

Висновки і пропозиції. Фінансова оцінка фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості ґрунтується на визначенні фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання у вигляді різниці між його доходами та витратами, яка кількісно вимірює додаткові фінансові вигоди підприємства та його ключових стейкхолдерів.

Фінансове вимірювання фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості передбачає врахування повних витрат на отримання загального доходу через включення в оцінку нестратегічних експліцитних витрат та імпліцитних витрат в процесі інвестування капіталу в підприємство.

Згідно із запропонованою методикою фінансове оцінювання фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості здійснюється шляхом

визначення кінцевого фінансового результату у формі частини створеного підприємством фундаментально-стейкхолдерського доходу, що залишається після компенсації ринкових витрат на інвестований капітал.

Показник фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості оцінює величину додавання підприємством фундаментально-стейкхолдерської вартості протягом певного періоду в результаті отримання фундаментально-стейкхолдерського доходу в розмірі, який перевищує ринкові витрати на інвестований капітал. Величина такого перевищення характеризує стратегічний фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання у вигляді додаткових фінансових вигід підприємства та його ключових стейкхолдерів.

Подальші дослідження пов'язані з діагностикою рівня фундаментально-стейкхолдерської доданої вартості підприємств, виявленням тенденцій та факторів її формування у сучасних економічних умовах.

Список використаних джерел:

1. Arnold G. The handbook of corporate finance. A business companion to financial markets, decisions and techniques. Pearson education. Financial Times Prentice Hall, 2005. 716 p.
2. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента ; изд. дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. 320 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
4. Заворотній Р.І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні підходи : монографія. Київ : КНЕУ, 2012. 295 с.
5. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. Москва : ИНФРА-М, 2013. 430 с.
6. Koller T., Goedhart M., Wessels D. Valuation: Measuring and managing the value of companies. Fifth edition. New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. 862 p.
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Олимп-Бизнес, 2005. 576 с.
8. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. № 1 (75). С. 86–96.
9. Прохоров К.О. Управление стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон как управленческая инновация : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» ; Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. Ярославль, 2011. 27 с.
10. Таранов І.І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісно-орієнтованого управління. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 3. С. 47–60.
11. Шевчук Н.В. Сучасні моделі оцінювання доданої вартості підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 35. С. 271–277.
12. Вакульчик О.М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект. Дніпропетровськ : Пороги, 2003. 257 с.
13. Юрчик Г.М., Самолюк Н.М. Теоретичні аспекти формування, розподілу та перерозподілу доданої вартості. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 14. С. 49–59. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/6.pdf (дата звернення: 28.02.2019).

Давыдов А. И.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОЙ ОЦЕНКИ ФУНДАМЕНТАЛЬНО-СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследованы вопросы разработки методического инструментария финансовой оценки фундаментально-стейкхолдерской добавленной стоимости предприятий. Рассмотрен показатель фундаментально-стейкхолдерской добавленной стоимости как индикатор финансового результата деятельности предприятий. Построена система показателей финансовой оценки фундаментально-стейкхолдерской добавленной стоимости предприятий. Предложена авторская методика финансовой оценки фундаментально-стейкхолдерской добавленной стоимости предприятий.

Ключевые слова: фундаментально-стейкхолдерская добавленная стоимость, финансовая оценка, показатель, финансовый результат, доходы, затраты, капитал.

Davydov O. I.

V. N. Karazin Kharkiv National University

METHODOLOGICAL TOOLS FOR FINANCIAL VALUATION OF THE FUNDAMENTAL AND STAKEHOLDER VALUE ADDED OF ENTERPRISES

Summary

The article deals with the development of methodological tools for financial valuation of the fundamental and stakeholder value added of enterprises. The indicator of the fundamental and stakeholder value added as the indicator of financial result of enterprises performance is considered. The system of the indicators of financial valuation of the fundamental and stakeholder value added of enterprises is created. The author's method of financial valuation of the fundamental and stakeholder value added of enterprises is proposed.

Keywords: fundamental and stakeholder value added, financial valuation, indicator, financial result, income, expenses, capital.

УДК 336.717.3(477)

Руцишин Н. М.

Милян І. І.

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті висвітлено економічну сутність депозитів та депозитної діяльності банківських установ. Наведено етапи здійснення депозитної діяльності банків. Проаналізовано динаміку складу та структури залучених депозитів банків України за останні п'ять років в розрізі депонентів. Досліджено зміни строкових депозитів та депозитів до запитання вітчизняних банків за 2014–2018 рр. Оцінено депозити банків в розрізі валют за досліджуваній період. Окреслено напрями розвитку депозитної діяльності вітчизняних банків. Наведено шляхи підвищення ефективності депозитної діяльності банківських установ.

Ключові слова: депозит, депозитна діяльність банків, депозити юридичних осіб, депозити фізичних осіб, депозитна політика банків.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку депозитна діяльність банків України має велике значення для їх ефективного функціонування. Розвиток ринкових умов та банківської системи спричинив загострення конкуренції між банками за фінансові ресурси. Наявність достатнього обсягу депозитних ресурсів є основою здійснення активних операцій банків, що дає змогу отримувати максимальні прибутки та диференціювати ризики. Залучені депозити визначають перспективи розвитку банків та їх можливості вдосконалювати спектр банківських продуктів і послуг на фінансовому ринку. Сьогодні основну суму депозитів складають кошти юридичних осіб, які формуються в процесі кругообігу промислового та торгового капіталів, а також особисті грошові заощадження фізичних осіб. Для підтримання власних позицій на ринку, підвищення стійкості, конкурентоспроможності та прибутковості банкам необхідно вдосконалювати депозитну політику, застосовувати різноманітні фінансові інструменти, розширювати свою депозитну діяльність, пропонувати своїм клієнтам нові депозитні продукти. Саме тому дослідження сучасного стану депозитної діяльності банків та окреслення напрямів її розвитку є необхідними та актуальними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання депозитної діяльності банків досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, такі як А.М. Герасимович, О.В. Васюренко, В.В. Коваленко, Р.Р. Коцовська, О.М. Кумейко, І.О. Лютий, О.М. Петрук, В.А. Табачук, Р.І. Тиркало. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень цієї теми, вона залишається актуальною, адже особливістю такої діяльності є те, що вона становить основу, яка формує як пасивні, так і активні операції банків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Депозитна діяльність вітчизняних банків потребує постійного моніторингу та аналізу ситуації, надзвичайно важливим є регулярне оновлення інформації, що дає змогу охарактеризувати та побачити видимі проблеми, а також навести методи їх вирішення.

Мета статті полягає в аналізі депозитної діяльності банківських установ України впродовж останніх п'ять років, окресленні напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна депозитна діяльність на ринку банківських продуктів і послуг має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розроблення та впровадження модифікацій депозитних продуктів, удосконалення технологій депозитного обслуговування роздрібних клієнтів. Це дасть змогу залучати більшу кількість клієнтів, завойовувати нові сегменти ринку, а також проводити успішну конкурентну боротьбу. Для досягнення цієї мети банки повинні дотримуватись принципу гнучкої депозитної політики.

Слід зазначити, що депозитна діяльність банків кореляційно залежить від вибраної концепції формування та реалізації депозитної політики. Зокрема, депозитна політика банків – це складне економічне явище, сутність якого необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому значенні депозитну політику банків характеризують як стратегію та тактику банків під час їх діяльності щодо залучення ресурсів задля повернення, а також організації депозитного процесу та управління ним. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію та тактику банків щодо організації депозитного процесу задля забезпечення їх ліквідності [1, с. 835].

Депозитна діяльність – це діяльність банківських установ щодо залучення тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб для розміщення їх на власний розсуд для отримання прибутку.

Депозитна діяльність банків включає етапи, відображені на рис. 1.

Основою здійснення депозитної діяльності є депозитні операції, які трактуються як пасивні операції банків із залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб у національній та іноземній валюті у формі вкладів (депозитів) шляхом їх зарахування на відповідні рахунки на певних умовах [3, с. 166].

Відповідно до Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними та фізичними особами вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті чи банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі), а також підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [4].

Згідно з О.М. Петруком депозит – це кошти, що надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно з чинним законодавством України, або нерезиденту на чітко визначений строк та під процент і оформлюються відповідною угодою [5, с. 74].

О.В. Дзюблюк дає таке визначення депозиту: це грошові кошти, які внесені в банк клієнтами, зберігаються на їхніх рахунках та використовуються згідно з укладеною угодою та банківським законодавством [6, с. 100].

Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валютах, передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формі на рахунок власника

для зберігання на певних умовах [3, с. 168]. До депозитів належать засоби, які розміщені в банку за бажанням клієнтів [7, с. 268]. Депозитні вклади відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банків, слугують мірою довіри та визнання діяльності банків вкладниками.

З вищенаведених визначень сутності депозиту можна охарактеризувати депозитну діяльність банку як діяльність, пов'язану із залученням тимчасово вільних коштів у юридичних та фізичних осіб в іноземній та національній валютах, що має чітко визначені умови. Депозитна діяльність банківських установ передусім спрямована на забезпечення стабільної ресурсної бази та захист інтересів вкладників і кредиторів [8, с. 625].

Суб'єктами депозитної діяльності є банки та депоненти (вкладники). Об'єктами депозитних операцій є ті самі кошти, які розміщені на рахунках у банках і за якими банки виплачують відсотки. Умови виплати процентів за цими депозитами обумовлюються у двосторонніх угодах. Залишки коштів на цих рахунках постійно змінюються, тому банки цей вид залучених коштів можуть використовувати тільки для короткострокових кредитів, постійно слідкуючи за поточною ліквідністю балансу.

Динаміка складу залучених депозитів банків України за 2014–2018 рр. в розрізі депонентів відображена в табл. 1.

Більшість депозитів українських банків складають вклади фізичних осіб. Цей вид вкладів має позитивну тенденцію до зростання. Депозити фізичних осіб зросли з 422 733 млн. грн. станом на 1 січня 2015 р. до 532 678 млн. грн на 1 січня 2019 р., тобто на 109 945 млн. грн., або в 1,26 рази.

Впродовж останніх п'яти років спостерігається стабільне збільшення вкладів юридичних осіб з 295 472 млн. грн. на 1 січня 2015 р. до 430 578 млн. грн. на 1 січня 2019 р., а саме в 1,46 рази.

Динаміка структури депозитів банків України в розрізі депонентів за 2014–2018 рр. наведена на рис. 2.

Питома вага депозитів фізичних осіб банків України на початок 2015 р. сягнула понад 58%, а впродовж 2016–2019 рр. перебувала на рівні понад 50%. Питома вага депозитів юридичних осіб банків України станом на 1 січня 2015 р. склала 41,14%, а впродовж 2015–2018 рр. перебувала на рівні понад 40%. Зокрема, на 1 січня 2017 р. депозити як фізичних, так і юридичних осіб

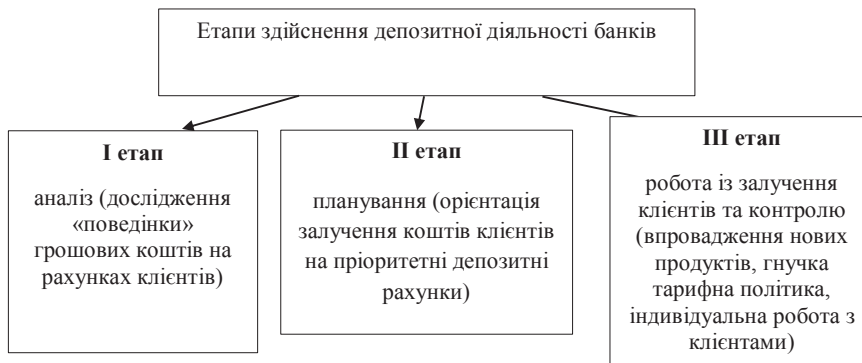


Рис. 1. Етапи здійснення депозитної діяльності банків

Джерело: складено на основі джерела [2]

Таблиця 1

Динаміка складу залучених депозитів банків України за 2014–2018 рр. в розрізі депонентів

Показники	Станом на 1 січня					Відхилення 2018/2014 рр., (+, -)	Темп змін 2018/2014 рр., рази
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.		
Депозити фізичних осіб банків України, млн. грн.	422 733	399 841	435 826	480 001	532 678	109 945	1,26
Депозити юридичних осіб банків України, млн. грн.	295 472	360 453	424 212	427 478	430 578	135 106	1,46
Усього депозитів банків України, млн. грн.	718 205	760 295	860 038	930 004	963 256	245 051	1,34

Джерело: складено на основі джерела [9]

склали 50% загальної сукупності депозитів банків України.

Динаміка складу залучених депозитів банків України за 2014–2018 рр. в розрізі видів наведена в табл. 2.

Аналізуючи депозити до запитання за п'ять останніх років, спостерігаємо зростання на 215 386 млн. грн., або в 1,79 рази. Згідно з даними, наведеними в табл. 2, впродовж 2014–2017 рр. строкові депозити переважають над депозитами до запитання, оскільки за строковими вкладками значно вищі відсотки, ніж за вкладками до запитання. Станом на початок 2019 р. ситуація кардинально змінилась: депозити до запитання хоч і не суттєво, проте переважають, що пов'язане з політичною та економічною ситуацією в країні та страхом осіб втратити свої заощадження. Проте строкові вклади також мають свої недоліки, адже кошти недоступні до зазначеного періоду в разі

такого депозиту, на відміну від вкладів до запитання, коли вкладники можуть забрати кошти в будь-який момент, але за значно нижчі відсотки.

Динаміка складу залучених ресурсів банками України юридичних та фізичних осіб за 2014–2018 рр. в розрізі валют наведена в табл. 3.

Згідно з даними табл. 3 впродовж 2014–2018 рр. спостерігається зростання депозитів фізичних осіб в іноземній валюті на 17 397 млн. грн., або в 1,08 рази, проте за 2018 р. цей вид депозитів зменшився на 2 660 млн. грн. Депозити юридичних осіб в іноземній валюті зросли за останніх п'ять років на 30 618 млн. грн., або в 1,26 рази, однак за 2017–2018 рр. вони зменшилися з 183 305 млн. грн. на 1 січня 2017 р. до 150 332 млн. грн. на 1 січня 2019 р., тобто на 32 973 млн. грн.

