

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 24. Issue 3(76). 2019 Том 24. Випуск 3(76). 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 3(76). 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 3(76). 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. Alekseienko**, **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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ВИДОБОРА В. В.

СПЕЦИФІКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В УМОВАХ
СУЧАСНОГО ЕТАПУ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....7

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

МУДРАК Н. О.

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНИХ РЕГУЛЯТОРІВ У СФЕРІ ДЕТИНІЗАЦІЇ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ
У КОНТЕКСТІ ПРАВИЛ ОПОДАТКУВАННЯ КОНТРОЛЬОВАНИХ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ.....13

МУТ А. О., КОВАЛИК О. А.

СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 20

ПИСЬМЕННА У. Є., ТРИПОЛЬСЬКА Г. С., МУХІН В. В.

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕНЕРГЕТИЧНОЇ
ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ЯК НАДАВАЧА ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПОСЛУГ.....25

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ДЕРГАЛЮК Б. В.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....33

КИРИЧЕНКО О. С.

ПРОМИСЛОВІ РЕВОЛЮЦІЇ ТА ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ.....37

СЛЮСАРЕНКО А. В., БОГОСЛАВСЬКА А. В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ..... 41

ТОМІЛІН О. О., ШАБЕЛЬНИК С. С.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА

ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.....46

ХОЛЯВКО Н. І.

СИНХРОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ
РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО УМОВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ..52

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.

ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ПРЕМІЮВАННЯ РОБІТНИКІВ
В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....58

БЕЗУГЛА А. С.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЕКОТУРИЗМА
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....63

ВОЛОВИК О. І.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГАХ.....68

ГНАТЕНКО М. К.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ
ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....72

ДАЦЕНКО Г. В.

ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....78

ДИСКІНА А. А., СКИЦАН Г. О.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....82

ІВАНЕНКО А. М.

ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ФОРМАТИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ РИТЕЙЛУ..... 88

ІГНАТЮК В. В., ГОНЧАР Т. М., МАЛАХОВА Ю. А.

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ.....93

КАПІНУС А. В., СКРИГУН Н. П., БАКУЛІНА С. А. ІНТЕГРАЦІЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ З МАРКЕТИНГОВОЮ НАУКОЮ	98
КРАВЧЕНКО М. В., ДЖБОЛДІНА О. О. ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА	104
КУЛІШ О. А. ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВОГО ПРОСТОРУ	108
МАЛЯРЕЦЬ А. М., САБАДАШ Л. О. ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	113
РУБАН В. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ	120
USHKALYOV V. V., MARTYANOVA M. P. APPROACHES TO THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF GOAL-SETTING	125
ЧИЖИШИН О. І. ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ ФОКУСУВАННЯ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ В ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	130
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
GRUZD M. V. EFFICIENT USE OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL FOR REGIONAL DEVELOPMENT	136
КУЗЬМИН В. М., БОРЕЦЬКА Н. В. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	144
ЛЕНДЄЛ О. М. МЕХАНІЗМИ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	150
ОВЧАРЕНКО О. В., ДУБНИЦЬКИЙ В. І. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ	155
ТУР О. В. ОБРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ РОЗУМНИХ МІСТ В УКРАЇНІ	161
РОЗДІЛ 6	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ЛЕМІШКО О. О. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА НА РИНКУ АГРАРНОГО ЛІЗИНГУ В СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ	168
ВРЕМЕНКО А. В., ЛИСЕНКО Є. В. МІСЦЕ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	173
СПАСІВ Н. Я. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	178
СТАВЕРСЬКА Т. О., ШЕВЧУК І. Л. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГУЛЯТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	184
ТКАЧУК Н. М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ САМООРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ З ПОЗИЦІЇ ЕНТРОПІЙНОГО ПІДХОДУ	190
ХУТОРНА М. Е. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ НА ОСНОВІ ПОТЕНЦІАЛЬНОГО ПІДХОДУ	193
ЧМУТОВА І. М., НІКІТІНА А. В. ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ	201
НАШІ АВТОРИ	207

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.322

Видобора В. В.

Одеський національний економічний університет

СПЕЦИФІКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні основи формування інвестиційного попиту залежно від інвестиційних ресурсів, зокрема спрямованих в основний капітал та на формування валового нагромадження в національній економіці. Проаналізовано реальні показники нагромадження основного капіталу у ВВП України та інших країн, співставлених на основі валютного курсу та паритету купівельної спроможності. Встановлено причини низького інвестиційного попиту у сфері капітального будівництва та машинобудування. Розглянуто проблеми підвищення економічного зростання за рахунок прискорення інвестиційних процесів, спрямованих на зростання капітало- та фондомісткості виробництва. Обґрунтовано необхідність створення господарського механізму, який з урахуванням мотивів і стимулів інноваційного типу сприятиме підвищенню інвестиційного попиту в країні.

Ключові слова: інвестиційний попит, інвестиційні витрати, сукупний попит, транзитивна економіка, валове нагромадження основних засобів, мотиви і стимули інвестиційного процесу.

Постановка завдання. У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом закладення майбутнього економіки країни. Інвестиції відіграють важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування будь-якої економічної системи, оскільки є майбутньою технічно-технологічною базою подальшого економічного розвитку, ефективності виробництва та економічного зростання. За таких умов дослідження специфіки формування інвестиційного попиту є актуальним як із теоретичного, так і з практичного погляду, адже від кількісних та якісних характеристик інвестиційного попиту залежить не тільки поточне становище країни, а й перспективи її довгострокового розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію з питань інвестиційного попиту та інвестиційних процесів в умовах перехідної економіки зробили як іноземні, так і вітчизняні науковці: О. Ідрісов, В. Калюжний, М. Чумаченко та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень із цього питання, проблема специфіки стимулювання інвестиційного попиту залишається актуальною для подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз специфіки інвестиційного попиту в умовах транзитивної економіки.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний попит значною мірою залежить від інвестиційних витрат, які є важливою компонентною кейнсіанської теорії та включають:

– інвестиції в основні фонди нежитлового призначення. Сюди відносяться як будови та споруди, так і устаткування, машини та обладнання, необхідні для суспільного виробництва. Рівень інвестицій даної групи має велике значення для економіки, оскільки вони безпосередньо спрямовані на підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, збільшення обсягів виробництва підвищення ефективності галузей економіки, визначають матеріальні можливості для економічного зростання та розвитку;

– інвестиції в житлове будівництво, що здійснюються будівельними організаціями, а опла-

чуються населенням. Населення, враховуючи майбутні доходи, ціни на житло, інфляцію, інші чинники, інвестує житлове будівництво. Своєю чергою, розвиток житлового будівництва дає імпульс іншим галузям економіки, стимулюючи поширення економічного зростання в інших галузях. Рівень інвестицій у житловому будівництві є однією з характеристик економічної ситуації в Україні й існуючих перспектив економічного зростання;

– сальдо інвестицій у товарно-матеріальні запаси. Особливість інвестицій товарно-матеріальних запасів полягає у тому, що у ВВП ураховується їх зміна, яка відбулася протягом року, а не величина самих матеріальних запасів.

Якщо згрупувати сукупні видатки виходячи з їхньої кінцевої мети, то сукупний попит постає як сума витрат на споживання і витрат на інвестиції, які включають державні витрати та сукупні валові національні інвестиції. Інвестиційні витрати тісно пов'язані зі споживчими витратами. Попит на засоби виробництва є похідним від попиту на споживчі товари та послуги. На думку Дж.М. Кейнса, якщо попит є низьким, необхідно стимулювати споживчі витрати й проводити активну державну інвестиційну політику. Провідним положенням цієї теорії є теза про вирішальну роль інвестицій у визначенні загального рівня зайнятості, національного доходу та споживання. Відповідно до цього положення, головною метою економічної політики є відновлення або збільшення інвестиційного попиту.

Для аналізу тенденцій зміни інвестиційного попиту в Україні слід визначити основні види витрат, які несуть суб'єкти господарювання та держава у ході свого функціонування, отже, розглянемо структуру валового нагромадження основного капіталу в Україні (табл. 1).

За підсумками аналізованого періоду структура валового нагромадження основного капіталу зазнала таких змін: на 7,4 в. п. зменшилися витрати на інші будівлі та споруди, на 6,5 в. п. – витрати на придбання машин та обладнання, на 1,6 в. п. зменшилися витрати на житлові будівлі, на 2,7 в. п. збільшилися витрати на системи озбро-

Таблиця 1

**Валове нагромадження основного капіталу в розрізі видів нефінансових активів
у 2013–2018 рр. СНР-2008¹**

	У фактичних цінах, відсотків до підсумку					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017р.	2018 р.
Валове нагромадження основного капіталу	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Житлові будівлі	15,8	19,3	20,5	17,2	16,4	14,2
Інші будівлі та споруди	41,4	38,8	34,9	33,7	32,3	34,0
Машини та обладнання	38,1	37,2	38,3	42,8	46,2	44,6
Системи озброєння	0,3	0,3	1,7	1,6	1,4	3,0
Культивовані біологічні ресурси	0,9	0,4	0,9	0,8	0,5	0,6
Витрати, пов'язані з передачею прав власності на невироблені активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Продукти інтелектуальної власності:	3,5	4,0	3,7	3,9	3,3	3,6
наукові дослідження та розробки;	2,0	2,5	1,7	1,8	1,2	1,5
розвідка та оцінка запасів корисних копалин;	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
комп'ютерне програмне забезпечення та бази даних;	1,4	1,5	1,8	1,9	1,8	1,9
розважальні програми й оригінали літературних і художніх творів.	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено за [1]

ення. Це означає, що все менше коштів вкладатиметься в будівництво нових споруд та об'єктів інфраструктури, відбувається мілітаризація економіки. Збільшення питомої ваги та витрат на машини й обладнання є проявом позитивної тенденції, але їх походження є іноземним, що означає консервацію технологічної відсталості.

Проте вважаємо, що для розроблення ефективної економічної політики необхідно мати правдиву картину стану економіки, тобто оперувати реальними величинами ВВП і його структурних частин. При цьому, крім розрахунків абсолютних величин показників та їх зіставлення з відповідними показниками минулих років, що дає змогу побачити зміни економіки у часі, слід порівняти їх із відповідними показниками інших країн, що дає змогу виявити місце власної економіки у світовому просторі. Для цього варто провести порівняння рівня валового нагромадження основного капіталу у ВВП країни з іншими країнами за показниками, розрахованими за єдиним критерієм.

Так, для отримання співставних показників необхідно, по-перше, застосувати єдину методику розрахунку обсягів та структури ВВП, а по-друге, перерахувати вартісні показники ВВП, виражені у національних грошових одиницях, в єдину грошову одиницю. Це здійснюється на базі середньорічного курсу обміну національної валюти на долар або на базі паритету купівельної спроможності (ПКС) валюти. Лише за таких умов можливо провести аналіз динаміки основних макроекономічних показників України в реальному часі.

Перерахунок показників на базі валютного курсу використовують найчастіше, адже дані про валютні курси легко доступні. Проте їх застосування призводить до значних спотворень реального стану справ через низку причин, серед яких найважливіше значення має диспаритет у співвідношенні цін на різні групи товарів стосовно вільно конвертованих валют. Так, на вітчизняному ринку всі товари оцінені в національній валюті, але з огляду на різні чинники (насамперед специфіку національного рівня цін, галузеву структуру економіки, різну продуктивність праці

та ефективність виробництва, а також соціально-економічну політику держави та курсову політику Національного банку), купівельна спроможність національної валюти по відношенню до вільно конвертованих валют у різних секторах економіки є неоднаковою. Вона ближче до офіційного обмінного курсу там, де вище частка імпортованих товарів, і далеко від офіційного обмінного курсу в секторах і галузях, де імпортовані товари відсутні або їхня частка невелика.