Динаміка структури депозитів України юридичних та фізичних осіб банків України в розрізі валют за 2014–2018 рр. наведена на рис. 3.

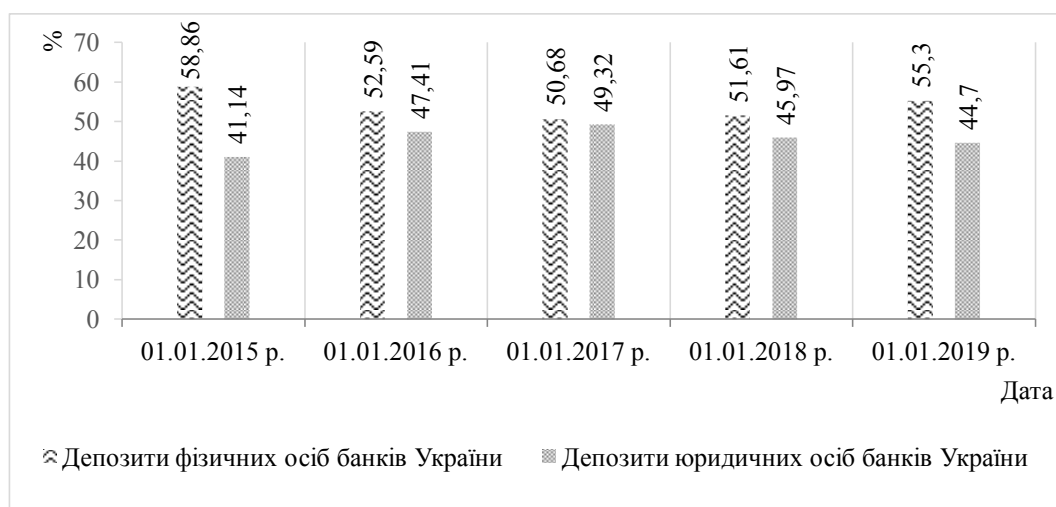


Рис. 2. Динаміка структури депозитів банків України в розрізі депонентів за 2014–2018 рр.

Джерело: складено на основі джерела [9]

Таблиця 2
Динаміка складу залучених депозитів банків України за 2014–2018 рр. в розрізі видів

Показники	Станом на 1 січня					Відхилення 2018/2014 рр., (+, -)	Темп змін 2018/2014 рр., рази
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.		
Строкові депозити банків України, млн. грн.	447 023	414 607	442 808	472 403	476 689	296 66	1,07
Депозити до запитання банків України, млн. грн.	271 182	345 688	417 230	457 601	486 568	215 386	1,79
Усього депозитів банків України, млн. грн.	718 205	760 295	860 038	930 004	963 256	245 051	1,34

Джерело: складено на основі джерела [9]

Таблиця 3
Динаміка складу залучених депозитів банків України юридичних та фізичних осіб за 2014–2018 рр. в розрізі валют

Показники	Станом на 1 січня					Відхилення 2018/2014 рр., (+, -)	Темп змін 2018/2014 рр., рази
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.		
Депозити фізичних осіб в національній валюті, млн. грн.	198 154	188 451	200 027	235 365	268 289	70 135	1,35
Депозити фізичних осіб в іноземній валюті, млн. грн.	224 579	211 391	235 799	244 636	241 976	17 397	1,08
Депозити юридичних осіб в національній валюті, млн. грн.	175 759	212 816	240 908	264 529	280 246	104 487	1,59
Депозити юридичних осіб в іноземній валюті, млн. грн.	119 714	147 638	183 305	162 950	150 332	30 618	1,26

Джерело: складено на основі джерела [9]

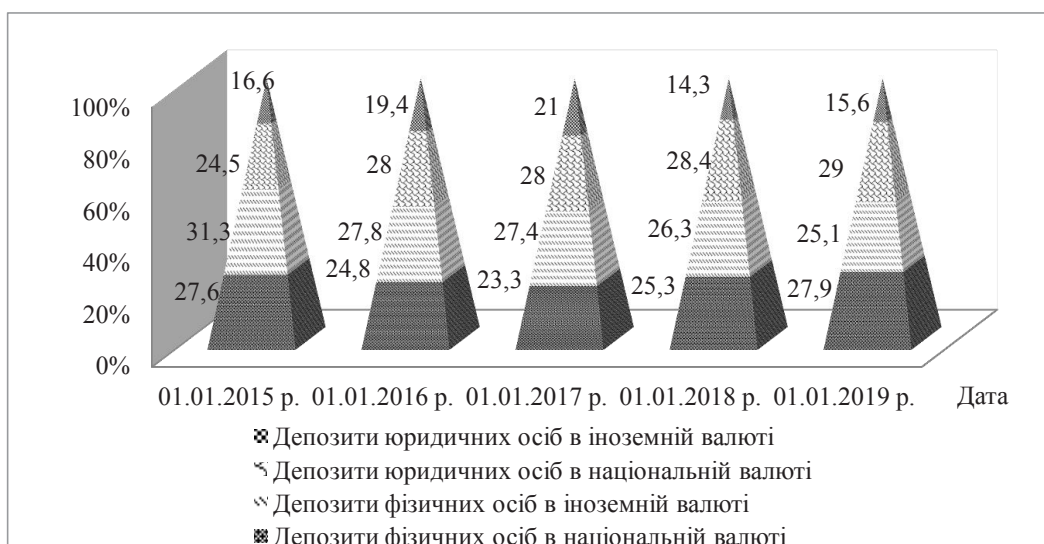


Рис. 3. Динаміка структури депозитів України юридичних та фізичних осіб банків України за 2014–2018 рр. в розрізі валют

Джерело: складено на основі джерела [9]

Питома вага депозитів фізичних осіб в національній валюті в загальній сукупності депозитів банків України на 1 січня 2015 р. та на 1 січня 2018 р. була незмінною, становлячи 27,6% та 27,9% відповідно. Проте цей показник за 2014–2016 рр. зменшився на 4,3%, склавши на 1 січня 2017 р. 23,3%, а за період 2017–2018 рр. він зріс на 6%.

На 1 січня 2015 р. питома вага депозитів фізичних осіб в іноземній валюті склала 31,3%, а за досліджуваний період вона зменшилась на 6,2%, склавши на початок 2019 р. 25,1%. На рівні 27% цей показник спостерігаємо на 1 січня 2016 р. та 1 січня 2017 р.

Питома вага депозитів юридичних осіб в національній валюті за 2014–2018 рр. зросла з 24,5% на початок 2015 р. до 29% на початок 2019 р., тобто на 4,5%, а впродовж 2015–2018 рр. вона мала найбільший відсоток (28%) у загальній сукупності депозитів банків України.

Впродовж останніх п'яти років питома вага депозитів юридичних осіб в іноземній валюті складала найменше значення серед депозитів юридичних та фізичних осіб, а саме на 1 січня 2015 р. вона становила 16,6%, а на 1 січня 2019 р. – 15,6%. Найбільшого значення цей показник досяг на 1 січня 2017 р., склавши 21%.

В разі кризових явищ депозитна діяльність банків повинна бути спрямована на розроблення депозитної стратегії, яка націлена на залучення нових клієнтів, а саме стратегію розвитку та стратегію диверсифікації, утримання наявних клієнтів (стратегія проникнення), впровадження нових напрямів розвитку в депозитних продуктах та послугах (інноваційна стратегія) [1, с. 836].

Таким чином, основними напрямками підвищення ефективності проведення депозитної діяльності банківськими установами є:

- запровадження диференційованих вимог до розмірів капіталів банків, що залучають депозитні строкові вклади від клієнтів;
- проведення інформування громадян про переваги та можливості депозитів для підвищення фінансової грамотності населення;
- розроблення новітніх продуктів щодо фінансового планування й управління капіталом клієнта,

які полягають у тому, що спеціалісти банків складають детальний перелік доходів та витрат клієнта на рік уперед, в якому враховуються податкові зобов'язання клієнта, управління активами, пропонуються узгоджені дії;

- залучення до роботи в банках досвідчених менеджерів зі знаннями психології для забезпечення більш продуктивної роботи з клієнтами;

- поширення реклами, яка б містила інформацію щодо умов залучення вкладів та основних аспектів депозитної політики банків, для формування довіри у потенційних клієнтів [8, с. 630].

Депозитна діяльність банків пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на вигідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників і кредиторів. Задля вдосконалення зазначеного процесу вважається за доцільне вжиття таких заходів:

- фонд гарантування вкладів фізичних осіб повинен підвищити диференціацію ставок збору по валютних та гривневих депозитах;

- ініціювання прийняття законодавчих норм щодо перегляду положень дострокового розірвання депозитних договорів;

- у межах проектів необхідним є інформування громадян про переваги депозитів; окрім поліпшення захищеності та умов депозитів, необхідно також боротися з нерозумінням широкого загалу можливостей та переваг банківських послуг зі стереотипами щодо їх ненадійності;

- альтернативою ощадним вкладам (але не заміщенням) повинні стати додаткові типи депозитів, які заохочують довгострокові заощадження у гривні [1, с. 836].

Важливим аспектом удосконалення депозитної діяльності можна вважати розширення спектру банківських послуг, які б надавалися в комплексі з депозитним обслуговуванням.

Висновки. За результатами проведеного аналізу депозитної діяльності банків України залучення ресурсів з депозитних джерел проводиться на високому рівні, проте для подальшого розвитку депозитної діяльності та збільшення цього джерела в ресурсній базі доцільно вдосконалювати наявні та впроваджувати нові інструменти, методи й моделі.

Депозитна діяльність залежить від того, наскільки якісно та професійно банківські установи зможуть задовольнити вимоги та очікування клієнта, адже подальша поведінка суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств може суттєво вплинути на результати діяльності банків. Головною метою банківських установ нині є приділення особливої уваги фінансовій грамотності населення, адже потенційні клієнти банків повинні розуміти й знати, що розміщувати депозит їм вигідніше, ніж зберігати гроші вдома. Також

важливим є залучення клієнта на довгостроковій основі, чому сприятимуть спеціальні типи вкладів, які слугуватимуть своєрідною рекламою та заохоченням до банківських продуктів, особливо депозитів.

Отже, ефективна депозитна діяльність на ринку банківських продуктів та послуг має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розроблення та впровадження модифікацій депозитних продуктів, удосконалення технологій депозитного обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 834–837.
2. Вядрова І.М., Герцл І.В. Вплив структури депозитного портфеля банку на формування інвестиційного ресурсу. *Modern Economics*. 2017. № 6. URL: <http://modecon.mnau.edu.ua/issue/6-2017/UKR/viadrova.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).
3. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
4. Положення про порядок здійснення банками вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами : Постанова Правління НБУ від 3 грудня 2003 р. № 516. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03> (дата звернення: 05.03.2019).
5. Петрук О.М. та ін. Банківська справа : навчальний посібник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Київ : Кондор, 2007. 461 с.
6. Дзюблюк О.В. та ін. Банківські операції : підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 696 с.
7. Руцишин Н.М. Фінансові ресурси банків та особливості їх формування в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління»*. 2014. Вип. 30. С. 263–279.
8. Кумейко О.М., Дереза В.В. Депозитна діяльність банків в аспекті формування їхньої ресурсної бази. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 624–630.
9. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 07.03.2019).

Руцишин Н. М.

Милян І. І.

Львівський торгово-економічний університет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Резюме

В статье освещена экономическая сущность депозитов и депозитной деятельности банковских учреждений. Приведены этапы осуществления депозитной деятельности банков. Проанализирована динамика состава и структуры привлеченных депозитов банков Украины за последние пять лет в разрезе депонентов. Исследованы изменения срочных депозитов и депозитов до востребования отечественных банков за 2014–2018 гг. Оценены депозиты банков в разрезе валют за исследуемый период. Определены направления развития депозитной деятельности отечественных банков. Приведены пути повышения эффективности депозитной деятельности банковских учреждений.

Ключевые слова: депозит, депозитная деятельность банков, депозиты юридических лиц, депозиты физических лиц, депозитная политика банков.

Ruschyshyn N. M.

Milian I. I.

L'viv Trade and Economic University

CURRENT STATE AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT DEPOSIT ACTIVITIES OF BANKS OF UKRAINE

Summary

The article covers the economic essence of deposits and deposit activity of banking institutions. The stages of carrying out deposit activity of banks are presented. The dynamics of composition and structure of attracted deposits of Ukrainian banks over the last five years in terms of depositors has been analyzed. The changes of term deposits and deposits to the demand of domestic banks for 2014–2018 were investigated. Bank deposits in terms of currencies for the investigated period were evaluated. The directions of development of deposit activity of domestic banks are outlined. The ways of increasing the efficiency of deposit activity of banking institutions are presented.

Keywords: deposit, deposit activity of banks, deposits of legal entities, deposits of individuals, deposit policy of banks.

УДК 336.7

Хоружий С. Г.

ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ

УТОЧНЕННЯ БАЗОВИХ ПОНЯТЬ ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ
ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Досліджено проблему наявності різних трактувань понять «регулювання» і «нагляд». Установлено сутність і специфіку понять «регулювання», «нагляд», «моніторинг» та «контроль» щодо діяльності фінансових установ та здійснено вдосконалення цих понять. Використання методів теоретичного узагальнення дало змогу визначити поняття «регулювання діяльності фінансових установ» та «нагляд за діяльністю фінансових установ». На основі теорії управління складними системами встановлено співвідношення цих понять у системі управління діяльністю фінансових установ.

Ключові слова: регулювання, нагляд, моніторинг, контроль, ринки фінансових послуг, фінансові установи.

Постановка проблеми. В умовах глобалізованого світу нагальною потребою стало забезпечення координації функціонування національних фінансових систем. У цих умовах перед економічною наукою та господарською практикою постала проблема вдосконалення підходів до формування національних систем регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ для забезпечення фінансової стабільності і розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення дієвості соціально-економічного управління шляхом здійснення регулювання і нагляду за економічними процесами присвячено роботи відомих учених: Л. Алексеєнко, В. Авер'янова, О. Андрійко, Є. Білокур, В. Гаращука, Л. Ковалюк, М. Крупка, О. Любуць, В. Міщенко, Л. Савченко, О. Пожар, М. Пугачова, Я. Побурко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи проблематику взаємодії складників системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ, не можна оминати проблему наявності різних трактувань понять «регулювання» і «нагляд». Дослідниками часто ці поняття не розділяються, а в нормативно-правових актах іноді використовуються як синоніми. Однак інші науковці схильні до думки, що це два різні, хоча і взаємопов'язані наукові поняття.

Мета статті полягає в обґрунтуванні поняття «регулювання і нагляд за діяльністю фінансових установ» із використанням методів теоретичного узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження законів України дає змогу констатувати, що законодавець не завжди так чітко розмежовує поняття «регулювання» і «нагляд», вживаючи їх як синоніми або вважаючи одне поняття різновидом другого. Дослідження наукової літератури з вибраної проблематики свідчить, що існують різні підходи до визначення поняття «регулювання», яке походить від латинського слова *regulo*, що означає «норма», «правило». Поняття «регулювання» визначається як упорядкування чого-небудь, підкоряючи це відповідним правилам, певній системі [1]; створення умов для нормальної діяльності, функціонування чого-небудь [2]. Виходячи із наведених вище визначень, зміст поняття «регулювання» доцільно визначити через здійснення певних функцій: установалення загального порядку та напрямку діяльності учасників відповідних відносин, планування, упорядкування, координація тощо. *Сутність регулювання*, на нашу думку, полягає у впорядкуванні, спряму-

ванні руху і розвитку, підпорядкуванні процесів і явищ певному порядку, у встановленні певної взаємодії елементів і створенні умов нормальної діяльності. Така специфічність сутності поняття «регулювання» дає змогу виокремити його серед інших функцій управління.

Поняття «нагляд» деякими дослідниками використовуються поряд із поняттями «контроль» і «моніторинг». Ці поняття не є синонімами, оскільки кожне з них визначає певну управлінську функцію. Дослідження наукової літератури з вибраної проблематики свідчить, що часто науковці не розділяють поняття «нагляд» і «контроль», зокрема нагляд визначається як контроль, що здійснюється [3]. Для цілей нашого дослідження важливими є визначення «нагляд» як слідування за ким-, чим-небудь для контролю, забезпечення порядку; контроль – це перевірка відповідності контрольованого об'єкта встановленим вимогам [4].

Ураховуючи результати аналізу наведених вище визначень, поняття «нагляд» як функція спостереження за функціонуванням певної системи є більш узагальнюючим поняттям, ніж «контроль». Такий висновок можна зробити з трактувань поняття «контроль» (франц. – *controle*), яке визначається як перевірка або спостереження з метою перевірки [5] або як перевірка, облік діяльності кого-, чого-небудь [1]. Зміст такої функції управління, як контроль, включає функцію встановлення та оцінки факту відповідності чи невідповідності встановленим нормам. *Сутність контролю*, на нашу думку, полягає в оцінці відповідності процесів, щодо яких здійснюється управління, встановленим вимогам і параметрам. У разі віднайдення невідповідності стану встановленим вимогам передбачено виконання наступної функції – вжиття заходів впливу (примус, штрафи і санкції, заохочення тощо) з метою повернення стану об'єктів системи до визначених параметрів.

Однією з функцій, що забезпечує спостереження за об'єктом управління, є моніторинг. Поняття «моніторинг» (*monitoring*, від лат. *monitor* – той, хто наглядає) було запозичено з екології і зараз використовується у різних сферах науково-практичної діяльності. Не віднайдено єдиного загальновизнаного тлумачення поняття «моніторинг». Достатньо різноманітними є наукові погляди щодо визначення поняття «моніторинг» як спостереження, стеження за виробничою і фінансовою діяльністю підприємства [6] або як безперервне стеження за яким-небудь процесом для виявлення його відповідності бажаному результату [4], або як постійне спостереження за

будь-яким процесом із метою виявлення його відповідності очікуваному результату [7]. Отже, моніторинг доцільно вважати важливим елементом системи управління, але перш за все це певна система спостереження, збору та обробки інформації про стан і тенденції розвитку об'єктів чи процесів управління. Доцільно визначити, що здійснення моніторингу і контролю є послідовним виконанням функції нагляду. *Сутність моніторингу*, на нашу думку, полягає у постійному, систематичному збиранні інформації з метою спостереження і контролю за розвитком певних соціально-економічних процесів, що сприяє виробленню стратегії управління такими процесами.

Аналіз теоретичних досліджень дає змогу зробити висновок щодо принципового розмежування між поняттями «нагляд», «моніторинг» та «контроль». *Сутність нагляду, на нашу думку, полягає у спрямованих на попередження, виявлення і припинення порушень сукупності безперервних дій зі спостереження за певними процесами, що передбачає отримання об'єктивної та достовірної інформації про стан справ на піднаглядному об'єкті чи у певній сфері економічних відносин (моніторинг) та оцінку отриманої інформації на її відповідність встановленим нормам і вимогам (контроль).*

Під час дослідження понять «регулювання» і «нагляд», включаючи поняття «моніторинг» і «контроль», ключовим моментом є встановлення місця і співвідношення цих понять із процесом управління. Регулювання та нагляд є найважливішими функціями як основні способи забезпечення процесу управління. Сучасна теорія оптимального управління складними системами, до яких також належить система управління діяльністю фінансових установ, передбачає забезпечення виконання певних функцій [8], зокрема:

- 1) здійснення систематизації й аналізу інформації про стан системи;
- 2) прогнозування і встановлення напрямів розвитку системи;
- 3) постановка на основі встановлених напрямів розвитку системи цілей управління;
- 4) вибір методів управління;
- 5) формування необхідних параметрів і вимог до функціонування системи;
- 6) збір та обробка інформації про функціонування системи;
- 7) перевірка ключових параметрів системи, порівняння отриманих даних з встановленими вимогами до функціонування системи;
- 8) вжиття заходів, що впливають на корегування стану системи для досягнення необхідних параметрів системи.

Часові періоди управління об'єктами системи управління розглядаються як «входження» об'єкта у сферу управління, управління об'єктом та «вихід» об'єкта зі сфери управління. У динамічній системі три чинники ускладнюють процес управління: велика кількість об'єктів управління та параметрів вимірювання їхнього стану; неточність у вимірюванні параметрів системи; складність розрахунку адекватних управляючих заходів для коректування, враховуючи динамічність параметрів системи.

Важливою характеристикою системи управління є її стійкість, тобто недопущення перевищення встановлених меж характерних параметрів об'єкта. Отже, стійкість, швидкість і точність розглядаються як основні цілі під час формування ефективної системи управління. Проте збіль-

шення швидкості управління понад певну межу може викликати зниження точності і навіть призвести до нестійкості системи управління. Саме тому досягнення якнайкращого співвідношення між цими характеристиками є найважливішим завданням формування системи управління будь-якою складною системою.

Зазначені вище функції системи управління щодо діяльності фінансових установ можна узагальнити. Першою узагальненою функцією можна назвати власне регулювання. Регулювання умовно можна розглядати як діяльність, що передбачає на основі проведених досліджень і запланованих стратегічних цілей установами норм, правил і вимог до функціонування і розвитку системи, щодо якої здійснюється управління. Враховуючи результати аналізу *сутності регулювання* до процесу регулювання *діяльності фінансових установ*, доцільно віднести послідовність дій щодо реалізації перших п'яти функцій: аналіз інформації про стан діяльності фінансових установ, установами напрямів розвитку ринків фінансових послуг, визначення цілей і методів управління, що зумовлюватиме встановлення певних регуляторних вимог до впорядкування діяльності фінансових установ.

Означений підхід дає змогу визначити поняття *«регулювання діяльності фінансових установ» як діяльність, що здійснюється у процесі управління стабільністю та розвитком ринків фінансових послуг, яка полягає у впорядкуванні, забезпеченні і коригуванні правил діяльності фінансових установ шляхом встановлення економічних, правових та інших норм.* Регулювання допускає можливість самостійних внутрішніх механізмів упорядкування процесів функціонування та розвитку системи ринків фінансових послуг.

Зміст регулювання (державного чи ринкового) *діяльності фінансових установ* доцільно охарактеризувати як вплив суб'єктів управління (в особі окремих органів державної влади чи представників ринку) на впорядкування суспільних відносин, що виникають у процесі надання фінансовими установами фінансових послуг.

Державне регулювання *діяльності фінансових установ* охоплює такі напрями діяльності органів державної влади, як нормативно-правове регулювання, нормопроектна діяльність і забезпечення допуску фінансових установ та фінансових інструментів на ринки фінансових послуг. До методів державного регулювання можна віднести: нормативно-правові; фінансово-економічні; адміністративні; організаційні; науково-методичні та інформаційно-освітні. Засобами державного регулювання *діяльності фінансових установ* є встановлення правил та обмежень щодо здійснення діяльності, ліцензування, реєстрація, сертифікація, стандартизація, допуск фінансових інструментів до обігу, встановлення нормативів, установами інвестиційних, податкових та інших пільг.

Методи державного регулювання за формами впливу на діяльність фінансових установ поділяють на методи прямого впливу – регуляторного характеру (встановлення норм і правил), адміністративного характеру (дозволи, ліцензії, сертифікація, реєстрація тощо), а також методи опосередкованого впливу (мотивація шляхом податкового регулювання, стимулюванням конкуренції тощо). Опосередкований вплив держави реалізується макроекономічною, податковою і приватизаційною політикою, а також державною борговою

політикою. Держава виступає емітентом державних цінних паперів та інвестором через інвестиції у цінні папери підприємств. Економічна політика держави формується через мережу державних органів, суспільні інститути і підприємницькі організації. Обсяги регулюючих функцій, які виконують держава та учасники ринків фінансових послуг, залежать від рівня розвитку продуктивних сил, політики країни, соціальної структури суспільства та національних особливостей.

Ураховуючи результати аналізу сутності поняття «нагляд», до наступної узагальненої функції доцільно віднести власне нагляд, а саме: збір та обробку інформації про функціонування системи і перевірку ключових параметрів системи, порівняння отриманих даних з установленими вимогами до функціонування системи. Фактично процес нагляду забезпечується виконанням двох взаємопов'язаних функцій – моніторингу і подальшого контролю.

Ураховуючи викладене вище, наглядом за діяльністю фінансових установ є спрямована на попередження, виявлення і припинення порушень сукупність безперервних дій зі спостереження за діяльністю фінансових установ, що передбачають отримання об'єктивної та достовірної інформації про стан справ у фінансових установах щодо надання фінансових послуг (моніторинг) та оцінку відповідності отриманих даних установленим нормам і вимогам (контроль).

Адаптація сутності поняття «моніторинг» до фінансових установ дає змогу запропонувати таке: моніторинг діяльності фінансових установ – це складова функція нагляду, яка передбачає постійне, систематичне збирання, накопичення і обробку звітних даних та іншої інформації щодо стану, проблем та тенденцій у діяльності фінансових установ.

Для отримання необхідної інформації у процесі моніторингу діяльності фінансових установ можуть застосовуватися звітні дані фінансових установ, результати проведення перевірок, інспекцій, ревізій, експертиз тощо. Всі означені дії формують певну інформацію, яка має бути проаналізована у процесі здійснення подальшого контролю.

Реалізація функції контролю передбачає здійснення низки дій щодо встановлення фактів невідповідності отриманої у процесі моніторингу інформації про стан діяльності фінансових установ установленим у процесі регулювання вимогам.

Відповідно, контроль над діяльністю фінансових установ – складова функція нагляду, яка передбачає оцінку отриманої у процесі моніторингу інформації про діяльність фінансових установ на її відповідність установленим нормам і вимогам щодо такої діяльності.

Складники системи регулювання та нагляду за діяльністю фінансових установ залежать від певних часових періодів, а саме:

визначення основних параметрів регулювання та нагляду за діяльністю фінансових установ, що передбачає встановлення правил здійснення діяльності на ринках фінансових послуг, регулювання обігу фінансових інструментів, встановлення та порядку взаємодії між учасниками ринків фінансових послуг; «допуск» фінансових установ та фінансових інструментів на ринок фінансових послуг (реєстрація, ліцензування, сертифікація тощо); управління діяльністю фінансових установ, що передбачає здійснення нагляду за діяльністю фінансових установ та вжиття відповідних заходів впливу в разі порушення встановлених норм; «вихід» із ринку фінансових послуг, що передбачає реалізацію процедур реорганізації, ліквідації, банкрутства фінансових установ.

Розглянуті вище функції управління такими складними системами, як діяльність фінансових установ, представлено на рис. 1.

Грунтуючись на результатах досліджень теорії управління складними системами, доцільно також зазначити, що ключовими елементами системи управління є не тільки підсистеми встановлення вимог



Рис. 1. Взаємозв'язок між регулюванням і наглядом за діяльністю фінансових установ

Джерело: розроблено автором

до функціонування системи, отримання інформації про стан системи, здійснення контрольних порівнянь стану системи із запланованими параметрами системи, а й підсистема вжиття певного впливу (feedback) на елементи системи для спрямування її у запланований стан чи напрям. Відносно діяльності фінансових установ форми заходів впливу ґрунтуються на результатах здійснення регулювання та нагляду і встановлюються нормативно-правовими актами.

Результати дослідження теоретичних підходів до регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ дають можливість визначити поняття «регулювання і нагляд за діяльністю фінансових установ» як діяльність, що здійснюється у процесі управління стабільністю та розвитком ринків фінансових послуг, яка полягає у впорядкуванні, забезпеченні і коригуванні правил діяльності фінансових установ шляхом устанавлення економічних, правових та інших норм (регулювання), а також спрямовані на попередження, виявлення

і припинення порушень сукупність безперервних дій (нагляд), що включає отримання об'єктивної і достовірної інформації про стан справ у фінансових установах щодо надання фінансових послуг (моніторинг) та оцінку відповідності отриманих даних установленим нормам і вимогам (контроль).

Висновки. Результати аналізу теоретичних досліджень з вибраної проблематики дали змогу вдосконалити поняття «регулювання», «нагляд», «моніторинг» та «контроль» щодо діяльності фінансових установ, а також визначити поняття «регулювання і нагляд за діяльністю фінансових установ», які можуть бути використані для впорядкування законодавчих норм.

Багаторічна позитивна світова практика дала можливість виробити ефективні методи формування системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Саме тому важливим напрямом подальших досліджень може стати виявлення найбільш ефективного шляху реалізації регуляторно-наглядових функцій.