Уникнути таких викривлень можливо під час розрахунків ВВП та його структурних частин на базі паритету купівельної спроможності (ПКС) валют. Такі розрахунки здійснюються державними службами статистики різних країн під егідою ООН для Програми міжнародних зіставлень. Дані для цієї програми збираються один раз на п'ять-шість років станом на заздалегідь фіксований рік (результати останнього раунду Програми міжнародних зіставлень, тобто за 2011 р., опубліковано в 2015 р.). Відповідно до цього, у 2015 р. паритет купівельної спроможності гривні відносно долара США у середньому по економіці становив 3,434 грн. за один долар США, тоді як офіційний обмінний курс був 7,968 грн. за один долар США [2, с. 26].

Розглядаючи співставлення макроекономічних показників у секторі споживчих та інвестиційних витрат на вказаними методами, слід відзначити, що розбіжність між офіційним курсом обміну гривні і паритетом її купівельної спроможності виявляється найбільшою у секторі споживчих витрат і найменшою у секторі інвестиційних витрат. Так, у 2005 р. зіставний рівень цін у секторі споживчих витрат становив 27%, тоді як у секторі валового нагромадження основного капіталу – 55%, у 2011 р. відповідні дані сягали 36% і 86%. При цьому зіставний рівень цін в аналітичній групі «машини й устаткування» становив у 2005 р. 100%, а в 2011 р. – 110%. Ці дані означають, що в 2005 р. продукція галузі машинобудування продавалася на внутрішньому ринку України за цінами світового ринку, а в 2011 р. перевищує їх на 10% [2, с. 26; 3, с. 25–26]. Такий високий рівень цін на машини й устаткування

Таблиця 3

Динаміка вартості основних засобів

	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь зносу, у %
	первісна вартість	залишкова вартість	
2000	828822	466448	43,7
2001	915477	503278	45,0
2002	964814	512235	47,2
2003	1026163	538837	48,0
2004	1141069	587453	49,3
2005	1276201	661565	49,0
2006	1568890	774503	51,5
2007	2047364	993346	52,6
2008	3149627	1251178	61,2
2009	3903714	1597416	60,0
2010	6648861	1731296	74,9
2011 ¹	7396952	1780059	75,9
2012 ¹	9148017	2135987	76,7
2013 ^{1, 2}	10401324	2356962	77,3
2014 ^{1, 2}	13752117	2274922	83,5
2015 ^{1, 2, 3}	7641357	3047839	60,1
2016 ^{1, 2}	8177408	3428908	58,1
2017 ^{1, 2}	7733905	3475242	55,1

¹ Не включено вартість основних засобів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

² Ураховано зміни, що відбулися у зв'язку з прийняттям Постанови КМУ від 25.06.2014 № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» у частині передачі/надходження та оцінки основних засобів.

³ Ураховано зміни, що відбулися у зв'язку з прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» у частині передачі/надходження та оцінки основних засобів.

Джерело: складено за [1]

Галузі інфраструктури також можуть стати чинником, що обмежуватиме як економічне зростання, так і відтворення зношеного основного капіталу. Нині формується тенденція старіння основних засобів, що викликає необхідність спрямовувати все більшу частину національного продукту для їх підтримки. Зношений основний капітал не оновлюється, і, таким чином, формується сектор економіки, змістом якого є економічна відсталість та дезінтеграція. Він потрапляє у відтворювальну кризу, яка спричиняє значні економічні деформації, скорочення кінцевого споживання в національній економіці. З іншого боку, сформовано сектор що має сировинно-експортну орієнтацію. Такі структурні диспропорції знищують перспективи економічного розвитку України. Відбувається фрагментація економіки, її дезінтеграція або системна неоднорідність. Така тенденція сировинної спеціалізації та деіндустріалізації не має конструктивного завершення, що висуває на перший план імперативи інвестиційного та інституційного втручання держави у хід відтворювального циклу.

Окрім того, розглянемо структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування (табл. 4) для розуміння рушійних сил та провідних суб'єктів інвестиційного процесу.

Долаючи дефіцит бюджету, держава приватизувала своє майно, залишила за собою контрольні чи просто значні пакети акцій багатьох підприємств. Формально юридично це означає, що цим закла-

робить процес інвестування в оновлення та модернізацію виробництва занадто дорогим та не вигідним для капіталу. Це, своєю чергою, негативно позначається на інвестиційному попиті в Україні, оскільки підприємства не готові вкладатися в дороговартісні основні засоби з тривалим терміном окупності.

Більше того, розрахунки частки нагромадження основного капіталу на базі національної валюти країни та за паритетом її купівельної спроможності свідчать, що в країнах із розвинутою ринковою економікою розбіжності між цими двома показниками незначні, тоді як у пострадянських країнах частка нагромадження основного капіталу, розрахована в національній грошовій одиниці, значно перевищує цей же показник, розрахований за паритетом купівельної спроможності валюти (табл. 2).

Таблиця 2

Нагромадження основного капіталу, % від ВВП, 2011 р.

	У національній валюті країни	За ПКС, у дол.
Німеччина	18,1	17,24
Італія	19,1	22,0
Франція	20,0	20,8
Японія	20,6	20,0
Респ. Корея	27,5	26,3
Росія	20,8	12,9
Україна	18,6	9,3
Білорусь	37,8	17,8

Джерело: складено за [2, с. 46–47, 70–71]

Згідно з даними міжнародного порівняння, найгіршою виявляється ситуація в економіці України, де частка нагромадження основного капіталу у ВВП країни не перевищує 10%, а цей показник, розрахований у гривні, удвічі перевищує той, що розрахований за паритетом купівельної спроможності валюти. Водночас із досліджень американського економіста У. Росту відомо, що для переходу країни до сучасного економічного зростання на цілі нагромадження необхідно спрямовувати не менше 10% ВВП, тому для України варто важливо стимулювати інвестування коштів в основні засоби національної економіки, які сьогодні у своїй переважній більшості є застарілими та потребують докорінної модернізації.

За даними табл. 3 видно, що ступінь зносу основних фондів досягає практично 84% [4, с. 43]. Це означає, що значна частина ВВП має спрямовуватися на відшкодування вибуття, а не на приріст основних фондів. Цю проблему загострює значне старіння об'єктів виробничої інфраструктури в промисловості, транспорті, у сфері комунікацій. Критично старіють бетонні й металеві конструкції в усіх галузях і сферах народного господарства, залізничні мости, мережі трубопроводів. Фізично старіє житловий фонд, суспільні будівлі: школи, лікарні, будинки культури, бібліотеки тощо. Для підтримки цих об'єктів хоча б на існуючому рівні необхідні колосальні кошти. Приватні інвестори такі галузі і сфери діяльності майже не фінансують, суттєва роль в інвестуванні належить державі. Проте статистика свідчить, що в 2017 р. із загального обсягу інвестицій 72,7% зроблено за рахунок власних коштів підприємств і лише 8,7% – за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Таблиця 4

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2013–2018 рр.¹

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Усього, млн. грн.*	249873	219420	273116	359216	448462	578726
у т. ч. за рахунок, %:						
коштів державного бюджету	2,5	1,2	2,5	2,6	3,4	3,9
коштів місцевих бюджетів	2,7	2,7	5,2	7,5	9,3	8,7
власних коштів підприємств та організацій	66,4	70,5	67,5	69,3	69,1	70,8
кредитів банків та інших позик	14,0	9,9	7,6	7,5	6,6	7,7
коштів іноземних інвесторів	1,7	2,6	3,0	2,7	1,4	0,3
коштів населення на будівництво житла	9,6	10,1	11,7	8,3	7,3	6,0
інших джерел фінансування	3,1	3,0	2,5	2,1	2,9	2,5

* округлено до цілих

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та за 2014–2018 рр. без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: розраховано автором за [1]

дено підстави для надходжень до держбюджету певних ресурсів – дивідендів від функціонування державної власності. Утім, досі не регламентовано механізм управління держмайном та контролю над ним у вигляді цінних паперів. Засоби виробництва юридично вже не належать державі, їй належать лише пакети акцій (претензія на доходи від функціонування відповідної частки засобів виробництва). Така неврегульованість – явище тимчасове, притаманне перехідному стану нашої економіки. Саме це й створює мотиви, стимули і можливість використання доходів від всього майна у власних інтересах менеджерів, а також для відпливу капіталу. Відповідно, питома вага коштів державного бюджету є малою. Водночас децентралізація бюджетних процесів призвела до суттєвого збільшення частки коштів місцевих бюджетів: за п'ять років практично втричі, з 2,7% до 8,7%.

Разом із тим функціональна роль і цілі таких витратків різні. Цілі додання технологічної та економічної відсталості можуть належати насамперед витраткам державного бюджету. На нашу думку, така динаміка показників не сприяє стратегічним цілям економічного розвитку та структурних перетворень. Упродовж 2013–2018 рр. значення іноземних інвесторів не змінилося за одночасного скорочення втричі частки позик, що є негативною тенденцією для економіки України. Водночас зростає частка власних коштів підприємств та організацій – із 66,4% до 70,8%. Суб'єкти інвестування належать до сировинного сектору та внутрішнього, що означає накопичення структурних диспропорцій та пролонговану економічну відсталість.

Найбільш загрозливою є динаміка показників кредитів банків та інших позик, коштів іноземних інвесторів. Перший показник знизився вдвічі за два роки, що означає невиконання банківської системи її природньої функції. Другий показник знизився до нуля за останні роки, що наочно ілюструє ставлення в розвитку економіки України.

Тому подолання структурних диспропорцій – один із головних напрямів створення стійкого фундаменту для підвищення ефективності виробництва. Особливе значення мають великі інвестиційні проекти, які здійснюються державою під час підтримки приватного сектору. Такі проекти спрямовані на створення нових підприємств, що виготовляють продукцію зі значною часткою доданої вартості. Передусім це відноситься до сучасного машинобудування, оновлення й створення великих фрагментів інфраструктури. Необ-

хідно прийняти заходи для відновлення інвестиційного попиту для реалізації інвестиційних можливостей та долання економічної відсталості. Зрозуміло, що це пов'язано зі зростанням бюджетного фінансування капітальних вкладень, іноземних інвестицій. Останні вимагають створення певного режиму інвестиційних вкладень.

Економічне зростання завжди має мікро-економічні основи, якими є мотиви та стимули інвестиційного процесу. Щодо перехідної економіки дослідники найчастіше висувують проблему поліпшення інвестиційного клімату як передумову поживлення інвестиційного процесу. Хоча цей підхід явно обмежений.

По-перше, у сучасних умовах у сфері малого підприємництва інвестиційна активність пов'язана, головним чином, із підвищенням якості продукції та зниженням витрат виробництва, інвестиції тут дуже рідко спрямовуються на зростання продуктивності праці. Малий бізнес у його класичному вигляді в силу специфіки інвестиційних витрат незначною мірою впливає на підвищення темпів економічного зростання.