Список використаних джерел:

1. Словник іншомовних слів. Тлумачення, словотворення та слововживання / за ред. С.Я. Єрмоленко. Харків : Фоліо, 2005. 623 с.
2. Словник синонімів української мови : у 2-х т. Т. 2. Київ : Наукова думка, 1999. 954 с.
3. Большой юридический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1998. 790 с.
4. Великий тлумачний словник української мови / за ред. В.Т. Бусела. Ірпінь : Перун, 2007. 1736 с.
5. Словник іншомовних слів / за ред. О.С. Мельничука. Київ : Українська радянська енциклопедія, 1985. 966 с.
6. Алексеенко Л.М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок. Київ : Економічна думка, 2000. 592 с.
7. Енциклопедичний словник із державного управління / Ю.В. Ковбасюк та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
8. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Москва : Прогресс, 1986. 432 с.

Хоружий С. Г.

ДВНЗ «Университет банковского дела», г. Киев

УТОЧНЕНИЕ БАЗОВЫХ ПОНЯТИЙ В ЧАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Резюме

Исследована проблема наличия различных трактовок понятий «регулирование» и «надзор». Установлены сущность и специфика понятий «регулирование», «надзор», «мониторинг» и «контроль» относительно деятельности финансовых учреждений и осуществлено усовершенствование этих понятий. Использование методов теоретического обобщения позволило определить понятие «регулирование деятельности финансовых учреждений» и понятие «надзор за деятельностью финансовых учреждений». На основе теории управления сложными системами установлено соотношение этих понятий в системе управления деятельностью финансовых учреждений.

Ключевые слова: регулирование, надзор, мониторинг, контроль, рынки финансовых услуг, финансовые учреждения.

Khoruzhyi S. G.

SHEI "Banking University", Kyiv

CLARIFICATION OF THE BASIC CONCEPTS IN REGULATION AND SUPERVISING OF THE FINANCIAL INSTITUTIONS ACTIVITIES

Summary

The problem of the existence of the concepts of "regulation" and "supervision" in the scientific works and legislative acts has been conducted to identify different interpretations of the above, as well as their usage as synonyms, or mutual inclusion of the of the both concepts. This work identifies the essence and specifics of the concepts of "regulation", "supervision", "monitoring" and "control" on the activities of financial institutions as well as proposes some improvements to these concepts. Author identifies the list of necessary functions for the implementation of regulation and supervision over the activities of financial institutions is revealed. The use of theoretical generalization methods allowed to define the notion of "regulation and supervision of financial institutions". This paper identifies the correlation and interconnection between regulation and supervision in the system of management of the activities of financial institutions, based on the theory of management of complex systems.

Keywords: regulation, supervision, monitoring, control, financial services markets, financial institutions.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.02

Жидовська Н. М.

Львівський національний аграрний університет

ПЕРЕДУМОВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ КРИПТОВАЛЮТАМИ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз криптовалюти як особливого виду віртуальних грошей. Досліджено популярні види криптовалюти та їх нинішню ринкову капіталізацію. Встановлено, що перша і найпопулярніша з безлічі інших віртуальних валют – Bitcoin, що має надійний захист від підробки, забезпечує суспільству максимальну свободу та позбавляє населення від опіки держави. З'ясовано основні принципи криптовалют, які ґрунтуються на технології Blockchain. Розкрито роль держави в регулюванні операцій із криптовалютами, де регулятором ринку криптовалют має виступити Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку України. Обґрунтовано передумови запровадження оподаткування операцій із криптовалютами та виокремлено податковий складник легалізації криптовалюти в Україні.

Ключові слова: криптовалюта, блокчейн, види криптовалют, операції з криптовалютами, оподаткування операцій із криптовалютами.

Постановка проблеми. Швидкі темпи глобалізації економіки та розвиток інформаційних технологій призвели до зростання грошових потоків в електронній комерції. Про Bitcoin і технологію Blockchain чули навіть ті, хто ніколи не користувався криптовалютами та не розуміє, що таке mining. Інтерес до криптовалюти, а саме Bitcoin, в Україні проявився ще в 2014 р., однак тоді його темпи були незначними, тому широкого розголосу поза експертним середовищем ця тема не набула. Проте в 2014 р. в Україні створено *Bitcoin Foundation Ukraine* – громадську організацію, яка була сформована навколо інтересу до технології *Blockchain* та інших розподільчих протоколів, убачала суспільну користь у їх використанні та прагнула стати інформаційним центром для їх розповсюдження в Україні.

З огляду на таку зацікавленість Bitcoin в Україні, а також відсутність нормативно-правового підґрунтя визначення правового статусу та особливостей регулювання (у т. ч. оподаткування) цього виду валюти, у Верховній Раді України 14 вересня 2018 р. зареєстрували законопроект № 9083 про оподаткування операцій із віртуальними активами – криптовалютами і токенами [1]. Його ініціаторами стали 23 народні депутати. У зв'язку із цим актуальним стає дослідження питання передумов запровадження оподаткування операцій із криптовалютою в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням теоретичних основ та підходів до питання економічної сутності грошових коштів, зокрема електронних грошей, займалися такі вітчизняні науковці, як Ф. Бутинець, В. Сопко, О. Петрук, З. Варналій, В. Базилевич тощо.

Вагомий внесок у дослідження питань щодо методологічних підходів до фінансового обліку й оподаткування електронних грошей, запровадження і розвитку криптовалюти здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені: Т. Яцик, В. Костюченко, О. Загнітко, Є. Мних, Д. Нікколаї, Р. Прайс, А. Матвеев, Х. Бірмен, Ф. Вуд та ін.

Мета статті. Головною метою цієї статті є здійснення критичного аналізу криптовалюти як особливого виду віртуальних грошей та обґрунтування передумов запровадження оподаткування операцій із криптовалютою в Україні.

Виклад основного матеріалу. Уперше термін «криптовалюта» почали використовувати з появою платіжної системи *Bitcoin*, яка була розроблена у 2009 р. особою або групою осіб під псевдонімом Сатоші Накамото [2].

За даними *Crypto Currency Market Capitalizations*, серед великої кількості криптовалют найбільшими за обсягом капіталізації сьогодні є Bitcoin, Ethereum, XPR, Bitcoin Cash, EOS, Stellar, Litecoin, Tether, Cardano, Monero та ін. [3]. П'ятірка популярних видів криптовалюти та їх характеристика у цифрах подана в табл. 1.

Як бачимо, перша і найпопулярніша з безлічі інших віртуальних валют – Bitcoin (BTC). Головна її перевага – неможливість підробки, позаяк одна «монета» (англійською *coin* – монета) – це набір даних, ретельно захищений від злому і копіювання за допомогою різних криптографічних (шифрувальних) методів захисту. На відміну від звичних грошових одиниць нині жодна держава не може контролювати, додатково «надрукувати» або знецінити біткоіни. Таким чином, криптовалюта має надійний захист від підробки, нею

Таблиця 1

Популярні види криптовалюти та їх ринкова капіталізація станом на 4 березня 2019 р.

Назва	Символ	Ринкова капіталізація	Вартість	Обсяг (24h)	Зміна, % 24
Bitcoin	BTC	\$66 065 108 749	\$3759,9349	\$2 147 483 647	-2,36
Ethereum	ETH	\$13 360 369 982	\$127,0887	\$2 147 483 647	-4,48
XPR	XPR	\$12 649 963 075	\$0,3053	\$638 437 354	-2,36
EOS	EOS	\$2 943 818 986	\$3,2484	\$1 558 598 363	-8,82
Litecoin	LTC	\$2 819 433 221	\$46,4231	\$1 225 997 463	-4,05

Джерело: узагальнено на основі [3]

можна миттєво розрахуватися будь-де у світі за наявності підключення до Інтернету, вона забезпечує суспільству максимальну свободу та позбавляє населення від опіки держави, адже центральний банк не може здійснювати контроль операцій із криптовалютами.

Поява і стрімке зростання популярності Bitcoin сприяли й розповсюдженню технології, на якій, власне, побудована та функціонує система криптовалют. Спосіб зберігання даних, або цифровий реєстр будь-яких операцій, упорядкованих у блоки за ланцюговим принципом, отримав назву Blockchain (англійською block – блок, chain – ланцюг). Поняття «блокчейн» запроваджене Сатоші Накамото у 2008 р., а рік по тому ним же реалізована відповідна технологія в рамках цифрової валюти – біткоіна. Це стало першим успішним практичним вирішенням давньої інформаційної проблеми: як забезпечити довіру між сторонами до отриманої інформації без залучення зовнішніх гарантів – банків, посередників тощо. Якщо простіше – це спосіб для окремої групи людей самостійно керувати своєрідною віртуальною «книгою обліку», і будувати відносини на взаємній довірі (приміром, відкритою інформації про стан рахунку), а не довіряти управлінню своїми фінансами іншим. Саме завдяки технології Blockchain забезпечуються основні принципи криптовалюти [4]:

– прозорості: усі учасники групи мають доступ до такої «книги», занотують дані всіх грошових переказів, що відбуваються всередині системи, а це дає можливість кожному учасникові в будь-який момент подивитися, які операції здійснювалися з моменту першого запису і дотепер;

– анонімності: жоден з учасників групи не знає особистості інших, оскільки навіть під час переказу коштів бачить лише запис у вигляді набору цифр і букв;

– децентралізації: така «книга обліку» зберігається не в якомусь певному місці в єдиному екземплярі, а у вигляді копії у кожного користувача, який підключився до системи, а зруйнувати систему можна лише за допомогою відключення всіх її анонімних учасників, які перебувають у різних частинах світу, тому знищити базу даних практично неможливо.;

– швидкості: переказ криптовалюти за допомогою системи відбувається досить швидко, після підтвердження операції її неможливо скасувати та повернути переказ;

– захищеності: через певний час на такому аркуші закінчується місце для записів. Тоді його «опечатують» унікальним зашифрованим кодом, погодженим усіма учасниками. Записи на такому аркуші можна лише передивлятися, але не змінювати;

– гарантії: оскільки кожна наступна сторінка-блок залежить від попередньої, якщо хтось захоче змінити дані вже «опечатаної» сторінки, йому також доведеться змінити зміст і шифр усіх наступних сторінок, а здійснити це самотужки, урахувавши зростаючу складність обчислення кожного наступного коду, просто неможливо.

Зважаючи на «незалежність» криптовалюти від світових фінансових систем, у багатьох країнах досі не визначено її статус, не врегульовано системи обліку та оподаткування операцій із криптовалютами. Криптовалюту кваліфікують як віртуальну валюту, грошовий сурогат, нематеріальну цінність, віртуальний товар тощо.

Якщо апелювати до міжнародного досвіду врегулювання правового статусу криптовалюти,

зокрема Швейцарії, то ця країна адаптувала свої податкові правила до операцій із криптовалютами. У Швейцарії криптовалюту з метою оподаткування визнали рухомим майном у зв'язку з тим, що її можна продати на біржі й отримати дохід, використовуючи послуги офіційного агента з продажу криптовалют. Водночас Податкова служба Швейцарії кожного дня публікує курс біткоіна на своєму сайті, щоб можна було перерахувати свої доходи для цілей оподаткування.

Щодо нашої держави, то в законодавстві України немає категорії, до якої можна віднести Bitcoin, тому сьогодні неможливо визначити чіткий статус та інструментарій для нагляду та регулювання операцій із Bitcoin. Ця проблема ускладнюється також відсутністю консолідованого підходу до класифікації біткоіну та регулювання операцій із ним у світі.

На думку Міністерства фінансів, Україні перш за все слід визначити правовий статус криптовалюти. При цьому біржі треба зробити податковими агентами, а регулятором операцій із криптовалютами можуть бути Нацкомісія із цінних паперів та фондового ринку або Нацбанк [5].

Раніше, у жовтні 2017 р., було запропоновано Верховній Раді легалізувати обіг криптовалют в Україні, зареєструвавши два законопроекти, які стосуються визначення правового статусу криптовалюти, а також правових засад діяльності суб'єктів криптовалютних транзакцій [6]:

– проект закону України «Про обіг криптовалюти в Україні» від 06.10.2017 № 7183;

– проект закону України «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» від 10.10.2017 № 7183-1.

Однак регулятор – Нацкомісія із цінних паперів та фондового ринку – відмовився підтримати ці законопроекти в тому вигляді, в якому вони були подані. Комісія звернула увагу на неприпустимість використання терміна «криптовалюта», оскільки за своєю суттю це поняття є результатом фінансового інжинірингу, а не «валютою» [6].

Утім, 14 вересня 2018 р. було запропоновано Верховній Раді все-таки легалізувати криптовалюту в Україні, зареєструвавши проект закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій із віртуальними активами в Україні» № 9083.

Основною метою законопроекту № 9083 автори вказали: виведення з тіньового ринку великого обсягу операцій; поповнення державного бюджету України за рахунок залучення до оподаткування кардинально нового виду доходів фізичних та юридичних осіб – доходів від операцій із віртуальними активами; стимулювання розвитку ринку віртуальних активів в Україні [7].

Згідно з пояснювальною запискою до документа, прибуток фізичних осіб від операцій із віртуальними активами пропонується оподатковувати за ставкою 5%. При цьому прибуток підприємств від операцій із віртуальними активами з 1 січня 2024 р. буде обкладатися податком за базовою ставкою – 18%. Однак протягом періоду становлення правового регулювання ринку віртуальних активів автори законопроекту вважають за необхідне тимчасово, до 31 грудня 2024 р., встановити ставку податку на прибуток підприємств для такого виду прибутку також на рівні 5%.

Податковий складник легалізації криптовалюти подано на рис. 1.