По-друге, велике підприємство в умовах перехідної економіки нашої країни суттєво відрізняється від акціонерних компаній розвинених країн. Специфіка полягає у тому, що створено ці компанії у період роздержавлення держмайна та його приватизації. Контроль акціонерів над управлінням ще не склався. Керівники, як показують спеціальні дослідження, досить часто негативно ставляться до проектів інвестицій як із боку вітчизняних інвесторів, так і з боку іноземних, тому що це пов'язано з утратою контролю над виробництвом і доходами.

Особливою частиною загальноекономічної проблеми мотивів та стимулів інвестиційного процесу є проблема мотивації та стимулювання інноваційного типу зростання. До мотивів нововведень дослідники відносять прибуток, цікавість і навіть лінощі [6 с. 662]. Підприємець-новатор, інноваційний тип розвитку виробництва заохочуються прибутком. Причому прибуток є мотивом і стимулом не лише інноваційної підприємницької діяльності, а й підприємницької діяльності взагалі. Як мотив і стимул він рівносильно відноситься як до інноваційного, так і до традиційного типу відтворення. Це означає, що, якщо є можливість отримати прибуток задовільного рівня без нововведень, без постійного розвитку й удосконалення виробництва, немає ніякого економічного

сенсу йти на ризик. Виробники віддадуть перевагу іншим, легшим засобам отримання прибутку.

Період реформування показав, що сам по собі ринковий механізм як механізм пристосування пропозиції до попиту включає прибуток як мотив і стимул діяльності, але ж зовсім не включає інновації як засіб досягнення цілей. У сучасній економічній теорії та свідомості інновації це найважливіший засіб підвищення продуктивності праці, здешевлення продукції, поліпшення її якості. На думку підприємця, інновації – це ризик втрати капіталу, великі витрати, які, цілком ймовірно, не вдасться відшкодувати в повному обсязі, зупинка виробництва на реконструкцію, технічне переозброєння, втрата частини прибутку у зв'язку із цим. Для того щоб ринковий механізм набув інноваційного характеру, потрібні додаткові умови. Економісти одноставно відносять до них конкуренцію. Саме конкуренція примушує впроваджувати інновації під загрозою втрати своєї частки ринку і навіть банкрутства.

Вітчизняні виробники пропонують продукцію не лише на внутрішній ринок, а й на зовнішній. Там конкурентоспроможною виявилася лише продукція сировинного комплексу. Цей комплекс став розширювати обсяги свого виробництва, орієнтуючись не на внутрішній, а на світовий ринок. Такі структурні зміни суттєво впливають на характер інновацій. У галузях, що виробляють технічно складну продукцію інвестиційного і споживчого призначення, впровадження технічних удосконалень призводить не тільки до зміни техніки і технології виробництва, а й до змін якісних параметрів продукції. Технічні вдосконалень у цих галузях ведуть до морального зношення як основного капіталу, так і продукції конкурентів, які не провели своєчасно модернізацію виробництва. Зниження споживчого та інвестиційного попиту на їхню продукцію примушує все ж таки впровадити інновацію.

У сфері видобування та первісної обробки сировини вдосконалення техніки і технології може знизити витрати виробництва у виробників, але це не призведе до морального старіння продукції, що виробляється, тому що оновлення асортименту на базі науково-технічного прогресу тут неможливе. Отже, виробництво стає значно капіталоемішим, але відповідного прибутку не приносить. Стихийний ринковий механізм, навіть якщо він носить інноваційний характер, зовсім не обов'язково призводить до позитивних тенденцій у динаміці ефективності виробництва. Галузева структура суспільного виробництва змінюється під впливом глобальної конкуренції таким чином, що на виробництво однієї гривні валового внутрішнього продукту потрібно дедалі більше основних фондів.

Інновації самі по собі зовсім не є метою. У сучасних умовах логіка розвитку виробництва визначається не національним, а світовим господарством, тобто виробники керуються попитом не лише внутрішнього, а й зовнішнього ринку, пропонуючи ті види товарів, які вдається продати. Таким чином, пропозиція визначається потребами світового ринку і можливостями країни, але зовсім не інтересами підвищення ефективності виробництва, зниження витрат й поліпшення якості продукції. Сам світовий ринок і визначає спеціалізацію країни у виробництві тих чи інших товарів.

В інноваційному типі розвитку існують певні закономірності. Передусім інноваційні процеси, які призводять до серйозних технологічних

досягнень, виникають і розвиваються одночасно в низці взаємозв'язаних галузей і видів виробництва на базі взаємодії і взаємозв'язку між ними. Подальше їх розповсюдження зумовлене ступенем розвитку конкуренції. Проте вузькість внутрішнього ринку менш розвинених країн, таких як Україна, не дає змоги виробникам застосувати ефект масштабу, тому витрати на інновації неможливо окупити. Це призводить до програшу в конкуренції із закордонними виробниками, які максимальною мірою застосовують ефект масштабу, що дає їм змогу пропонувати інноваційні рішення за нижчою ціною. Усе це означає відсутність внутрішнього, ендогенного джерела позитивної динаміки галузевої структури виробництва в нашій країні. Створення власного комплексу високотехнологічних видів виробництва потребує, по-перше, ресурсної підтримки держави, по-друге, підтримки в просуванні продукту на світовий ринок. Апеляція до сили держави примушує поставити питання про забезпечення виявлення, реалізацію та захист загальнонаціональних інтересів. Для цього потрібні суттєві інституційні зміни.

Висновки і пропозиції. Низький рівень інвестиційного попиту в національній економіці України зумовлений не циклічним падінням додаткових (граничних) вкладень капіталу, а існуючою системою розподілу сукупної доданої вартості між галузями. Причиною цього є міжсистемна трансформаційна криза. Так, до обробних галузей потрапляє невелика частина сукупної доданої вартості, що зумовлює низький рівень їхньої рентабельності, а також недостатній інвестиційний попит. При цьому надлишкові доходи сировинних галузей, орієнтованих на експорт, використовуються для формування вкрай обмеженого інвестиційного попиту, що охоплює незначний обсяг супутніх галузей з низьким технологічним переділком, які не створюють значного мультиплікаційного ефекту, що доходять до галузей високотехнологічної сфери. Обробні галузі не отримують інвестиційних імпульсів від сировинних експортоорієнтованих галузей, які вважають за краще закуповувати необхідні інгредієнти за кордоном.

Окрім продуктивних інвестицій, сировинні корпорації здійснюють величезні непродуктивні витрати, а значна частина невикористаного прибутку різними каналами виводиться за кордон. Тому за збереження існуючої системи розподілу сукупної доданої вартості вирішити проблему активізації недостатнього інвестиційного і споживчого попиту неможливо.

Щодо активізації державних інвестицій, то в умовах бюджетного дефіциту і виконання державних зовнішніх зобов'язань вони не можуть здійснюватися у великих обсягах. Сьогодні, за даними Федерації роботодавців, на розвиток економіки спрямовується до 10% усіх видатків державного бюджету, чого недостатньо для забезпечення економічного зростання країни та прискорення перших процесів в економіці.

Таким чином, інвестиційний попит в Україні перебуває на досить низькому рівні, причому більшість підприємств та держава не зацікавлені інвестуванні модернізації виробничих потужностей та впровадженні інновацій. При цьому незначна частина інвестицій (менше 10% ВВП) сприяє збільшенню валового нагромадження, а це свідчить про поглиблення технологічного відставання та відсутність передумов для економічного зростання країни.

Список використаних джерел:

1. Дані Державної служби статистики України. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.11.2018).
2. Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. A comprehensive report of the 2011 international comparison program. World Bank Group. 2015. P. 328.
3. Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005. International Comparison Program by the 2 International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2008. P. 231.
4. Чумаченко М.Г. Проблеми інвестиційного забезпечення програм економічного розвитку України. *Проблеми інвестиційного менеджмента в Україні* : сб. науч. тр., приложение № 2(7) к журналу «Персонал». Киев, 2000.
5. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. І.С. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 611 с.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. Е.Е. Балашовой и др. ; ред. Ц.С. Гинзбург. Москва : Дело ЛТД, 1995. 864 с.

References:

1. Dani Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy / *Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 28 November 2018).
2. Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. A comprehensive report of the 2011 international comparison program. World Bank Group. 2015. pp. 328.
3. Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005 International Comparison Program by the 2 International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2008. Pp. 231.
4. Chumachenko M.G. (2000). Problemi investitsiynogo zabezpechennya program ekonomichnogo rozvitku Ukraini. [Problems of investment support of economic development programs of Ukraine]. *Problemy investitsionnogo menedzhmenta v Ukrainie*: sb. nauch. tr., prilozhenie № 2(7) k zhurnalu «Personal». Kiev, 2000.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Statystychnyj shhorichnyj Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016] / Za red. I.Je. Vernera. Kyiv, pp. 611.
6. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. (1995). Ekonomika [Economy] / per. s angl. E.E. Balashovoy, T.N. Zolotukhinoy, E.V. Tankhilevicha, N.G. Goryushinoy, redaktor Ts.S. Ginzburg. Moskva : Delo LTD, pp. 864. (in Russian)

Выбора В. В.

Одесский национальный экономический университет

**СПЕЦИФИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА В УСЛОВИЯХ
СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ****Резюме**

В статье рассмотрены теоретические основы формирования инвестиционного спроса в зависимости от инвестиционных ресурсов, в том числе направленных в основной капитал и на формирование валового накопления в национальной экономике. Проанализированы реальные показатели накопления основного капитала в ВВП Украины и других стран, сопоставленных на основе валютного курса и паритета покупательной способности. Установлены причины низкого инвестиционного спроса в сфере капитального строительства и машиностроения. Рассмотрены проблемы повышения экономического роста за счет ускорения инвестиционных процессов, направленных на рост капиталоемкости и фондоемкости производства. Обоснована необходимость создания хозяйственного механизма с учетом мотивов и стимулов инновационного типа, который будет способствовать повышению инвестиционного спроса в стране.

Ключевые слова: инвестиционный спрос, инвестиционные расходы, совокупный спрос, транзитивная экономика, валовое накопление основных средств, мотивы и стимулы инвестиционного процесса.

Vudobora Volodymyr

Odessa National Economic University

**SPECIFICITY OF INVESTMENT DEMAND IN THE CONDITIONS
OF THE MODERN STAGE OF REFORMING THE ECONOMY OF UKRAINE****Summary**

The theoretical bases of formation of investment demand depending on investment resources, in particular directed towards fixed capital and formation of gross accumulation in the national economy are considered in the article. The real indicators of accumulation of fixed capital in GDP of Ukraine and other countries, based on the exchange rate and purchasing power parity, are analyzed. The macroeconomic indicators in the sector of consumer and investment expenses are considered and the difference between the official exchange rate of hryvnia and the parity of its purchasing power is established. It is the largest in the consumer spending sector and the smallest in the investment spending sector. Calculations of the share of fixed capital accumulation based on the national currency of the country and on the parity of its purchasing power show that in countries with a developed market economy the differences between these two indicators are insignificant. In post-Soviet countries, the share of fixed capital accumulation calculated in national currency significantly exceeds the same indicator, calculated on the parity of purchasing power of the currency. It is substantiated that the low level of investment demand in the national economy of Ukraine is due to the cyclical fall of additional (marginal) capital investments, but to the existing system of distribution of aggregate value added between industries. The reason for this is an inter-system, transformational crisis. Thus, the manufacturing branches receive a small part of the aggregate added value, which results in low level of their profitability, as well as insufficient investment demand. It is proved that surplus revenues of export-oriented commodity industries are used to create extremely limited investment demand, which covers a small amount of related industries with a low technological redeployment, which do not create a significant multiplier effect that reaches high-tech industries. The necessity of creating an economic mechanism, which, taking into account reasons and incentives of an innovative type and will help to increase the investment demand in the country, is substantiated.