Вияток становить прибуток від операцій із токенами-активами, які посвідчують права на

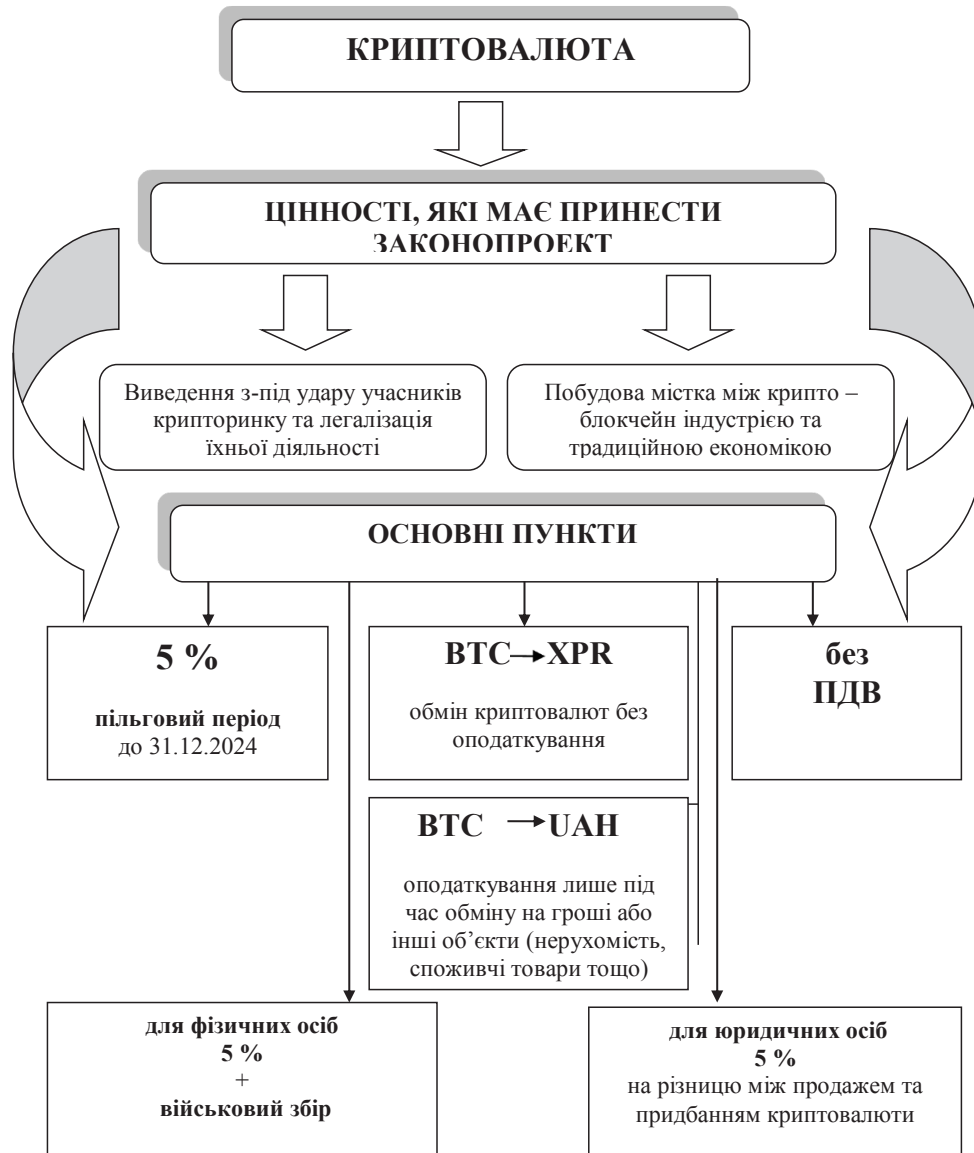


Рис. 1. Податковий складник легалізації криптовалюти

Джерело: розроблено на основі [8]

товари, до прибутку від операцій, за яких застосовується ставка податку інша, ніж до прибутку від операцій із віртуальними активами [8].

За підрахунками авторів документа, введення в правове поле операцій із віртуальними активами дасть змогу в 2019–2024 рр. додатково залучати до бюджету щонайменше 1,27 млрд. грн. щорічно.

Регулятором ринку криптовалют має виступити Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку. Комісія виявила бажання взятися не тільки за ліцензування криптобірж та криптообмінників, а й за регулювання ринку ICO (рис. 2).

Сфера регулювання операцій із криптовалютами (токеном) Нацкомісією із цінних паперів та фондового ринку визначається так:

- визнання певних токенів фінансовими інструментами та їх класифікація;
- токени, які мають ознаки фінансових інструментів;
- токени, які використовуються для залучення фінансування, у тому числі через ICO;
- обмін та купівля/продаж криптовалют через криптообмінники;

- організована торгівля на біржах, пов'язана з конвертацією криптовалют у фіатні гроші, і навпаки;
- здійснення процедури ICO.

Таким чином, убачаємо три основні проблемні питання проведення операцій із віртуальними валютами: невизначеність правового статусу криптовалюти, відсутність методики обліку операцій із криптовалютою та нерегульованість бази оподаткування.

Висновки і пропозиції. Як бачимо, сьогодні перед державою постає низка питань щодо регулювання і майбутнього цієї сфери, зокрема як правильно регулювати криптобізнес, хто має цим займатися та яке законодавство потрібне. Далеко не всі можуть чітко уявити, у чому головні переваги цифрової валюти, як вона працює та які перспективи в новій ланцюговій системі зберігання даних та грошових переказів. Тому державі якнайшвидше необхідно визнати криптовалюту як цифрову валюту або як засіб обміну, як інший цифровий актив, урегулювати систему оподаткування операцій із криптовалютами, впровадити методику ведення обліку операцій із ними для подальшого розвитку підприємств та їх інтегрування у глобальне економічне середовище.

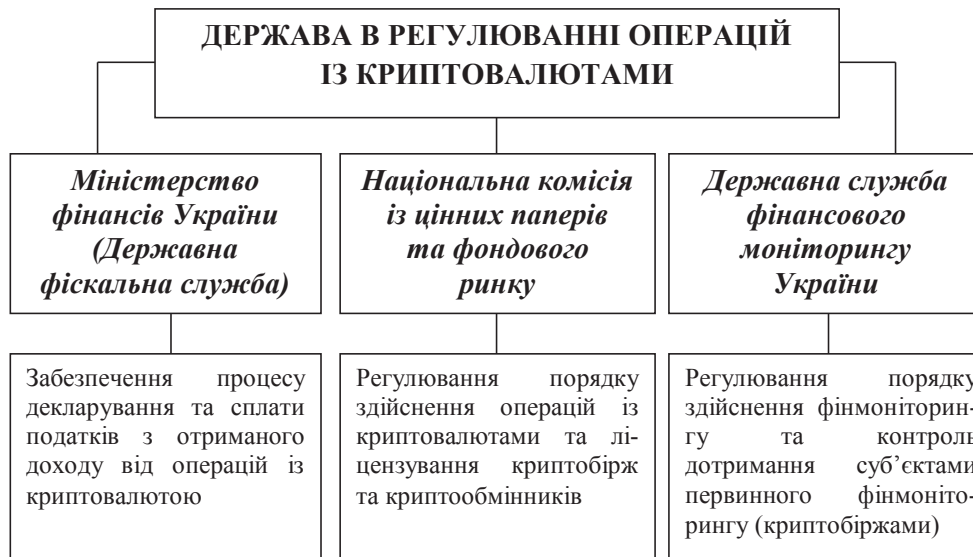


Рис. 2. Роль держави в регулюванні операцій із криптовалютами

Джерело: розроблено на основі [8]

Список використаних джерел:

1. В Україні зареєстрували законопроект про податки на криптовалюти. URL : <https://biz.nv.ua/ukr/finance/v-ukrajini-zarejestruvali-zakonoproekt-pro-podatki-dlja-kriptovaljuta-2494738.html> (дата звернення: 20.12.2018).
2. Bitcoin developer chats about regulation, open source, and the elusive Satoshi Nakamoto, PCWorld, 26-05-2013. URL : <https://www.pcworld.com/article/2039184> (дата звернення: 23.12.2018).
3. Ринкова капіталізація криптовалют. URL : <https://coinmarketcap.com> (дата звернення: 04.03.2019).
4. Bitcoin: що це таке і як працює в Україні та світі. URL : <https://www.volynnews.com> (дата звернення: 19.02.2019).
5. Криптовалюта: проблеми оподаткування. URL : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/120979> (дата звернення: 20.02.2019).
6. В Україні зареєстрували законопроект про податки на криптовалюти. URL : <https://biz.nv.ua/ukr/finance/v-ukrajini-zarejestruvali-zakonoproekt-pro-podatki-dlja-kriptovaljuta-2494738.html> (дата звернення: 22.12.2018).
7. Проект закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами в Україні» від 14.09.2018 № 9083. URL : http://search.ligazakon.ua/_1_doc2.nsf/link1/JH70B00A.html (дата звернення: 19.12.2018).
8. В Україні хочуть ввести податок на криптовалюту. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2018/08/6/639342> (дата звернення: 20.12.2018).

Жидовская Н. М.

Львовский национальный аграрный университет

ПРЕДПОСЫЛКИ ВВОДА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С КРИПТОВАЛЮТАМИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье осуществлен анализ криптовалюты как особого вида виртуальных денег. Исследованы популярные виды криптовалюты и их рыночная капитализация состоянием на сегодня. Установлено, что первая и самая популярная из огромного количества других виртуальных валют – Bitcoin, которая имеет надежную защиту от подделки, обеспечивает обществу максимальную свободу и избавляет население от опеки государства. Выявлены основные принципы криптовалюты, которые основываются на технологии Blockchain. Раскрыта роль государства в регулировании операций с криптовалютами, где в качестве регулятора рынка криптовалют должна выступить Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку Украины. Обоснованы предпосылки ввода налогообложения операций с криптовалютами и выделена налоговая составляющая легализации криптовалюты в Украине.

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, виды криптовалют, операции с криптовалютами, налогообложение операций с криптовалютами.

Zhydovska N. M.

Lviv National Agrarian University

PRECONDITIONS FOR THE INTRODUCTION OF TAXATION OF CRYPTOCURRENCIES TRANSACTIONS IN UKRAINE

Summary

In the article the analysis of cryptocurrency is conducted as the special type of virtual money. The popular types of cryptocurrency are investigational and their market capitalization by the state on today. It is set that first and most popular from the enormous amount of other virtual currencies there is Bitcoin, that has the reliable protecting from an imitation, provides to society maximal freedom and deprives a population from watching over the state. Basic principles of cryptocurrency are found out, that are base on technology of Blockchain. The role of the state is exposed in adjusting of operations from cryptocurrencies, where as a regulator of market of cryptocurrency the National securities and stock market commission of Ukraine. Reasonable preconditions for the introduction of taxation of cryptocurrencies transactions and the tax constituent of legalization of cryptocurrency is distinguished in Ukraine.

Keywords: cryptocurrency, Blockchain, types of cryptocurrency, cryptocurrencies transactions, taxation cryptocurrencies transactions.

УДК 368.5

Потійко С. В.

Науково-навчальний центр «Інститут аграрної економіки»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ СТРАХУВАННЯ ТА ЗБИТКІВ ВІД НАСТАННЯ СТРАХОВИХ ПОДІЙ

Стаття присвячена вдосконаленню облікового забезпечення оцінки об'єктів страхування та збитків від настання страхових подій на підприємствах сільського господарства. Проаналізовано сукупність показників для аналізу системи страхування на сільськогосподарському підприємстві, зроблено дослідження поняття оцінки об'єктів у страхуванні, зокрема в агрострахуванні. Розкрито роль оцінки майна, оскільки вона є головним чинником формування страхової суми, страхового платежу або страхового відшкодування. Від неї залежить фінансовий результат роботи підприємства.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування, оцінка, страховий випадок, страхова вартість, розмір збитків, страховий акт.

Постановка проблеми. Правильне оцінювання об'єктів страхування та визначення розміру страхового відшкодування є одними з головних чинників обліку, контролю, аналізу підприємства та управління ним. Саме правильно визначене облікове забезпечення оцінки майна сільськогосподарського підприємства як під час укладання договору страхування, так і під час визначенні розміру збитків відіграє важливу роль у системі функціонування підприємства загалом, тому необхідно виробити єдиний порядок та правила визначення цих об'єктів страхування в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означена тематика розглядалася в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Для дослідження цієї теми слід звернутися до праць Е. Майера, Т. Манна, М.Г. Данілочкіна, О.О. Жевави, М.Ю. Іванової, В.І. Іонова, О.М. Кармінського, Е.С. Мінаєва, Т.А. Лев, В.П. Лисенко, О.О. Терещенко, Г.Ф. Шепітко та інших вчених. Проте наявні дослідження мають загальний характер, а інформативний дискурс залишається предметом подальших обговорень, доопрацювань та досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішені проблеми пов'язані з розрахунком та методикою розрахунку оцінки майна сільськогосподарського підприємства, що підлягає оформленню договору страхування, методикою розрахунку страхового відшкодування в разі настання страхової події, розглядом низки чинників, які впливають на цю методику.

Мета статті полягає в дослідженні порядку оцінювання майна, розрахунку розмірів збитків від настання страхової події, внесенні пропозицій щодо їх удосконалення; дослідженні методики визначення сукупності показників оцінки об'єктів під час укладання договору страхування та відшкодування збитків в разі настання страхового випадку на підприємствах аграрного сектору економіки. Для написання статті використано економічні та статистичні дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. З економічної точки зору тлумачний словник нам дає визначення оцінювання як процесу вираження господарських цінностей у грошовій формі. На думку страховиків, оцінка (іншими словами, страхова вартість) – це критерій оцінки страхового ризику в майновому страхуванні. Найчастіше в практиці використовується дійсна, початкова або заявлена вартість майна. У страхуванні існує таке поняття, як експертна оцінка майна, тобто розмір такої оцінки залежить від конкретної особи (експерта), а правильність її визначення несе низку економічних показників, від яких залежать функціонування компанії, її місце на ринку.

Щодо вдосконалення облікового забезпечення оцінки об'єктів страхування слід звернутись до Національного стандарту № 1 « Загальні оцінки майна та майнових прав», за якого об'єктами оцінки є майно та майнові права [2].

Одним з надійних захистів від ризиків повного або часткового псування майна внаслідок природних, техногенних явищ, протиправних дій третіх осіб є процес страхування, що має правильне

проведення та визначення оцінки об'єкта під час укладання договору. Закон України «Про страхування» наголошує на тому, що за завищення страхової вартості щодо ринкової (справжньої) вартості майна договір страхування вважається недійсним на суму такого перевищення [3], тобто незалежно від того, на яку суму було застраховане майно, страховий захист діє в межах ринкової вартості майна.