Keywords: investment demand, investment costs, aggregate demand, transitive economy, gross fixed capital formation, motives and incentives for the investment process.

РОЗДІЛ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.543(477)

Мудрак Н. О.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНИХ РЕГУЛЯТОРІВ У СФЕРІ ДЕТІНІЗАЦІЇ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ У КОНТЕКСТІ ПРАВИЛ ОПОДАТКУВАННЯ КОНТРОЛЬОВАНИХ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ

Проаналізована сучасна практика міжнародного організаційно-правового регулювання офшорного бізнесу, яка здійснюється двома організаціями – Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і Групою розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням грошей (ФАТФ) у контексті уніфікації національних фіскально-податкових систем, розмиванням податкової бази і ухилення від оподаткування. Розглянуті особливості діяльності безподаткових юрисдикцій та преференційних податкових режимів окремих розвинених країн-членів ОЕСР. Надана характеристика взаємозв'язку між вигодами від використання офшорних юрисдикцій та недоброчесною податковою конкуренцією, який є визначальним чинником у розробці механізму боротьби міжнародних регуляторів з офшоризацією національних економік. На основі дослідження стандартів податкової прозорості ОЕСР визначені мотиваційні складові перегляду міжнародних угод про запобігання подвійного оподаткування (УЗПО) та впровадження міжнародних правил оподаткування контрольованих іноземних компаній (КІК) у національні законодавства. Досліджені підходи міжнародних організацій (ОЕСР, ФАТФ) до лібералізації національних ринків капіталу та системних фінансових ризиків з позиції забезпечення транспарентності та ефективного податкового адміністрування.

Ключові слова: офшор, офшоризація економіки, угода про уникнення подвійного оподаткування, контрольована іноземна компанія, правила оподаткування КІК.

Постановка проблеми. У 2013 р. країни ОЕСР почали процес міждержавного обговорення питання щодо проблеми міжнародної практики переказу прибутку, що підлягає оподаткуванню, у безподатковій або низькоподатковій юрисдикції. Був підготовлений План заходів щодо боротьби з розмиванням податкової бази і ухиленням під оподаткування прибутку (*Base Erosion and Profit Shifting* або *План BEPS*), який затвердили всі країни-члени ОЕСР та країни G20. Він являв собою опис проблемних сфер, які потребували конкретних дій: а) удосконалення податкового законодавства (правила про контрольовані іноземні компанії, КІК), оподаткування фінансових схем, контроль цін угод, зловживання угодами про запобігання подвійного оподаткування (УЗПО); б) впровадження нових правил оподаткування у зв'язку із розвитком нової «цифрової економіки»; в) підвищення ефективності взаємодії держав з метою виконання Плану *BEPS* і розробка системи інструментів та єдиних стандартів обміну інформацією між країнами. У 2017 р. була підписана Багатостороння конвенція по виконанню Плану *BEPS*, яка дозволила впроваджувати погоджені державами заходи щодо обмеження податкових пільг для міжнародних структур без внесення змін у вже діючі міжнародні угоди, що засвідчило фактичну готовність держав співробітничати між собою, на протипагу політичним розбіжностям. Затверджені нові види міжкраїної звітності, що дозволяють порівнювати обіг товарів/послуг та ціни у межах міжнародних груп компаній і виявляти центри прибутку, сформовані у низькоподаткових юрисдикціях з метою податкових маніпуляцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням детінізації офшорного бізнесу і регулювання оподаткування КІК присвячені роботи таких західних авторів як Б. Арнольд, Д. Санд-

лер, М. Ланг, К. Билгрин, Д. Пинто. Розробкою окремих напрямів цих проблем займаються також вітчизняні фахівці у сфері міжнародного оподаткування, такі як Т. Карнаух, Ю. Городніченко, К. Ковальчук, О. Кузнечікова, Ю. Мачак та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий науковий праці та поточні дослідження, сьогодні відсутня єдина точка зору щодо ефективності існуючого механізму детінізації світової економіки з боку міжнародних регуляторів, інструментів боротьби з розмиванням податкової бази і ухиленням під оподаткування та їх впливу на мікро- та макро-економічну стабільність. Особливо це стосується національних фіскально-податкових систем країн у контексті відмінностей територіального і резидентського підходів до оподаткування в умовах посилення глобалізації світової економіки.

Метою статті є аналіз сучасних особливостей діяльності міжнародних регуляторних інститутів у сфері уніфікації національних фіскально-податкових систем та організаційно-правового механізму, пов'язаних із сучасною детінізацією офшорного бізнесу, розмиванням податкової бази і ухиленням під оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Сучасну світову економіку, напевно, вже неможливо уявити без офшорного бізнесу: існує безліч офшорних юрисдикцій та чимала кількість офшорних схем, сформувався досить широкий спектр офшорних послуг, які задовольняють різноманітні потреби будь-якого бізнесу – від мінімізації податків до безпосереднього захисту власного капіталу. Прискорена генеза методів і технологій офшорного бізнесу, що стають дедалі різноманітнішими, випереджає розвиток інструментів регулювання і контролю національних фіскально-податкових інституцій. У схемах функціонування офшорного

бізнесу наразі задіяні не лише підприємства корпоративного типу, а й інші організаційно-правові форми (підприємницькі бізнес-партнерства, компанії, обмежені за гарантією, «компанії спеціального призначення» – *Special Purpose Entity/Vehicle, SPE/SPV*, а також значна кількість комбінованих форм). Сучасні офшорні схеми такі складні і водночас налагоджені, що податкові органи мають обмежені можливості звинуватити бізнесменів, які їх використовують, у незаконних або сумнівних діях.

У цілому, міжнародне організаційно-правове регулювання офшорного бізнесу здійснюється двома організаціями – ОЕСР і ФАТФ. Вперше обвинувачення офшорних держав у недоброчесній податковій конкуренції з боку ОЕСР було висунуто у доповіді 1998 р. «Несумлінна податкова конкуренція» (*Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*), у якій були сформульовані критерії для визначення «несумлінності» податкової практики держав та визначені методи протидії їй. Так, у якості шкідливих розглядалися не лише безподаткові юрисдикції, але й деякі преференційні податкові режими окремих розвинених країн-членів ОЕСР. Серед рекомендацій ОЕСР, що стосуються боротьби з недоброчесною податковою конкуренцією, особливої уваги заслуговують наступні: (1) введення у податкову систему країн-учасниць правил, що ліквідують вигоди від використання офшорних юрисдикцій (перш за все, законодавства про КІК); (2) полегшення доступу податкових органів до банківської інформації; (3) надання звітності резидентів відносно закордонних операцій; (4) внесення в УЗПО наступних положень: а) про обмін інформацією та взаємодію податкових органів; б) не використання УЗПО офшорними компаніями; в) відмова від укладання угод із «податковими притулками», що визначаються як країни відмивання «брудних» грошей; (5) розробка принципів ефективного податкового адміністрування [1]. У 2009 р. ОЕСР опублікував «чорний», «сірий» і «білий» списки юрисдикцій у контексті їх відповідності міжнародним стандартам обміну фінансовою інформацією. Були затверджені як стандарти податкової прозорості ОЕСР, відповідно до яких національні уряди повинні сприяти обміну податковою інформацією за запитом країни-партнера (бухгалтерська звітність, банківська інформація, інформація про володіння власністю і т.п.), так і заходи, що умовно складають п'ять основних груп [2]:

- заходи у сфері оподаткування компаній «цифрової» галузі;

- заходи, метою яких є досягнення узгодження на міжнародному рівні стандартів корпоративного оподаткування (усунення відмінностей у оподаткуванні так званих «гібридних інструментів»; посилення положень щодо регулювання «контрольованих іноземних компаній»; обмеження «розмивання» бази оподаткування шляхом відрахування відсоткових видатків, а також видатків за іншими інструментами фінансування);

- заходи, метою яких є відновлення переваг міжнародного стандарту (протидія зловживанням у застосуванні УЗПО і «штучному» запобіганню статусу постійного представництва);

- заходи з метою забезпечення відповідності методик розрахунків створення вартості та методик ціноутворення;

- заходи щодо забезпечення транспарентності.

Стандарти, затверджені ОЕСР, вимагають від національних урядів транспарентність у процесі

обміну податковою інформацією із запитом країни-партнера, причому у інформаційний пакет включаються бухгалтерська звітність, банківська інформація (незалежно від дії банківської таємниці) та інформація про володіння власністю. Одночасно передбачений захист конфіденційності отриманої інформації та її використання у суто обмежених цілях. Наприклад, сьогодні банки більшості промислово розвинених країн приділяють пильну увагу громадянам і податковим резидентам якої країни є потенційний клієнт, що звертається до них за послугами, вимагають офіційні податкові сертифікати, оскільки інформація у межах міжнародного обміну повинна бути адресно спрямована у країну податкового резидентства власника рахунку або іншого активу (тобто передбачається, що клієнт зобов'язаний сплатити податки зі своїх доходів де б він не був). Крім того, ризики також стосуються історії походження коштів – грошей, які наразі акцептуються банками і грошей, які вже були акцептовані банками раніше, до введення вище зазначених, більш жорстких правил. Ньюанси застосування та види відповідальності можуть відрізнятися за країнами (аж до конфіскації майна на користь держави, як це передбачено законодавством Великобританії), але всюди без винятку наслідки є досить серйозними. Наразі більшість банків закривають існуючі і відмовляються відкривати нові рахунки «компаніям-оболонкам» (визначаються як *shell-companies*), що відповідають наступним двом критеріям: по-перше, компанії не мають фізичної присутності і не керуються з території юрисдикції, де зареєстровані (номінальний директор або секретар). По-друге, компанії не здійснюють економічну діяльність у країні своєї реєстрації, мають незначну (або нульову) незалежну економічну цінність і у них відсутнє документальне підтвердження фінансового обґрунтування реєстрації у зазначеній юрисдикції (крім оптимізації оподаткування). При цьому компанія не буде вважатися *shell-company* якщо вона була заснована:

- для володіння акціями, їх частками або іншими інструментами участі у капіталі інших компаній, що здійснюють законний бізнес і мають ідентифікованих бенефіціарів (тобто, є холдингом);

- для володіння будь-якими матеріальними або нематеріальними активами (у т. ч. нерухомістю), повітряними і морськими суднами, інтелектуальною власністю, інвестиційними портфелями;

- для управління активами та здійснення операцій із цінними паперами або з метою сприяння передачі активів, обміну валют, корпоративних поглинань і злиттів;

- у якості казначейської компанії для групи пов'язаних організацій або управління діяльністю такої групи [3].