У процесі страхування будь-якого об'єкта ключову роль відіграє оцінка:

- оцінка під час укладання самого договору страхування, тобто визначення розміру страхової суми, на яку буде застрахований конкретний об'єкт;

- оцінка розміру страхового відшкодування в разі настання страхової події, що є ключовим показником визначення всіх подальших розрахунків.

Під час оформлення договору страхування представники обох сторін оглядають та фіксують стан об'єкта страхування, обговорюють умови страхування, а саме ризики, терміни, вартість об'єкта. Результатом переговорів є підписання акта передстрахового огляду, заяви на страхування, карти-схеми полів (в разі страхування посівів), заключення самого договору страхування. Оцінювання об'єкта страхування здійснюють представники страхової компанії на основі даних, наданих сільгоспвиробниками. Не здійснюється оцінювання страховиками лише за індексного страхування посівів, адже об'єкти страхування в цьому разі надають замовники такої послуги. Під час страхування сільськогосподарських культур страхові компанії оцінюють їх вартість за собівартістю виробництва, тобто витратами або за вартістю майбутнього врожаю [11, с. 160–242]. Рівень застрахованої врожайності визначається за останні п'ять років, але не береться до уваги вартість одиниці сільгосппродукції, яка має бути на рівні середньої багаторічної ціни.

Класифікацію об'єктів оцінки, зокрема під час страхування майна сільськогосподарського підприємства, наведено в табл. 1.

У майновому страхуванні об'єктів найчастіше для визначення страхової оцінки береться балансова вартість майна з урахуванням зносу.

В разі настання страхового випадку оцінка розміру страхового збитку відіграє також не останню роль в структурі підприємства [8, с. 52–55]. Однак відповідне інформаційне забезпечення під час оцінювання вартості повністю знищеного майна або знеціненої частини ушкодженого майна за страховою оцінкою має певні недоліки. Непрофесійна, неякісна та недостовірна оцінка в такому разі може привести до серйозних негативних наслідків. Оскільки немає чіткої методики оцінки збитку в разі настання страхової події, більшість страхових компаній занижує суми страхових виплат, керуючись різними видами методик визначення оцінки.

Методика розрахунку оцінки збитку страхового відшкодування в сільському господарстві зале-

жить від таких чинників, як об'єкт страхування, вид ризику, вартість застрахованого об'єкта, розмір страхової суми застрахованого об'єкта. Однак перш за все потрібно оцінити факт настання страхового випадку за заявою страхувальника. Лише тоді, коли факт настання страхового випадку буде доведено, оцінюються розмір збитку та розмір страхового відшкодування. Найбільшим попитом у сільгоспвиробників користується програма зі страхування, за якої відшкодовуються фактичні витрати на вирощування посівів внаслідок повної їх загибелі на всій площі або частині.

Щодо страхування тварин, яке набуло великого поширення в країнах Європи, то розмір страхової суми оцінюється ринковою вартістю об'єкта страхування, а страхове відшкодування – в розмірі понесеного збитку, але воно має не перевищувати страхової суми, тому виплачується не більше 70% збитку.

Відповідно до Закону України «Про страхування» розроблені практичні рекомендації [9] щодо врегулювання страхової виплати, які неоднозначно стосуються також сільськогосподарських підприємств. Вони визначають єдиний підхід до визначення збитку. Рекомендації передбачають негайне сповіщення про подію, яка має ознаки страхового випадку, у відповідні служби (правоохоронні органи, МЧС); сповіщення страховика та його письмове повідомлення; вжиття всіх заходів щодо зменшення подальших збитків; подачу страховику всієї необхідної документації та інформації про настання страхового випадку.

Оцінка розміру страхової виплати, в результаті якої готується та підписується страховий акт, також залежить від переліку документів щодо настання страхової події. Цей перелік має невичерпний характер, регулюється внутрішньою політикою страхової компанії. Більшість страховиків формує звіт по оцінці матеріального збитку внаслідок настання страхової події, який містить:

- 1) висновки вартості об'єкта оцінки;
- 2) акт огляду пошкодженого майна;
- 3) договір страхування;
- 4) акт проведення розслідування, дослідження настання страхової події;
- 5) фотоматеріали пошкодженого об'єкта;
- 6) різні висновки, рахунки-фактури тощо.

В результаті оцінювання розміру страхового збитку формується страховий акт (акт розрахунку страхового відшкодування), тобто документ, який складається страховиком у формі, що визначена страховиком, який кваліфікує подію як страховий або нестраховий випадок, та в якому зафіксовані розмір завданих збитків та сума страхового відшкодування.

На практиці оцінка об'єктів агрострахування включає визначення страхової суми, визначення розміру страхового відшкодування. Найчастіше вона надається за даними, наведеними в табл. 2.

В разі повного знищення застрахованого майна внаслідок настання страхового випадку страхова оцінка збігається із сумою збитку та страхового

Таблиця 1

Класифікація об'єктів оцінки під час страхування майна сільськогосподарського підприємства

Об'єкти оцінки під час страхування майна сільськогосподарського підприємства			
матеріальна форма		нематеріальна форма	цілісний майновий комплекс
Нерухоме майно (будівлі, споруди)	Рухоме майно (майно, яке не є нерухомістю)	Фінансові інтереси та майнові права (паї, цінні папери, векселі, опціони)	Об'єкти, які дають змогу проводити певну господарську діяльність (підприємства, структурні підрозділи, цехи)

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 8]

Таблиця 2

Оцінка об'єктів страхування

№	Визначення	Розрахунок
1	Страхова премія (платіж), грн.	Визначається як добуток страхової суми (грн.) та страхового тарифу (%).
2	Страхове відшкодування (збиток), грн.	Визначається як різниця між страховою сумою (грн.) та вартістю отриманого врожаю (грн.).
3	Внутрішній тариф, %	Визначається як відношення страхової премії (грн.) до максимального обсягу страхового захисту (грн.).
4	Застрахована врожайність, ц/га	Визначається як добуток середньої врожайності (ц/га) та покриття (%).
5	Страхова вартість, грн.	Визначається як добуток площі посівів (га) та витрат на одиницю площі (грн./га).
6	Страхова сума, грн.	Визначається як добуток страхової вартості (грн.) та покриттям (%).
7	Страхова вартість, грн.	Визначається як добуток площі посівів (га), середньої врожайності (ц/га) та ціни реалізації (грн./ц).

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 2; 3; 11]

відшкодування, оскільки воно застраховане по повній балансовій вартості.

Отже, сьогодні вкрай потрібне вдосконалення методичних підходів до оцінювання майна. Цьому сприяють:

– висока вартість страхування, тобто відсутній єдиний порядок для оцінювання та розрахунку вартості страхового тарифу (підсумком цього є те, що в різних компаніях тарифи на один і той же продукт за однієї і тієї ж статистики різняться);

– висока територіальна диференціація страхових тарифів, їх невідповідність реальній вартості договорів у різних регіонах, що значною мірою впливає з відсутності єдиних підходів до здійснення сільськогосподарського страхування, а також комплексної системи галузевого перестраховування.

Наступним етапом оцінювання є розроблення її документального оформлення, яка забезпечила б достовірну інформацію для прийняття певних управлінських рішень. У цьому разі слід враховувати особливості та спеціалізацію конкретної аграрної компанії, її фінансові можливості. Доцільно запровадити ведення додаткових реєстрів бухгалтерського обліку, в яких слід розділити їх на реєстри, що стосуються оцінювання

самого об'єкта страхування, та реєстри, пов'язані зі страховими виплатами. Структура цих реєстрів повинна складатися з повного переліку майна, що може підлягати страхуванню в розрізі будівель, споруд, сільськогосподарських культур, тварин, поголів'я великої рогатої худоби.

Висновки. Неоднозначно під час укладання договору страхування розмір страхової суми може бути значно заниженим, оскільки від неї залежить страховий платіж. Чим менше страхова сума, тим нижче страховий платіж, і навпаки. Ця дія може бути зроблена навіть за бажанням страхувальника, але вона має негативні наслідки в результаті настання страхової події, адже розмір збитку здебільшого не повинен перевищувати розмір страхової суми. Це несе низку конфліктів між сторонами страховика й страхувальника та недовіру один до одного. Отже, одним з головних завдань є чітке поняття як оцінки під час визначення страхової суми об'єкта, так і оцінки під час визначення розміру страхової виплати. Правильність їх нарахування в бухгалтерському обліку, розподіл доходів і витрат приведуть до стійкого положення сільськогосподарських підприємств на ринку аграрних послуг, політики сільського господарства в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003п> (дата звернення: 18.12.2018).
2. НСО № 1:2003. Загальні засади оцінки майна та майнових прав : затв. Кабінет Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440.
3. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main> (дата звернення: 05.01.2019).
4. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. Київ : Товариство «Знання» ; КОО, 2008. 374 с.
5. Борисова В.А. Організаційно-економічний механізм страхування. Суми : Довкілля, 2001. 194 с.
6. Криворучко А.В. Розвиток страхового ринку в сільському господарстві. Київ : Економіка АПК, 2008. С. 66–70.
7. Роїна О.М. Страхування в Україні: нормативно-правове регулювання. Київ : КНТ, 2006. 420 с.
8. Бабин В.А. О практических аспектах оценки риска в бизнесе. *Управление риском*. 2003. № 2. С. 52–55.
9. Правила добровільного страхування тварин (за видом добровільного страхування майна іншого, ніж залізничний, наземний, повітряний, водний транспорт, вантаж або багаж (вантажобагаж)) від 20 березня 2007 р. № 21104. Київ : Методичні рекомендації, 2007.
10. Портал про сільськогосподарське страхування. URL: <http://www.agroinsuranc.com> (дата звернення: 25.12.2018).
11. Головка В.І., Якубович В.А. Основи страхування сільськогосподарських культур : навчальний посібник для аварійних комісарів. Київ, 2012. С. 160–242.

Потійко С. В.

Научно-учебный центр «Институт аграрной экономики»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ СТРАХОВАНИЯ И УБЫТКОВ ОТ НАСТУПЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ

Резюме

Статья посвящена совершенствованию учетного обеспечения оценки объектов страхования и убытков от наступления страховых событий на предприятиях сельского хозяйства. Проанализирована совокупность показателей для анализа системы страхования на сельскохозяйственном предприятии, сделано исследование понятия оценки объектов в страховании, в частности в агростраховании. Раскрыта роль оценки имущества, поскольку она является главным фактором формирования страховой суммы, страхового платежа или страхового возмещения. От нее зависит финансовый результат работы предприятия.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, оценка, страховой случай, страховая стоимость, размер убытков, страховой акт.

Potiiko S. V.

Scientific and Educational Center “Institute of Agrarian Economics”

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING ASSESSMENT OF INSURANCE AND LOSS OF OBJECTIVES FROM THE INSURANCE EVENT

Summary

The article is devoted to the improvement of the accounting for the assessment of insurance objects and losses from the onset of insurance events at agricultural enterprises. The aggregate of indicators for the analysis of the insurance system at the agricultural enterprise is analyzed, the concept of the assessment of objects in insurance, in particular, in agro insurance, has been made. This article describes the role of valuation of property, because it is the main factor in the formation of the sum insured, insurance payment or insurance indemnity. It depends on the financial result of the company.

Keywords: agricultural insurance, estimation, insurance case, insurance value, amount of losses, insurance certificate.

РОЗДІЛ 9

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 51-7:005.521(477)(450)(44)

Кузьменко О. В.

Колотіліна О. В.

Сумський державний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ, ІТАЛІЇ ТА ФРАНЦІЇ НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИКЛІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ¹

Стаття присвячена дослідженню питання прогнозування соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. В ході дослідження проведено автокореляційний та структурно-декомпозиційний аналіз не випадкової компоненти, трендової та циклічної складової соціально-економічного розвитку й політичного стану країн. Представлено мультиплікативні тренд-циклічні економетричні моделі розвитку України, Італії та Франції. На основі отриманого аналізу сформовано, таблично представлено результати прогнозних значень досліджуваних складових. Такий підхід дає змогу створити передумови з урахуванням ймовірнісних, несприятливих обставин для розвитку України, Італії, Франції за трьома складовими, такими як економічна галузь, соціальна сфера, політичний стан.

Ключові слова: декомпозиційний аналіз, трендова та циклічна складові, прогнозування, мультиплікативна економетрична модель, соціально-політико-економічний розвиток.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі життя неможливе без передбачення, тому важливу роль відіграє прогнозування. Ефективне дослідження та побудова прогнозів залежать від багатьох факторів, визначальним серед яких є дослідження систематичної компоненти (тренду, сезонності, циклічної складової). Циклічний характер факторів характеризує закономірність для побудови економіко-математичних моделей, що використовуються для прогнозування в економіці.

Прогнози важливі для визначення найбільш ймовірних та економічно ефективних напрямів розвитку держави в економіці, соціальної сфери та політичного стану. Сучасні умови вимагають розроблення прогнозів задля виявлення можливих ускладнень реалізації соціально-економічного та політичного розвитку країн, визначення перспективних, стратегічних цілей усунення причин для мінімізації негативних наслідків. Особливе значення прогнозування обумовлюється можливістю достовірно передбачити сучасні тенденції у зміні індикаторів, які впливають на соціально-економічний, політичний стан країн, а також визначити важелі впливу задля формулювання сценаріїв розвитку соціально-політико-економічної сфери країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу й прогнозування економічного, соціального та політичного розвитку досліджували вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема Т. Батеса, В. Беседін, П. Блер, В. Геєць, Ю. Гончаров, Б. Грабовецький, І. Євдокимова, Т. Клебанова, І. Крючкова, Е. Лібанова, І. Лукінов, А. Осітнянко, Б. Панасюк, М. Пашута, А. Савченко, О. Черняк, М. Якубовський. Зокрема, Р. Клейн, Я. Тінберген, Р. Фріш [6] розглядають сутність створення прогнозування через призму економіко-матема-

тичного моделювання; І. Кондіус, О. Ширягіна [7] розглядають у своїх працях методи й моделі прогнозування; І. Бестужев, Ю. Кравченко, О. Лозова, М. Лукашевич, О. Льовкіна, І. Мигович, Г. Присенко, Є. Равікович розглядають розроблення прогнозів як процес накопичення та аналізування інформації [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний внесок цих науковців, питання прогнозування соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції залишається недостатньо дослідженим сьогодні, потребує додаткового вивчення та з'ясування цілої низки аспектів.