Наразі до багатосторонньої Угоди компетентних органів про автоматичний обмін покращеними звітами (*Multilateral Competent Authority Agreement on Country-by-Country Reporting – MCAA CbCR*) до 2019 р. приєдналося вже 104 країни по *CRS MCAA* і 65 держав (територій) по *CbCR MCAA* на основі 77 угод, що застосовуються та перебувають на стадії підписання [4]. Суть Угоди полягає у автоматичному обміні інформацією на базі ОЕСР (*CRS*) (у т. ч. за одиничними запитамі), причому кожна країна самостійно встановлює список «партнерів». Причому для країн, що відмовилися від обміну інформацією, автоматично надається статус держав «чорного списку» з використанням проти них відповідних податкових санкцій

та застосовується відмова у відкритті рахунків у банках для резидентів. CRS зобов'язує податкові органи країн-учасниць одержувати інформацію від фінансових установ про платників податків і щорічно здійснювати обмін нею з іншими країнами. При цьому, обміну підлягає інформація про податкових резидентів (персональні дані, інформація про доходи, платежі і залишки на рахунках) і про пасивні організації та особи, що їх контролюють (фінансові дані та бенефіціари). Інформацію збирають банки і фінансові інститути (як державні, так і комерційні, трастові і страхові компанії, депозитарії, брокери і т. д.), а механізм CRS передає дані у податкові органи країн, де у клієнта банку зазначена адреса проживання.

З одного боку, інформація про «бенефіціарного власника» обмежує застосування пільг за міжнародними угодами (наприклад, зменшені ставки податку «біля джерела» при виплаті бенефіціару через посередника) і дозволяє перевірити сплату податків на пасивні доходи від незадекларованих компаній та інших доходів (наприклад, угоди між взаємозалежними особами одного бенефіціара), а також наскільки обґрунтовано застосовуються податкові ставки за угодами про запобігання подвійного оподаткування (пільгові податкові режими). З іншого боку, дані із покраїнних звітів не є прямим доказом несплати або неповної сплати податків – це аналітична інформація, яка розширює можливості ризик-аналізу і дозволяє знаходити розриви між номінальною та реальною економічною діяльністю, допомагає встановити не лише безпосередньо факт наявності фінансового рахунку і його власника, але й у окремих випадках незадекларовані доходи осіб від джерел за кордоном, а також порівняти із даними про контрольовані ними іноземні компанії. І хоча з погляду контролю коштів з боку держави поняття «банківської таємниці» деякою мірою «розмивається», проте, разом з тим, подібна інформація може бути надана банком лише у певних випадках відносно певних клієнтів за формалізованими ознаками.

Міжнародні угоди *MCAA CbCR* і *MCAA CRS*, що закріплюються на державному рівні, забезпечують стандартизований і ефективний механізм, який полегшує автоматичний обмін даними, визначає послідовність та умови обміну інформацією, практику використання методів шифрування інформації, вимоги захисту даних, а також умови обміну ними на взаємній або не на взаємній основі. Основною метою угоди *MCAA CRS* є обмін інформацією про фінансові рахунки платників податків між країнами саме на взаємній основі, що дозволяє оцінити розмір і структуру іноземних активів холдингів, а також виявити випадки нерозмірності отриманого прибутку окремими учасниками міжнародної групи компаній (МГК), їх внеску у створення доданої вартості в ланцюгу поставок і оцінити загальне податкове навантаження за звітний період. При цьому, глобальна документація містить інформацію про структуру капіталу і нематеріальних активів МГК, про ринки на яких учасники групи здійснюють свою основну діяльність, опис основних чинників, що впливають на фінансовий результат компанії, а також перелік і короткий опис угод надання послуг, укладених між учасниками групи, загальний опис методик ціноутворення за угодами, які пов'язані з фінансуванням учасників МГК.

Провідною міжнародною організацією наразі також є Група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням грошей, ФАТФ (*Financial*

Action Task Force on Money Laundering, FATF) – міждержавна організація, яка розробляє міжнародні стандарти у сфері протидії отриманню злочинних доходів і фінансування тероризму, а також здійснює оцінки відповідності національних систем стандартам ОЕСР. ФАТФ (наразі об'єднує 35 держав-учасниць, а також шість держав-членів Ради по співробітництву країн Перської затоки – *Gulf Co-operation Council* та ЄвроКомісію ЄС) виробила так звані Рекомендації 40+9, яких повинні дотримуватися її учасники для запобігання відмивання капіталів, отриманих незаконним шляхом та поділяються на три основні типи. По-перше, Рекомендації у частині формування національного права – включення категорії «відмивання грошей» у список карних злочинів із законодавчою можливістю конфіскації власності, отриманої незаконним шляхом (заходи щодо виявлення, відстеження, оцінки та арешту, а також конфіскації вказаної власності).

По-друге, Рекомендації у частині формування фінансової системи – вимоги до фінансових інститутів відносно ідентифікації їх клієнтів (банківський принцип «знай свого клієнта», тобто інформація щодо справжнього бенефіціара рахунку), заборона відкриття та закриття всіх існуючих анонімних рахунків або рахунків, відкритих на свідомо номінальних або фіктивних осіб, прозорість відносно збереження записів транзакцій, повідомлення владі про підозрілі операції. Крім того, при виникненні побоювань щодо кримінального походження фондів уповноважені особи банків повинні негайно повідомляти про них у відповідні органи (за таких обставин вони звільняються від відповідальності за розголошення банківської таємниці).

По-третє, Рекомендації у частині вдосконалення міжнародного співробітництва – обмін інформацією, співробітництво у розслідуванні справ про відмивання капіталів, а також по їх конфіскації та видачі злочинців. Активне співробітництво здійснюється з ООН, яка з кінця 80-х рр. здійснює діяльність у напрямку деофшоризації (підписана низка конвенцій, декларацій і резолюцій). У сучасних умовах діє значна кількість міжнародних домовленостей про перевірку банківських установ та діяльності на ринку цінних паперів, суб'єктами яких є Міжнародна організація по контролю над цінними паперами (*International Organization of Securities Commissions, IOSCO*) і Базельський комітет з банківського контролю (*Basle Committee on Banking Supervision*), дорадчий орган, що об'єднує центральні банки промислово розвинених країн-учасниць ОЕСР.

Сьогодні ФАТФ використовує так званий ризик-орієнтований підхід (*risk-based approach, RBA*), який, по-перше, підсилює вимоги до фінансових інститутів по ідентифікації впливових політичних осіб з підвищеним ризиком корумпованості відповідно до положення, що вони займають; по-друге, значно розширює набір способів, які використовують корумповані офіційні особи та клептократи, які відмивають доходи від корупції; по-третє, збільшує список предикатних злочинів за рахунок включення до нього тяжких податкових злочинів, що надасть можливість країнам і фінансовим посередникам розподіляти свої ресурси більш ефективно. Проте існує низка об'єктивних причин, завдяки якій антиофшорна програма взаємодії ФАТФ не є особливо ефективною: а) формальність прийнятих на внутрішньодержавному рівні заходів з причини незацікавленості у пропонованих положеннях, б) складність надання даних про переказ коштів між

суб'єктами, в) велика кількість обхідних шляхів, завдяки яким інформація-запит може бути не надана або проігнорована національними урядами.

В умовах глобалізації світової економіки і ускладнення міжнародних бізнес-структур, правила оподаткування КІК (*controlled foreign companies – CFC*) є одним з актуальних способів протидії міжнародному ухиленню від оподаткування, що супроводжується офшоризацією бізнесу. Сучасні правила оподаткування КІК, які мають назву *anti-deferral rules* і *anti-avoidance rules* [5], по-перше, мають як фіскальну, так і контрольно-інформаційну цілі; по-друге, використовують як визначення «контролюючої особи КІК», засноване на декількох критеріях контролю (юридичному, економічному та фактичному), так і доходу КІК, що підлягає оподаткованню (дозволяє уникнути маніпулювання платниками податків пасивною та активною частинами доходів в умовах офшоризації національного бізнесу). Правила оподаткування КІК відносяться до більш широкої групи правових норм, спрямованих на протидію ухиленню від оподаткування поряд із правилами трансферного ціноутворення та правилами недостатньої капіталізації. На відміну від існуючих у 60-90 рр. мілого століття правил оподаткування КІК, які були спрямовані на протидію необґрунтованій «відстрочці оподаткування», що являє собою лише одну з форм ухилення від оподаткування (вузька мета і сфера застосування – *anti-deferral rules*), сучасні правила спрямовані на протидію іншим формам ухилення від оподаткування (*anti-avoidance rules*).

Емпіричною базою при аналізі співвідношення між національними законодавствами про оподаткування КІК і міжнародними зобов'язаннями держав є текст Модельної конвенції ОЕСР відносно податків на доходи і капітал [6], коментарі до названої конвенції [7], а також міжнародні УЗПО. Більша частина діючих у світі двосторонніх УЗПО базується на двох основних модельних конвенціях – Модельній конвенції ОЕСР про податки на доходи і капітал та Модельній конвенції ООН про запобігання подвійного оподаткування між розвиненими державами та країнами, що розвиваються. Хоча більшість діючих наразі міжнародних податкових угод не містять прямих положень щодо співвідношення із правилами оподаткування КІК, однак міжнародно-правові зобов'язання держав реалізуються на основі використання співвідношення правил КІК і положень та цілей УЗПО. Наразі у міжнародній практиці існує ціла низка заходів протидії міжнародному ухиленню від оподаткування, до яких відносять:

- заходи загального характеру, закріплені на рівні національних законодавств або у судових прецедентах (загальні правила заборони зловживанням платниками податків своїми правами (*abuse*) і отримання необґрунтованої податкової вигоди (наприклад, концепція вдаваних угод (*sham transaction*) або переваги суті над формою (*substance overform*)). Форми зловживань і одержання необґрунтованої незаконної податкової вигоди, як і приклади «незаконних» податкових схем у окремо національних законодавствах, визначається по-своєму;

- заходи спеціального характеру, закріплені на рівні національних законодавств держав (правила трансферного ціноутворення, недостатньої капіталізації, оподаткування КІК та ін.);

- заходи, закріплені в УЗПО (поняття бенефіціарного власника – *beneficial ownership*), положення про обмеження пільг (*limitations on benefit*) [8].

Питання співвідношення національних податкових принципів (рівність, законність/доцільність податку, свобода економічної діяльності і баланс інтересів) та принципів міжнародного податкового права (податковий суверенітет держави, податкова недискримінація, рівність резидентів і нерезидентів, справедливість/пропорційність податкових зобов'язань, однократність оподаткування) містить у собі аналіз співвідношення правил КІК як з положеннями міжнародних податкових угод, так і з нормами міжнародно-правових обмежень. При цьому, оскільки роль останніх у встановленні національної податкової політики у зв'язку із розвитком процесів глобалізації підсилюється, наявність великої кількості міжнародних договорів і різних транснаціональних майданчиків сприяє формуванню єдиних стандартів у сфері міжнародного оподаткування країн ОЕСР.

Уперше правила оподаткування КІК були внесені у США у Закон про доходи 1962 р. і Кодекс внутрішніх доходів США від 1954 р. (з додатками 1979, 1986, 1996, 2004 рр.) як правила, спрямовані на протидію окремим формам «відкладеного оподаткування» з використанням низько податкових і безподаткових юрисдикцій. Положення Закону передбачають: (1) дохід іноземної компанії підлягає оподаткуванню у країні податкового резидентства її акціонерів, якщо у цій державі перебуває джерело доходу, або якщо дохід отриманий постійним представництвом цієї компанії у країні резидентства акціонерів; (2) якщо податковий резидент здійснює економічну діяльність в іноземній державі прямо (через створення постійного представництва), то його доходи від такої діяльності оподатковуються як у країні джерела доходу, так і у країні резидентства (за винятком випадків, коли між зазначеними державами діє УЗПО); (3) якщо акціонери не ухвалюють рішення щодо розподілу прибутку іноземної компанії, що їм належить, і про подальше реінвестування чистого прибутку (наприклад, у вигляді придбання акцій нової іноземної компанії, видачі позички афілійованим компаніям і т. п.) дохід іноземної компанії підлягає оподаткуванню [9].