Мета статті полягає в проведенні декомпозиційного аналізу, побудові прогнозу основних тенденцій соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції.

Відповідно до поставленої мети основними завданнями статті є:

- проведення структурно-декомпозиційного аналізу трендової та циклічних складових економічного розвитку, соціальної сфери, політичного стану країн;
- побудова мультиплікативних тренд-циклічних економетричних моделей часових рядів соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції;
- прогнозування основних тенденцій розвитку соціально-економічної сфери, політичного стану досліджуваних країн в динаміці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток державної економіки визначається складною динамічною системою, яка характеризується взаємозалежністю складових економічного розвитку, соціальної сфери та політичного стану. Для того щоб обґрунтувати та передбачити основні напрями соціально-економічної політики держави, проводиться наукове прогнозування соціальних, економічних та політичних показників України, Італії та Франції.

Прогнозування соціально-політико-економічного розвитку держави є актуальним завданням

¹ Публікацію підготовлено в межах виконання НДР «Моделювання та прогнозування соціально-економіко-політичної дорожньої карти реформ в Україні для переходу на модель стійкого зростання».

під час прийняття стратегічних рішень щодо управління розвитком країни загалом. Соціально-політико-економічні прогнози є необхідною умовою зростання економічного та соціального розвитку суспільства, політичного стану країн. Одним з найважливіших завдань прогнозування стану, в якому перебуває країна, є передбачення ймовірного майбутнього економічного, політичного та соціального становища України, Італії та Франції.

Проводячи декомпозиційний аналіз та прогнозування соціально-економіко-політичних показників України, Італії та Франції за 2000–2017 роки, розглянемо докладно послідовність етапів.

1) Сформуємо науково-дослідницьку, інформаційну базу дослідження, яка містить огляд індикаторів впливу на соціальну, економічну та політичну сферу розвитку (з 2000 року по 2017 рік) України, Італії та Франції. Структуровано низку індикаторів, які належать до економічного розвитку країн (експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг, зростання ВВП); соціальні індикатори, які визначають стан суспільства країни (народжуваність, робоча сила, безробіття, населення віком 15–64 років, державні видатки на освіту, кількість біженців); індикатори політичного стану країн (військові витрати, частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах, державний борг, дохід (без урахування грантів), загальні резерви). Для формування репрезентативної вибірки нами було використано показники офіційного сайту Світового Банку (The World Bank) [8–13].

2) Для визначення аномальних рівнів часових рядів, розглянутих індикаторів соціально-політико-економічного розвитку країн, проведемо попередній аналіз, який полягає переважно у виявленні та усуненні аномальних значень рівнів ряду, на основі методу Ірвіна. Порівняємо сусідні значення ряду, розрахуємо характеристику рівнів часових рядів з 2000 року по 2017 рік. Виключимо аномальні викиди, замінивши їх середнім арифметичним двох сусідніх значень. Таким чином, проведений етап дослідження дає змогу виявити аномальні рівні для Франції та Італії у 2009 та 2010 роках за такими показниками, як імпорт товарів та послуг, експорт товарів та послуг, зростання ВВП, безробіття, державні видатки на освіту. Аномальним для України виявився 2005 рік за такими показниками-індикаторами,

як зростання ВВП, дохід (без урахування грантів), експорт товарів та послуг.

Переходячи до дослідження індикаторів щодо стаціонарності, розіб'ємо кожний часовий ряд на дві підвибірki приблизно однакової довжини. Для кожної вибірки знайдемо значення середніх величин та дисперсії, які використовуються для отримання значення за критерієм Фішера (F) (рівень значимості у 5%). Оцінювання стаціонарності за критерієм Стюдента (t) здійснюється шляхом порівняння розрахункових та критичних значень статистики.

Результати перевірки автокореляційного аналізу щодо стаціонарності часових рядів розглянемо на прикладі досліджуваних індикаторів з 2000 року по 2017 рік для Франції. Як видно з даних табл. 1, за критерієм Стюдента та Фішера, порівнюючи значення t (F) з табличним значенням $t_{кр}$ ($F_{кр}$), визначаємо часові ряди показників соціальної сфери, політичного стану та економічного розвитку Франції як нестаціонарні, що мають статистичну значущість. Показник безробіття для Франції виявився величиною статистично незначимою, а часовий ряд – стаціонарним. Аналогічно проведено автокореляційний аналіз для України та Італії (з 2000 року по 2017 рік) за досліджуваними індикаторами трьох складових, таких як соціальна сфера, політичний стан та економічний розвиток.

Виконаний аналіз показників соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції показав, що більшість часових рядів є нестаціонарними, що потребує апроксимації трендової компоненти за допомогою нелінійних рівнянь, а також проведення формалізації досліджуваних процесів на основі мультиплікативних економетричних моделей.

3) Проведемо декомпозицію часових рядів соціально-політико-економічного розвитку досліджуваних країн за такими складовими частинами, як виділення трендової та циклічної складових шляхом визначення їх специфікації; побудова мультиплікативної тренд-циклічної моделі часових рядів досліджуваних індикаторів трьох складових, таких як економічний розвиток, політичний стан, соціальна сфера.

Побудуємо корелограми перших різниць задля ідентифікації циклічної компоненти для низки показників досліджуваних індикаторів соціально-економічної сфери, політичного стану України,

Таблиця 1

Результати перевірки щодо стаціонарності показників соціально-політико-економічного розвитку Франції

Індикатор	Критерій Стюдента (t)	Критерій Стюдента ($t_{кр}$)	Результат перевірки
Експорт товарів та послуг	3,880305	2,119905	Нестаціонарний
Зростання ВВП	2,249099	2,119905	Нестаціонарний
Імпорт товарів та послуг	4,895216	2,119905	Нестаціонарний
Державний борг, загальна сума	7,630892	2,119905	Нестаціонарний
Військові витрати	6,786198	2,119905	Нестаціонарний
Частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах	6,287688	2,119905	Нестаціонарний
Дохід (без урахування грантів)	2,758356	2,119905	Нестаціонарний
Загальні резерви (включає золото, поточний резерв США)	7,747943	2,119905	Нестаціонарний
Державні видатки на освіту, загальна сума	2,774750941	2,119905	Нестаціонарний
Робоча сила, всього	5,692733544	2,119905	Нестаціонарний
Безробіття	2,102385	2,119905	Стаціонарний

Джерело: розраховано авторами

Італії та Франції. Наведемо приклад корелограми часового ряду досліджуваного індикатора, політичної складової Франції, а саме показник частки місць, якими володіють жінки в парламенті.

Проаналізуємо корелограму (рис. 1) часового ряду в перших різницях, відзначимо, що двома лініями позначено дві симетричні прямі, межі значущості коефіцієнта автокореляції, які зазвичай визначають діапазон у розмірі двох стандартних помилок на кожному лагу. Корелограма перших різниць показника частки місць, якими володіють жінки в парламенті, побудована на основі відображення коефіцієнтів автокореляції, які будуються на різниці кожного значення та його попереднього рівня часового ряду. Саме це дає змогу виявити, підтвердити наявність тренду, циклічної компоненти, а в майбутньому – визначити прогноз досліджуваного індикатора.

Результат проведення цього етапу демонструє значущу величину автокореляції з періодичністю 5 років, оскільки коефіцієнти з лагом 5 перевищують межу довіри, що свідчить про наявність циклічної складової.

Аналогічно досліджено, проаналізовано корелограми, які мають помітну залежність коефіцієнтів автокореляції від величини лагу для соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. Отже, коефіцієнтами кореляції, що є статистично значущими для розглянутих індикаторів, які свідчать про періодичність циклічних коливань, для Франції є частка місць, якими володіють жінки в парламенті (5 років); дохід (без урахування грантів) (3 роки); державний борг (8 років). Найбільше абсолютне значення під час дослідження показників соціально-політико-економічного розвитку України приймає коефіцієнт автокореляції з лагом 7 років (загальні

резерви), 8 років (населення віком 15–64 років). Розрахункові коефіцієнти автокореляції досліджуваних індикаторів Італії найбільшого значення набувають з періодичністю 8 років для військових витрат; 3 років – експорту товарів та послуг; 6 років – державних видатків на освіту; 3 роки – робочої сили; 5 років – населення віком 15–64 років.

Проведемо дослідження на прикладі корелограми перших різниць соціальної складової Франції (безробіття, загальна сума). Коефіцієнти автокореляції (рис. 2) перебувають в діапазоні двох симетричних прямих, які визначають межі значущості у 95%, тобто можна вважати, що дані не вказують на наявність автокореляції коефіцієнтів для лагів у 12 періодів на рівні похибки 0,05. Це дає можливість зробити висновок про відсутність автокореляції для часового ряду досліджуваного індикатора (безробіття, загальна сума). Коефіцієнти не є значущими, що свідчить про відсутність тренду, циклічної компоненти досліджуваного часового ряду.

Аналогічна тенденція спостерігається для інших показників соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. Не виявлена залежність величини коефіцієнта автокореляції від величини лага для індикаторів Франції, таких як експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг, зростання ВВП, народжуваність, робоча сила, безробіття, населення віком 15–64 років, державні видатки на освіту, кількість біженців, військові витрати, загальні резерви. Не виражена циклічна компонента досліджуваних показників Італії, таких як імпорт товарів та послуг, зростання ВВП, народжуваність, безробіття, кількість біженців, частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах, державний борг,

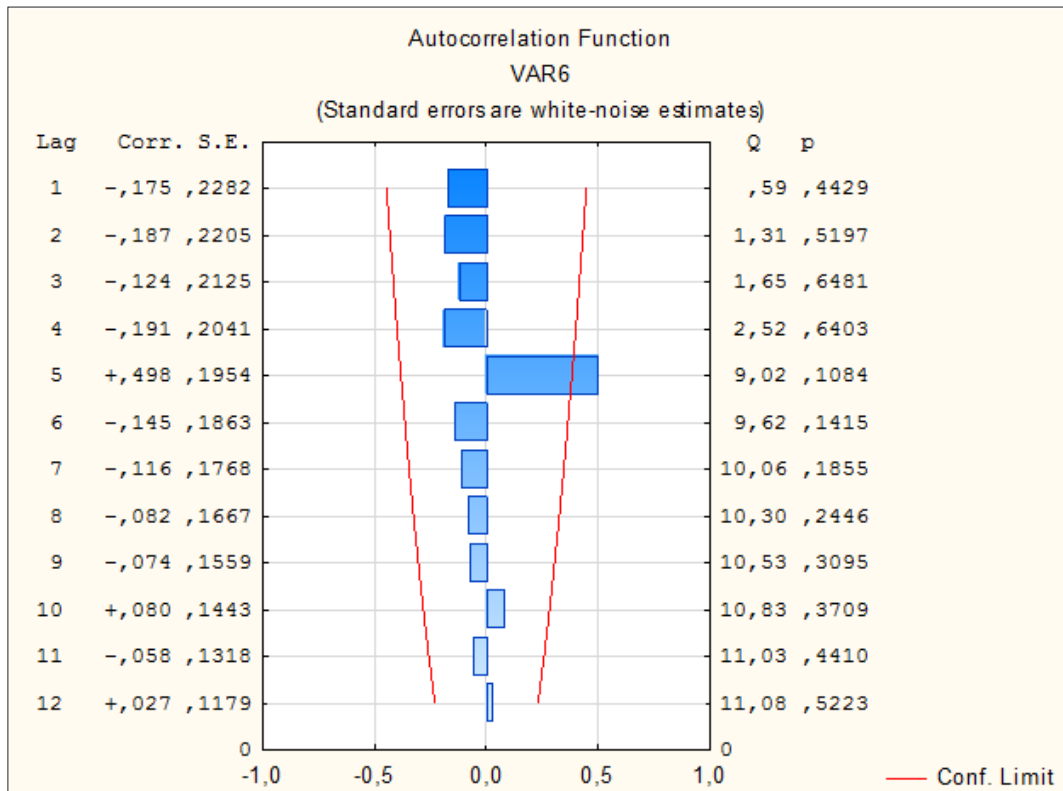


Рис. 1. Корелограма часового ряду (перші різниця) політичної складової Франції (показник частки місць, якими володіють жінки в парламенті)

Джерело: побудовано авторами

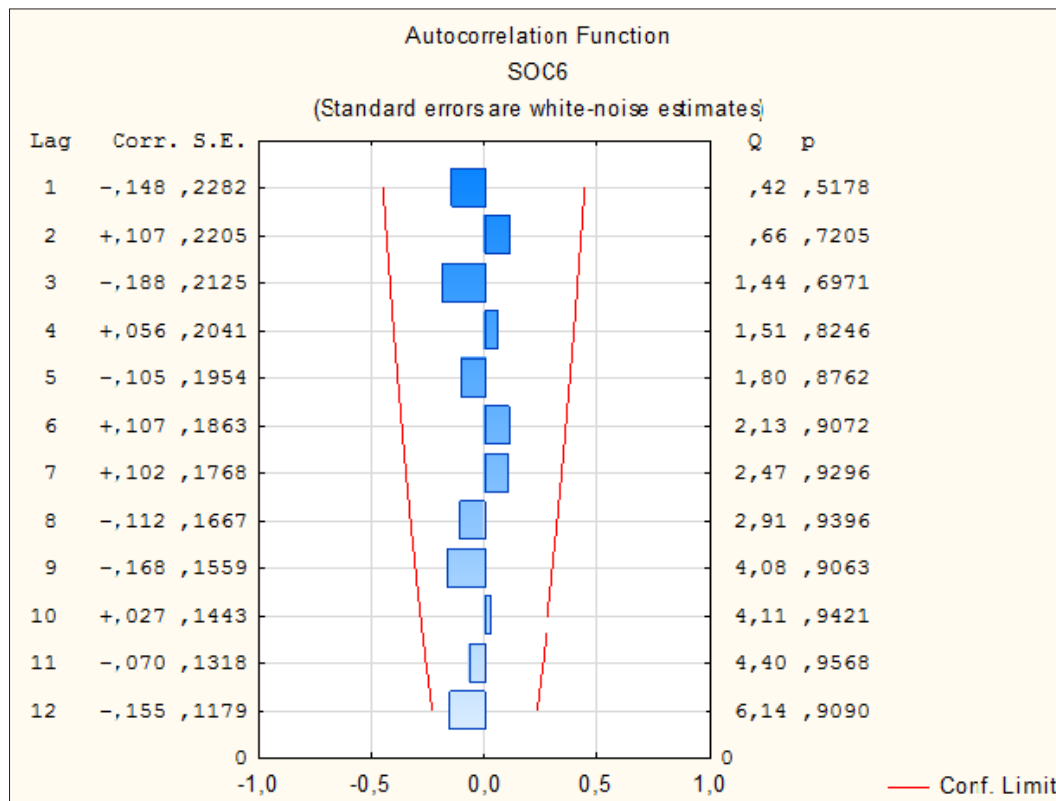


Рис. 2. Корелограма часового ряду (перші різниці) соціальної складової Франції (безробіття, загальна сума)

Джерело: побудовано авторами

дохід (без урахування грантів), загальні резерви. Для соціально-політико-економічного розвитку України не ідентифікована циклічна компонента показників, таких як експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг, зростання ВВП, народжуваність, робоча сила, безробіття, державні видатки на освіту, кількість біженців, військові витрати, частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах, державний борг, дохід (без урахування грантів).