Фактично, мова йде про отримання статусу «відкладеного оподаткування», по-перше, при використанні «паперових» дочірніх компаній у низькоподаткових юрисдикціях, які не здійснюють у них будь-якої економічної діяльності, керуються трастами і створюються з основною метою штучного «перегляду» місця одержання доходу зі США у низькоподаткову юрисдикцію. По-друге – за умови переказу прибутків з дочірніх компаній у високоподаткових юрисдикціях, де здійснюється виробництво, у дочірню компанію офшорної юрисдикції, яка є номінальною торговельною компанією. Виключенням є певні типи доходів КІК – дохід від пасивних видів діяльності (*foreign personal holding company income*), дохід від низки операцій із пов'язаними компаніями (*foreign base company income*), а також доходи у вигляді відсотків, дивідендів, рентних платежів, роялті та інших еквівалентних видів доходу.

Правила КІК (стандарт сучасного міжнародного оподаткування у сфері балансу публічного і приватного інтересів), по-перше, переважно переслідують превентивно-регулятивну мету, а не фіскальну і визначаються як правила «цільової дії» (*targeted anti-avoidance rules*). По-друге, формують правове середовище, у якому платники податків, що створюють або планують створювати іноземні фіктивні компанії і структури з основною метою

відхилення від оподаткування, змушені відмовлятися від них (у той час як інтереси і права платників податків, що здійснюють за кордоном реальну економічну діяльність через підконтрольні компанії та структури, не порушуються і цілком захищені). По-третє, імплементуються у національні законодавства ефективним, прискореним і найменш витратним адмініструванням. По-четверте, хоча у деяких країнах, що розвиваються, правила КІК були прийняті як модель широкої «антиофшорної дії» (протидія незаконному ухиленню від оподаткування), для розвинених країн ОЕСР вони не є панацеєю офшоризації економіки та не отримали розвитку у національних законодавчих практиках «прямої дії».

У сучасних системах регулювання сфери оподаткування країн ОЕСР правовідносини значно різняться, хоча цілі є визначальними при застосуванні правових норм. При цьому, безвідносно до етапу розвитку економік країн і за умов різноманітності цілей прийняття правил оподаткування КІК, вони є, перш за все, правилами протидії необґрунтованому «відкладеному оподаткуванню» і ухиленню від оподаткування. Так, К. Holmes, замість фіскальної мети міжнародної податкової політики держав, виділяє більш широку мету – підвищення національного добробуту (*national wealth maximization objective*), яке, з одного боку, припускає взаємозв'язок між фіскальною функцією податкового закону і функцією захисту економічних інтересів національних інвесторів. З іншого боку – досягається одержанням державою максимально можливих надходжень від оподаткування доходів іноземних інвестицій, а також від інвестування не лише усередині, але й за межами країни [10, с. 4].

Сьогодні, завдяки діяльності міжнародних організацій (МВФ, ФАТФ, ОЕСР та інших), поглиблюється тенденція зміни цільовий складової правил КІК – здійснюється поступовий перехід цілої низки країн від резидентної системи оподаткування до територіальної і змішаної систем оподаткування. Остання заснована на принципі резидентства, але з елементами територіальної системи, тобто коли частина доходів резидентів від іноземних джерел звільняється від оподаткування (наприклад, дивіденди, отримані від іноземних дочірніх компаній при використанні пільги на «суттєву участь» *participation exemption*, а також роялті, отримані резидентами від іноземних компаній). При цьому, резиденти можуть ухилятися від оподаткування й іншими способами: переказ у офшорні юрисдикції активних доходів у формі пасивних, використання трансферного ціноутворення, створення уявної економічної діяльності за кордоном в умовах її фактичного здійснення усередині країни резидентства і т. п. Прикладом держав, які наразі перейшли від резидентної системи до змішаної є Німеччина і Великобританія [11].

У сучасних умовах правила КІК за моделлю законодавства США застосовуються у більш ніж 30 країнах, зокрема в Німеччині (1972 р., зі змінами 2010 р.), Канаді (1972 р.), Японії (1978 р.), Франції (1980 р.), Великобританії (1984 р., зі змінами 2012 р.), Новій Зеландії (1988 р.), причому метою їх впровадження була саме протидія «відкладеному оподаткуванню» за аналогією американського законодавства. Однак, як зазначено у Звіті ОЕСР «Про побудову ефективних правил КІК», якщо метою впровадження правил КІК у США було повернення капіталу з офшорних юрисдикцій у США, то у країнах ЄС (включаючи, Вели-

кобританію) вони націлені на протидію відтоку коштів із цих країн (*profit shifting*) [12]. Так, метою сучасних правил оподаткування КІК у Великобританії, у відповідності застосування принципів територіальної системи оподаткування, є оподаткування доходів, які економічно пов'язані із Великобританією і виникли від фактичного здійснення діяльності у Великобританії (за сучасним англійським законодавством для визнання іноземної компанії КІК немає обов'язкової вимоги її знаходження у низькоподатковій юрисдикції). Існують чотири основні критерії, які повинні бути відсутні для того, щоб торговельна іноземна компанія не була визнана КІК (так званий «*pre-gateway test*»): 1) діяльність компанії за кордоном не повинна мати мотиву зменшення податкової бази у Великобританії у якості основного (*non-tax motive*); 2) компанія не повинна здійснювати комерційну діяльність на території Великобританії (*non-UK activity*); 3) у компанії не повинно бути ні активів, ні ризиків, управління якими здійснюється із Великобританії; 4) іноземна компанія повинна незалежно управлятися й, незважаючи на зв'язок із Великобританією, бути здатною здійснювати комерційні операції незалежно (*independence*). З 2013 р. в країні набули чинності нові правила оподаткування КІК згідно Закону «Про фінанси» 2012 р. та були інкорпоровані у якості частини 9А до Закону «Про оподаткування (міжнародні та інші аспекти)» 2010 р. [13; 14; 15].

Прийняття правил КІК є одним з етапів реалізації Плану *BEPS* для країн міжнародного співтовариства і тому повинно стати загальними «правилами гри» для всіх учасників. Серед цілей правил оподаткування КІК ОЕСР особливо виділяє: ефективну імплементацию у якості «стримуючого» або превентивного заходу (*deterrent effect*); ефективну протидію ухиленню від оподаткування при недопущенні перекладання надмірного адміністративного тягаря на платника податків (*effectively preventing avoidance while reducing administrative and compliance burdens*); ефективну протидію ухиленню при недопущенні виникнення подвійного оподаткування (*avoiding double taxation*) [16]. У той же час досвід впровадження законодавства про оподаткування КІК для різних країн свідчить, що його правила не завжди повністю дозволяють досягти мети рівності платників податків, оскільки не завжди ефективно застосовуються на практиці. Це, насамперед, пов'язане з тим, що держави намагаються забезпечити, щоб ці заходи не вплинули негативно на конкурентоспроможність національних інвесторів у порівнянні з іноземними (тобто, не були надмірними). При цьому, відсутність симетричних заходів з боку іноземних держав відносно власних інвесторів (забезпечення сумлінної конкуренції), введення додаткових податкових зобов'язань відносно національних інвесторів може негативно позначатися на їхній економічній діяльності.

Неефективність адміністрування правил оподаткування КІК через так званий «фіскальний суверенітет» – відсутності у податкових органів інформації про закордонні активи резидентів – збільшила роль їх контрольно-інформаційної функції для держав, які імплементували у національні законодавства правила КІК у останні роки. Донедавна на практиці процедури автоматичного та ініціативного обміну інформацією були не розвинені, а міждержавний обмін інформацією здійснювався на основі процедур, заснованих на системі запитів. Наприклад, за станом на 2018 р. значно зросла кількість

учасників Конвенції ОЕСР і Ради Європи про взаємну адміністративну допомогу у податкових справах 1988 р. у порівнянні з 2000 р., а також держав, які в УЗПО включили положення про обмін інформацією [17, р. 177; 18, р. 79–80]. Процесуальні зобов'язання платників податків щодо їх обов'язку інформувати про іноземні активи були внесені у законодавства країн ЄС, у т.ч. США і Канади (так звані процесуальні вимоги про надання інформації більш широкої дії) [19].

Висновки і пропозиції. Досвід застосування односторонніх заходів окремих держав свідчить, що з явищами, що охопили законодавчі системи більшості країн, необхідно боротися спільно і значну роль тут відіграють міжнародні організації, які здатні контролювати та стандартизувати діяльність різних країн у своїй внутрішній політиці. Наразі можна виділити три основні напрями діяльності міжнародних організацій з боротьби із офшорними компаніями. По-перше, це діяльність Глобального форуму по розробці стандартів міжнародної інформаційної відкритості держав і територій, у якій беруть участь делегації як країн-учасниць ОЕСР, так і країн, що не є членами організації. По-друге, реорганізація стандартів

надання інформації і створення системи автоматичного багатостороннього і двостороннього обміну інформацією, що була розроблена у 2013 р. ОЕСР. По-третє, впровадження податкової практики по обмеженню шляхів виводу прибутків у офшорні юрисдикції на основі положень Плану дій ОЕСР *BEPS*, у яких проаналізовані схеми, що застосовуються неплатниками податків, і рекомендації для держав по їх усуненню. Впровадження правил КІК у національні законодавства країн, що відповідають за здійснення податкової політики, сприяє жорсткості контролю та податкового адміністрування, які є ефективними інструментами легалізації діяльності компаній зони тінювого офшорингу, формування у податкових органів повної картини операцій платників податків за кордоном. Відносини між бізнесом і державою завжди двосторонні – держава мусить не лише акумулювати податки, а й піклуватися про підтримку бізнесу, створюючи для нього сприятливі умови. І все ж, незалежно від того, яким є сприйняття офшорних юрисдикцій суспільством – позитивним чи негативним – наявність елементів контролю за *tax havens* є неодмінною умовою для урядів країн, об'єднаних держав та міжнародних організацій.

Список використаних джерел:

1. Haufler A., Mardan M., Schindler D. (April 2016). Optimal Policies Against Profit Shifting: The Role of Controlled-Foreign-Company Rules. Munich Discussion Papers in Economics 2016-6. 32 p. URL: https://epub.ub.uni-muenchen.de/27745/1/Haufler_Profit.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
2. Kam Mei Kei (2017). Tax Havens and Controlled Foreign Corporations in the European Union. University of Minho. May 2017. 59 p. URL: <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/51337/1/Kam%20Mei%20Kei.pdf> (дата звернення: 19.03.2019).
3. Egger P., Wamser G. The Impact of Controlled Foreign Company Legislation on Real Investments Abroad: A Multi-dimensional Regression Discontinuity Design. *Journal of Public Economics*. 2015. No 129. Pp. 77–91.
4. Country-by-Country Exchange Relationships. URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/country-by-country-exchange-relationships.htm> (дата звернення: 09.04.2019).
5. ICC. Statement on Controlled Foreign Corporations (CFC) Rules. URL: [http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-\(CFC\)-Rules/](http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-(CFC)-Rules/) (дата звернення: 12.04.2019).
6. OECD. Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital. URL: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf> (дата звернення: 19.03.2019).
7. Commentaries on the Articles of the Model Tax Convention. URL: <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/43324465.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
8. Van Weeghel S. General report. Tax Treaties and Tax Avoidance: Application of Anti-avoidance Provisions. *Cahiers de Droit Fiscal International*. 2010. Vol. 95a. Pp. 17–55.
9. Avi-Yonah R.S., Halabi O. US Subpart Legislative Proposals: A Comparative Perspective. *Law and Economics Working Papers*. Paper 69. 2012. URL: http://repository.law.umich.edu/law_acon_current/69 (дата звернення: 22.04.2019).
10. Holmes K. International Tax Policy and Double Taxtreaties: An Introduction to Principles and Application. IBFD. 2007.
11. OECD. Addressing Tax Base Erosion and Profit Shifting. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1 (дата звернення: 26.04.2019).
12. OECD. Designing Effective Controlled Foreign Company Rules. Action 3 – 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en> (дата звернення: 26.04.2019).
13. Consultation Draft. Schedule 1. Controlled Foreign Companies. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/179249/controlled_foreign_companies.pdf.pdf (дата звернення: 27.04.2019).
14. Finance Act 2012. URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/14/pdfs/ukpga_20120014_en.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
15. Taxation (International and Other Provisions) Act. 2010. Part 9A. URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/8/pdfs/ukpga_20100008_en.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
16. Deloitte. CFC Feedback Statement Deloitte Response. September 2018. URL: <https://assets.gov.ie/7371/ea4e0f8323bd4b0288411cad91b15e1c.pdf> (дата звернення: 18.03.2019).
17. Wittmann K. The Coe/OECD Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters : Thesis for the Master of Law in Exchange of Information for Tax Purposes. Ed. by O.-C. Günther, N. Tüchler. Wien, 2013.
18. Jiménez M.A.T. The Extent of Exchange of Information under Article 26 OECD Model (Article 26 (1) OECD Model) : Thesis for the Master of Law in Exchange of Information for Tax Purposes. Ed. by O.-C. Günther, N. Tüchler. Wien, 2013.
19. Deloitte. World Tax Advisor. 17 August 2018. URL: <https://www.deloittetax.at/wp-content/dtt-tax-worldtaxadvisor-180817.pdf> (дата звернення: 16.04.2019).

References:

1. Haufler A., Mardan M., Schindler D. (2016). Optimal Policies Against Profit Shifting: The Role of Controlled-Foreign-Company Rules. Munich Discussion Papers in Economics. April 2016-6. 32 p. Available at: https://epub.ub.uni-muenchen.de/27745/1/Haufler_Profit.pdf (accessed 19 March 2019).
2. Kam Mei Kei (2017). Tax Havens and Controlled Foreign Corporations in the European Union. University of Minho. May 2017. 59 p. Available at: <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/51337/1/Kam%20Mei%20Kei.pdf> (accessed 19 March 2019).
3. Egger P., Wamser G. (2015). The Impact of Controlled Foreign Company Legislation on Real Investments Abroad: A Multi-dimensional Regression Discontinuity Design. *Journal of Public Economics*, no. 129, pp. 77–91.

4. Country-by-Country Exchange Relationships. Available at: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/country-by-country-exchange-relationships.htm> (accessed 09 April 2019).
5. ICC. Statement on Controlled Foreign Corporations (CFC) Rules. Available at: [http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-\(CFC\)-Rules/](http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-(CFC)-Rules/) (accessed 12 April 2019).
6. OECD. Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital. Available at: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf> (accessed 19 March 2019).
7. Commentaries on the Articles of the Model Tax Convention. Available at: <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/43324465.pdf> (accessed 12 April 2019).
8. Van Weeghel S. (2010). General report. Tax Treaties and Tax Avoidance: Application of Anti-avoidance Provisions. *Cahiers de Droit Fiscal International*, vol. 95a, pp. 17–55.
9. Avi-Yonah R.S., Halabi O. (2012). US Subpart Legislative Proposals: A Comparative Perspective. *Law and Economics Working Papers*. Paper 69. Available at: http://repository.law.umich.edu/law_acon_current/69 (accessed 22 April 2019).
10. Holmes K. (2007). International Tax Policy and Double Taxtreaties: An Introduction to Principles and Application. IBFD.
11. OECD. Addressing Tax Base Erosion and Profit Shifting. Available at: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1 (accessed 26 April 2019).
12. OECD. Designing Effective Controlled Foreign Company Rules. Action 3 – 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. doi: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en>
13. Consultation Draft. Schedule 1. Controlled Foreign Companies. Available at: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/179249/controlled_foreign_companies.pdf.pdf (accessed 27 April 2019).
14. Finance Act 2012. Available at: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/14/pdfs/ukpga_20120014_en.pdf (accessed 19 March 2019).
15. Taxation (International and Other Provisions) Act. 2010. Part 9A. Available at: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/8/pdfs/ukpga_20100008_en.pdf (accessed 19 March 2019).
16. Deloitte. CFC Feedback Statement Deloitte Response. September 2018. Available at: <https://assets.gov.ie/7371/ea4e0f8323bd4b0288411cad91b15e1c.pdf> (accessed 18 March 2019).
17. Wittmann K. (2013). The Coe/OECD Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters : Thesis for the Master of Law in Exchange of Information for Tax Purposes. Ed. by O.-C. Günther, N. Tüchler. Wien.
18. Jiménez M.A.T. (2013). The Extent of Exchange of Information under Article 26 OECD Model (Article 26 (1) OECD Model) : Thesis for the Master of Law in Exchange of Information for Tax Purposes. Ed. by O.-C. Günther, N. Tüchler. Wien.
19. Deloitte. World Tax Advisor. 17 August 2018. Available at: <https://www.deloittetax.at/wp-content/dtt-tax-worldtaxadvisor-180817.pdf> (accessed 16 April 2019).

Мудрак Н. А.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ В СФЕРЕ ДЕТЕНИЗАЦИИ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ПРАВИЛ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОНТРОЛИРУЕМЫХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

Проанализирована современная практика международного организационно-правового регулирования оффшорного бизнеса, которая осуществляется двумя организациями – Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Группой разработки финансовых мероприятий по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ) в контексте унификации национальных фискально-налоговых систем, размывания налоговой базы и уклонения от налогообложения. Рассмотрены особенности деятельности безналоговых юрисдикций и преференциальных налоговых режимов ряда развитых стран-членов ОЭСР. Дана характеристика взаимосвязи между выгодами от использования оффшорных юрисдикций и недобросовестной налоговой конкуренцией, которая является определяющим фактором в разработке механизма борьбы международных регуляторов с оффшоризацией национальных экономик. На основе исследования стандартов налоговой прозрачности ОЭСР определены мотивационные составляющие пересмотра международных соглашений по избежанию двойного налогообложения (СИДН) и имплементации международных правил налогообложения контролируемых иностранных компаний (КИК) в национальные законодательства. Исследованы подходы международных организаций (ОЭСР, ФАТФ) к либерализации национальных рынков капитала и системным финансовым рискам с позиции обеспечения трансперентности и эффективного налогового администрирования.

Ключевые слова: оффшор, оффшоризация экономики, договор по избежанию двойного налогообложения, контролируемая иностранная компания, правила налогообложения КИК.

Mudrak NataliiaInstitute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv**STRATEGIES OF INTERNATIONAL REGULATORS IN THE SPHERE OF DETENIZATION OF OFFSHORE BUSINESS IN THE CONTEXT OF CFC TAXATION RULES****Summary**

The article analyzes the modern practice of international organizational and legal regulation of offshore business, which is carried out by two organizations – OECD and FATF in the context of the unification of national fiscal and tax systems, diluting the tax base and tax evasion. The article uses the system provisions of the fundamental concepts of theories of international economics, conceptual studies of the theory of international competitiveness, describing the mechanism of interaction of the world economy, as well as studies of foreign and domestic scientists and practitioners on the use of offshore jurisdictions and their role in the transformation of the mechanism of functioning of national economies. The features of the activities of tax-free jurisdictions and preferential tax regimes of a number of developed OECD member countries are considered. The characteristic of the relationship between the benefits from the use of offshore jurisdictions and unfair tax competition, which is a determining factor in the development of a mechanism for the struggle of international regulators with the offshore national economies, is given. The article analyzes the modern national fiscal and tax systems of OECD countries in the context of differences in the territorial and resident approaches to taxation, tax rates "at source", taxation of active and passive incomes of the "beneficial owner". It has been proven that the genesis of the methods and technologies of the offshore business, which are becoming more diverse, is ahead of the development of regulatory tools and control of national fiscal institutions. The approaches of international organizations (OECD, FATF) to the liberalization of national capital markets and systemic financial risks from the perspective of transparency and effective tax administration were explored using the example of international agreements MCAA CbCR and MCAA CRS initiated by OECD and FATF40+9 Recommendations. Based on the analysis of the OECD tax transparency standards, the motivational components of the revision of international agreements to avoid double taxation and the implementation of international tax rules of controlled foreign companies in national legislation have been determined. The relationship between national tax and international tax law principles is analyzed on the basis of the ratio of CFC rules, both to the provisions of international tax agreements and to the norms of international legal restrictions.

Keywords: offshore, offshorization of economy, double taxation treaties, controlled foreign companies, anti-avoidance rules, de-offshorization.

УДК 368:339

Мут А. О.

Ковалик О. А.

Одеський національний політехнічний університет

СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Страховання є найважливішим способом мінімізації та ліквідації економічних втрат, які є наслідком несприятливих явищ і подій. Очевидно, що актуальною для українських учасників ЗЕД є розробка концепції управління ризиками, що має стати частиною програм ЗЕД підприємства. За підсумками зроблено висновок, що страховання пропонує широкий спектр різноманітних послуг, пов'язаних з ЗЕД. Однак практика показує, що учасники ЗЕД найчастіше використовують ті види страховання, які є обов'язковими для здійснення діяльності на міжнародних ринках (наприклад, страховання туристів, що виїжджають за кордон, або страховання відповідальності власників транспортних засобів тощо). Порівняно рідше застосовуються види страховання, які були б ефективні в тій чи іншій конкретній ситуації, і які не застосовують в силу недостатньої культури страховання, в тому числі і через незнання можливостей, що надаються сучасним страхованням.

Ключові слова: страховання, ризик, учасник, страхові послуги, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми. Страховання зовнішньоекономічної діяльності має ряд серйозних особливостей. До теперішнього часу такі послуги надаються далеко не всіма страховиками. Причиною цього є і особливості, і складності оцінки ризику. У матеріалі розглядаються основні підходи до розвитку даного виду страховання.

Страхові відносини між страховальником і страховиком виникають в зв'язку з існуванням у страховальника страхового інтересу до забезпечення страховим захистом належного йому майна або інших законних майнових інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та тенденціям розвитку страхового ринку присвячено багато праць, як вітчизня-

них, так і закордонних вчених. Вагомий внесок у виявленні теоретичних основ та особливостей функціонування страхового ринку України зробили такі вітчизняні вчені як С.С. Осадець, Л.В. Временко, О.В. Вірбулевська, В.В. Железняк, І.Г. Аберніхіна, Л.А. Шило, В.А. Горб, В.В. Смолянська, О.В. Козьменко. Закордонні науковці також широко займаються питаннями страхового ринку, його безпеки, проблемами та перспективами розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В даний час страховання зовнішньоекономічної діяльності не виділено в окремий вид страхової діяльності. Однак воно включає об'єкти існуючих галузей страхової діяльності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей страхування ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розвиток страхування в сфері зовнішньоекономічної діяльності має великі перспективи. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності є одним з основних елементів зовнішньої торгівлі і в умовах товарного виробництва стає найбільш зручним інструментом для швидкого відшкодування збитку і втрат в процесі виробництва, транспортування і використання продукції.