Проведення декомпозиційного аналізу показує, які часові ряди індикаторів соціально-політико-економічного розвитку мають тренд, циклічну компоненту. Саме для цих часових рядів розглянемо спосіб моделювання. Проведені дослідження показують, що отримана трендова модель є мультиплікативною, часовий ряд представлений як добуток перерахованих компонент.

За результатами проведеного декомпозиційного аналізу побудуємо мультиплікативні тренд-циклічні моделі часових рядів характеристики соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. Представимо у вигляді нелінійних, тренд-циклічних мультиплікативних моделей такі показники:

– державний борг за t -й рік для Франції (DB_t):

$$DB_t = (-0,005t^3 + 0,5903t^2 - 3,21t + 122,35) \cdot (0,479)^{I_1} \cdot (0,522)^{I_2} \cdot (0,514)^{I_3} \cdot (0,504)^{I_4} \cdot (0,513)^{I_5} \cdot (0,533)^{I_6} \cdot (0,480)^{I_7} \cdot (0,455)^{I_8}, \quad (1)$$

$$\text{якщо } I_j = \begin{cases} 1, \text{ якщо } j - \text{й рік циклу}; \\ 0, \text{ в іншому випадку} \end{cases};$$

– частка місць, якими володіють жінки в національних парламентах за t -й рік для Франції (Chm_t):

$$Chm_t = (-0,0076t^3 + 0,2834t^2 - 1,3639t + 16,113) \cdot (0,749)^{I_1} \cdot (0,686)^{I_2} \cdot (0,923)^{I_3} \cdot (0,840)^{I_4} \cdot (0,81)^{I_5}; \quad (2)$$

– дохід (без урахування грантів) за t -й рік для Франції (D_t):

$$D_t = (-0,0012t^3 + 0,05163t^2 - 0,4859t + 32,928) \cdot (1,332)^{I_1} \cdot (1,334)^{I_2} \cdot (1,335)^{I_3}; \quad (3)$$

– експорт товарів та послуг за t -й рік для Італії (ET_t):

$$ET_t = (-0,002t^3 + 0,0753t^2 - 0,514t + 19,515) \cdot (1,335)^{I_1} \cdot (1,333)^{I_2} \cdot (1,332)^{I_3}; \quad (4)$$

– військові витрати за t -й рік для Італії (VV_t):

$$VV_t = (-0,3052t^3 + 7,4664t^2 - 30,802t + 127,83) \cdot (0,479)^{I_1} \cdot (0,522)^{I_2} \cdot (0,514)^{I_3} \cdot (0,504)^{I_4} \cdot (0,513)^{I_5} \cdot (0,533)^{I_6} \cdot (0,480)^{I_7} \cdot (0,455)^{I_8}; \quad (5)$$

– державні видатки на освіту за t -й рік для Італії (DV_t):

$$DV_t = (0,00009t^3 - 0,0065t^2 + 0,0585t + 6,4677) \cdot (0,662)^{I_1} \cdot (0,666)^{I_2} \cdot (0,660)^{I_3} \cdot (0,695)^{I_4} \cdot (0,671)^{I_5} \cdot (0,646)^{I_6}; \quad (6)$$

– робоча сила за t -й рік для Італії (RS_t):

$$RS_t = (989,96t^3 - 28929t^2 + 321145t + 20000000) \cdot (1,333)^{I_1} \cdot (1,333)^{I_2} \cdot (1,334)^{I_3}; \quad (7)$$

– населення віком 15–64 років за t -й рік для Італії (NV_t):

$$NV_t = -0,0009t^3 + 0,0186t^2 - 0,3723t + 84,767 \cdot (0,800)^{I_1} \cdot (0,800)^{I_2} \cdot (0,800)^{I_3} \cdot (0,800)^{I_4} \cdot (0,800)^{I_5} \cdot (0,800)^{I_6} \cdot (0,800)^{I_7} \cdot (0,800)^{I_8}; \quad (8)$$

**Прогнозування основних тенденцій
соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції**

Країна	Франція			Італія					Україна	
	Індикатор	DB_t	Chm_t	D_t	ET_t	VV_t	DV_t	RS_t	NV_t	ZR_t
2019 рік	123,4	13,5	45,4	31,0	163,6	3,9	29 932 032,0	64,3	24,0	67,3
2020 рік	128,2	12,9	45,7	31,1	160,6	3,8	30 353 010,6	63,9	27,3	66,2
2021 рік	137,9	12,1	45,9	31,2	162,4	3,7	30 880 245,6	63,5	25,7	65,0

Джерело: розраховано авторами

– загальні резерви за t -й рік для України (ZR_t):

$$ZR_t = (-0,0262t^3 + 0,04224t^2 + 8,5203t + 13,011) \cdot (0,713)^t \cdot (0,601)^{t^2} \cdot (0,471)^{t^3} \cdot (0,609)^{t^4} \cdot (0,509)^{t^5} \cdot (0,569)^{t^6} \cdot (0,528)^{t^7}; \quad (9)$$

– населення віком 15–64 років за t -й рік для України (NB_t):

$$NB_t = (-0,0038t^3 + 0,0662t^2 - 0,0912t + 138,08) \cdot (0,500)^t \cdot (0,501)^{t^2} \cdot (0,501)^{t^3} \cdot (0,500)^{t^4} \cdot (0,499)^{t^5} \cdot (0,499)^{t^6} \cdot (0,499)^{t^7} \cdot (0,500)^{t^8}. \quad (10)$$

4) Після проведення необхідних розрахунків спрогнозуємо основні тенденції соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. Екстраполяція досліджуваних індикаторів полягає у вивченні сформованих у минулому та сьогоднішніх стійких тенденцій економічного розвитку, перенесенні їх на майбутнє (табл. 2) [4].

Враховуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що прогнозування є неодмінним елементом досліджень основних тенденцій соціально-політико-економічного розвитку країн. В процесі роботи проведена перевірка щодо аномальності виявлення часових рядів, виконано дослідження індикаторів щодо стаціонарності. Аналіз показав, що прогнозування індикаторів соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції з 2000 року по 2017 рік проводиться для нелінійних нестационарних часових рядів.

Таким чином, проведено декомпозиційний аналіз трендової та циклічних складових харак-

теристик часових рядів. За результатами декомпозиційного аналізу побудовано мультиплікативні тренд-циклічні економетричні моделі, прогнозні значення характеристик соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції в динаміці.

Висновки. Підбиваючи підсумки, можемо стверджувати, що соціально-політико-економічне прогнозування тісно пов'язане з економічним аналізом, оскільки його висновки щодо тенденції економічного розвитку, соціальної сфери, політичного стану країн та пропозиції базуються на принципах, застарілих фактах, історичних даних.

Досліджено, інструментарій прогнозування соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції. На основі економічного аналізу побудовані економетричні моделі, що характеризують тенденцію показників розвитку трьох складових країн, а саме економічного сектору, соціальної сфери, політичного стану. На основі дослідження розглянутих показників представлено прогнозні значення основних тенденцій соціально-політико-економічного розвитку країн.

Отже, економічне прогнозування є невід'ємною частиною процесу існування та майбутнього стану економіко-соціального розвитку країн, що дає змогу передбачити можливість несприятливих ситуацій, вироблення економічної стратегії розвитку, покращення в майбутньому соціально-політико-економічного стану України, Італії та Франції.

Список використаних джерел:

1. Kuzmenko O. Practical aspects of modeling the stable political and economic situation in the country on the basis of multi-criteria optimization methods. *Journal of Strategic and International Studies*. 2014. № 4. Vol. IX. P. 17–24.
2. Kuzmenko O. The modeling of equilibrium of the reinsurance markets in Germany, France and Ukraine: comparative characteristics. *Investment Management and Financial Innovations*. 2011. № 2. P. 8–16.
3. Кравченко Т. Методи прогнозування регіонального економічного розвитку. *Економічний аналіз* : зб. наук. пр. / редкол.: С. Шкарабан (головн. ред.) та ін. Т. 13. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. С. 88–94.
4. Кузьменко О., Колотіліна О. Декомпозиційний аналіз і прогнозування економічного, соціального і політичного розвитку України, Італії та Франції. *Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації* : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції / за ред. Б. Кишакевича. Дрогобич : редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2018. С. 43–47.
5. Росохата А. Аналіз теоретичних основ наукового прогнозування на засадах маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 12–20.
6. Лоренс Р.К. Південна і Східна Азія: локомотив світової економіки. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 1. С. 33–41.
7. Ширягіна О. Автоматизація моделей прогнозування прибутку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 11 (101). С. 251–263.
8. Економіка та зростання. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).
9. Освіта. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).
10. Зовнішній борг. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).
11. Фінансовий сектор. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).
12. Здоров'я. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).
13. Соціальний розвиток. Індикатори. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення: 20.12.2018).

Кузьменко О. В.
Колотилина Е. В.

Сумской государственный университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ, ИТАЛИИ И ФРАНЦИИ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЦИКЛИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАТ

Резюме

Статья посвящена исследованию вопроса прогнозирования социально-политико-экономического развития Украины, Италии и Франции. В ходе исследования проведен автокорреляционный и структурно-декомпозиционный анализ неслучайной компоненты, трендовой и циклической составляющей социально-экономического развития и политического состояния стран. Представлены мультипликативные тренд-циклические эконометрические модели развития Украины, Италии и Франции. На основе полученного анализа сформированы, таблично представлены результаты прогнозных значений исследуемых составляющих. Такой подход позволяет создать предпосылки с учетом вероятностных, неблагоприятных обстоятельств для развития Украины, Италии, Франции по трем составляющим, таким как экономическая отрасль, социальная сфера, политическое состояние.

Ключевые слова: декомпозиционный анализ, трендовая и циклическая составляющие, прогнозирование, мультипликативная эконометрическая модель, социально-политико-экономическое развитие.

Kuzmenko O. V.
Kolotilina O. V.

Sumy State University

RESEARCH OF CYCLICAL DETERMINANT AND FORECASTING SOCIO-POLITICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE, ITALY, AND FRANCE

Summary

The article is devoted to the research of the issue of forecasting the socio-political and economic development of Ukraine, Italy, and France. In the course of the study, an autocorrelation as well as structural and decomposition analysis of the non-random component, the trend and cyclic component of the socio-economic development and the political state of the countries was conducted. The multiplicative trend-cyclic econometric models of the development of Ukraine, Italy, and France are presented. On the basis of the obtained analysis, the results of the predicted values of the investigated components are presented and tabulated. This approach allows us to create preconditions, taking into account probabilistic, unfavorable circumstances for the development of Ukraine, Italy, and France according to three components: economic, social sphere, political state.

Keywords: decomposition analysis, trend and cyclic component, forecasting, multiplicative econometric model, socio-political and economic development.

НАШІ АВТОРИ

1. **Вороніна Вікторія Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі
2. **Гладка Діана Олександрівна** – студентка Вінницького національного технічного університету
3. **Грінько Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
4. **Давидов Олександр Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
5. **Джеджула В'ячеслав Васильович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
6. **Спіфанова Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
7. **Жидовська Наталія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету
8. **Каменська Ангеліна Костянтинівна** – студентка Львівського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
9. **Коваль Нонна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Подільського державного аграрно-технічного університету
10. **Колоділіна Олена Василівна** – аспірант Сумського державного університету
11. **Корженівська Наталія Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Подільського державного аграрно-технічного університету
12. **Кузьменко Ольга Віталіївна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної кібернетики Сумського державного університету
13. **Литвин Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування Львівського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
14. **Милян Ірина Ігорівна** – студентка Львівського торговельно-економічного університету
15. **Мілька Алла Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Полтавського університету економіки і торгівлі
16. **Опанасенко Любов Олександрівна** – аспірант Національного університету «Києво-Могилянська академія», молодший науковий співробітник Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики
17. **Потійко Світлана Віталіївна** – аспірант Науково-навчального центру «Інститут аграрної економіки»
18. **Продіус Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Одеського національного політехнічного університету
19. **Романко Ольга Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
20. **Руденко Оксана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаського державного технологічного університету
21. **Руцишин Надія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу Львівського торговельно-економічного університету
22. **Сабецька Тетяна Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
23. **Сабецький Віталій Богданович** – студент Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
24. **Савіцький Андрій Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарної та загальноекономічної підготовки Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
25. **Салашенко Тетяна Ігорівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу промислової політики та енергетичної безпеки Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України
26. **Серських Надія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Таврійського державного агротехнологічного університету
27. **Сімків Лілія Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

28. **Сосновська Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка
29. **Страпчук Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Національного фармацевтичного університету
30. **Фролова Аліна Анатоліївна** – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
31. **Хоружий Сергій Гаврилович** – кандидат економічних наук, докторант ДВНЗ «Університет банківської справи»
32. **Циток Руслан Павлович** – аспірант Інституту економіки та менеджменту Університету «Україна»
33. **Яков'юк Віктор Андрійович** – здобувач Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 7 від 27.03.2019 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 14,42.
Підписано до друку 29.03.2019 р. Замов. № 0319/96. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.