Виклад основного матеріалу. Страхування за своєю економічною природою, будучи необхідним елементом соціально-економічної системи будь-якого суспільства, було і залишається однією з основних сфер, які надають гарантії при порушенні майнових інтересів у випадках непередбачених явищ.

Сучасна світова економічна система характеризується високим рівнем розвитку світогосподарських зв'язків. Внутрішньонаціональні народногосподарські процеси відчувають помітний тиск зовнішньоекономічних факторів, що підсилюють процеси інтернаціоналізації господарського життя і подальшого міжнародного поділу праці. Економічна взаємозалежність держав обумовлює необхідність їх подальшої науково-технічної і виробничої інтеграції.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним з найбільш важливих і пріоритетних напрямків в сучасному економічному розвитку будь-якої держави, в тому числі і України.

В даний час практично всі вітчизняні підприємства можуть самостійно здійснювати економічну діяльність на зовнішньому ринку.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин роль страхування істотно зростає і набуває все більшого значення, так як, з одного боку, це система національного захисту економіки, з іншого – значимий внутрішній інвестиційний ресурс. Будучи відносно молодою сферою економіки, страхування ще не має тієї необхідної методичної бази, яка дозволила б їй розвиватися і вдосконалюватися, успішно конкуруючи з зарубіжними страховими фірмами.

Крім того, розвиток вітчизняного страхового бізнесу, спрямований на створення холдингових структур, обумовлює централізоване управління доходами із залученням головною компанією інвестиції дочірніх підприємств.

Доходи і витрати поряд з фінансовими результатами (прибуток і збиток) є найважливішими показниками діяльності будь-якої страхової компанії і основними елементами звіту про фінансові результати. Велику значимість має правильна постановка обліку щодо формування та розміщення доходів від страхових операцій, основу яких складають розрахунковий прибуток, закладений в структурі страхового тарифу, та інвестування страхових резервів.

Ключовим джерелом інформаційного забезпечення управлінських рішень страховика виступає обліково-аналітична система. Основною метою управління страховим бізнесом виступають отримання прибутку і досягнення необхідної економічної ефективності в процесі подання захисту майнових інтересів страхувальників за рахунок коштів страхового фонду [1, с. 245].

В економічній літературі виділяють наступні джерела прибутку страхової організації:

- прибуток, закладений у тарифі;
- економію витрат при веденні справи – зниження відносних накладних витрат на гривню страхової премії в порівнянні з рівнем, передбаченим у страховому тарифі;

- зниження збитковості страхових операцій проти рівня, передбаченого в тарифах;
- позитивне сальдо за операціями вхідного і вихідного перестраховування;
- доходи від інвестиційної діяльності;
- доходи від іншої діяльності, які не заборонені законодавством [2, с. 67].

Страхування пропонує широкий набір страхових послуг, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. На характер і повноту страхового захисту майнових інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності впливають такі чинники: перелік об'єктів, що підлягають страхуванню; перелік подій, на випадок настання яких проводиться страхування; управління ризиками; обсяг відповідальності страховика і страхувальника; рівень страхового забезпечення; економічне обґрунтування тарифних ставок; умови страхування; порядок укладення договору; своєчасність відшкодування страхового збитку; наявність пільг, що надаються страхувальникам.

Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з ризиками, які впливають на різні майнові інтереси її учасників.

Основними страховими ризиками є ризики, пов'язані з економічною кон'юнктурою ринку і діяльністю іноземного партнера, фінансові ризики, організаційні ризики, технологічні ризики, комерційні, політичні, ризики стихійних лих та інші [3, с. 58].

Страхування зовнішньоекономічних ризиків можна охарактеризувати як комплекс видів страхування, що забезпечують захист майнових інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників ЗЕД. Воно включає види страхування майна, страхування підприємницьких ризиків, страхування відповідальності та особистого страхування (рис. 1).

Світова практика пропонує використання класифікації видів страхування, на основі яких виділяються відповідні ліцензовані види страхування. Так, стосовно до зовнішньоекономічних ризиків можна виділити окремі види страхування: морське страхування; страхування вантажних перевезень; страхування кредитів; страхування фінансових збитків; транспортне страхування та ін.

Особливість страхування зовнішньоекономічної діяльності пояснюється широким спектром ризиків, з якими пов'язана дана діяльність. Основними страховими ризиками є ризики, пов'язані з економічною кон'юнктурою ринку і діяльністю іноземного партнера, фінансові, організаційні, технологічні, комерційні, політичні ризики, ризики стихійних лих та інші.

Правовою основою страхування зовнішньоекономічної діяльності є норми українського і міжнародного права, що визначають загальні питання страхування, встановлення та розподілу відповідальності між учасниками зовнішньоекономічної діяльності, а також положення національних законодавчих і нормативних актів, що встановлюють порядок і умови страхування зовнішньоекономічних ризиків з урахуванням специфіки законодавства країн [4, с.189].

Страхування зовнішньоекономічної діяльності є особливою сферою страхових відносин, оскільки характеризується сукупністю ознак, що визначають його зміст. Страхування зовнішньоекономічної діяльності покликане забезпечити стабільне і гарантоване здійснення майнових інтересів його учасників. Воно не є видом страхування, для здійснення якого необхідне отримання спеціальної ліцензії. У зв'язку з цим порядок ліцензування страхування



Рис. 1. Види страхування зовнішньоекономічних ризиків

на території України поширюється на страхування зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим, з огляду на характер зовнішньоекономічних ризиків, при здійсненні страхування у зовнішньоекономічній діяльності слід враховувати гарантії щодо стійкості і платоспроможності компанії як необхідну умову залучення в страхування іноземних партнерів, а також високу професійну кваліфікацію страховиків на рівні світових стандартів.

Страхованням охоплюються майно і персонал посольств України і інших організацій, що здійснюють свою діяльність за кордоном, а також орендовані приміщення та майно іноземних посольств та інших представництв, акредитованих в СНД [5, с. 111].

В останні роки значний розвиток отримав туризм, і особливо автотуризм. У більшості країн світу страхування відповідальності автотуристів за шкоду, яка може бути заподіяна майну, здоров'ю та життю третіх осіб, є обов'язковою. У зв'язку з цим автотуристи, які виїжджають за кордон, зобов'язані мати поліс зі страхування відповідальності перед третіми особами, який повинен бути дійсним на території країн, які збирається відвідати автотурист.

Договір страхування зовнішньоекономічної діяльності – це угода між страхувальником і страховиком, в якій при настанні страхового випадку страховик зобов'язується страхувальнику або вигодонабувачу здійснити страхову виплату, а страхувальник зобов'язується у встановлені терміни сплачувати страхові внески. Підставою укладення договору страхування є наявність страхового інтересу у страхувальника [6, с. 98].

Страхова сума являє собою грошову суму, яка встановлена законом або визначена договором страхування і виходячи з якої встановлюються розміри страхового внеску (страхової премії) і страхової виплати при настанні страхового випадку. Встановлення страхової суми при стра-

хуванні зовнішньоекономічної діяльності регулюється страховим і цивільним законодавством.

Економічні реформи, що проводяться урядом України, вимагають стрімкого розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). При цьому відсутність єдиної стратегії ЗЕД не дозволяє стабільно розвивати і ефективно реалізовувати цілі ЗЕД. Такий стан призводить до негарантованості показників ЗЕД і породжує необхідність зміцнення ряду компонентів зовнішньоекономічної інфраструктури, таких як банки, консалтингові, лізингові та страхові компанії.

Управління ризиками та страхування, як важливий суб'єкт ризик-менеджменту, грає в сфері ЗЕД ключову роль, забезпечуючи стабільність протікання зовнішньоекономічних процесів, як гарантованість стабільної ЗЕД в умовах вільної світової торгівлі та стає ключовим питанням прибутковості вітчизняної ЗЕД [7, с. 157].

В Україні питання зовнішньоекономічного страхування залишаються недостатньо вивченими. З одного боку, це пов'язано з довгими десятиліттями закритості даних питань, що вирішувалися в Радянському Союзі на державному рівні. З іншого боку, на даний час відсутній на належному рівні науково-практичний обмін між українськими та іноземними учасниками зовнішньоекономічного страхування. Як наслідок, становлення страхування ЗЕД почало уповільнюватися, що не забезпечує об'єктивно необхідного рівня страхового захисту зовнішньоекономічного страхування в Україні.

Рішення сучасних проблем ЗЕД за допомогою державного регулювання зовнішньоекономічного страхування та участі приватних страхових компаній в цьому процесі можливо прискорити за допомогою вдосконалення умов страхування типових зовнішньоекономічних контрактів (наприклад, в сфері міжнародного лізингу). Можна з упевненістю стверджувати, що розробка методів підви-

щення якості такого механізму актуальна і вимагає науково обґрунтованого підходу [8, с. 447].

Динамічний розвиток економіки неможливо без активної зовнішньоекономічної діяльності держави і самих підприємств. Від того, наскільки успішно держава і його суб'єкти господарювання будуть здійснювати свою зовнішньоекономічну діяльність, буде залежати їх подальший ефективний розвиток, розширення ринків збуту, отримання нових технологій і прибутку, обмін досвідом, інтеграція в міжнародну систему виробництва.

Страховання у зовнішньоекономічній діяльності є одним з основних елементів зовнішньої торгівлі і в умовах товарного виробництва стає найбільш зручним інструментом для швидкого відшкодування збитку і втрат в процесі виробництва, транспортування і використання продукції.

Висновки і пропозиції. Розвиток страхування в сфері зовнішньоекономічної діяльності має великі перспективи. Ефективна система страхування може бути досягнута за допомогою обґрунтованої державної політики в галузі страхування, що відповідає об'єктивним потребам в здійсненні повноцінного і гарантованого страхового захисту всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності. У країнах з розвинутою системою страхування у зовнішньоекономічній діяльності найбільший обсяг страхування зовнішньоекономічних ризиків припадає на державні агентства.

Серед основних завдань, що сприяють формуванню ефективної системи страхування зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити наступні: створення законодавчої бази стосовно до сучасних ринкових умов; вдосконалення механізму державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю; створення сприятливих політичних і економічних умов для розвитку страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Державна підтримка повинна передбачати участь держави у становленні страхової системи захисту майнових інтересів, законодавче забезпечення та нормативне регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності з метою забезпечення надійного і доступного страхового захисту, а також вдосконалення державного нагляду за страховою діяльністю.

Удосконалення державного нагляду за страховою діяльністю передбачає створення нормативних і організаційних основ страхування зовнішньоекономічної діяльності, розробку процедур і механізмів функціонування страхових організацій, що займаються страхуванням зовнішньоекономічної діяльності.

Важлива роль належить державному регулюванню страхової діяльності. Система державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності сприяє вирішенню таких завдань:

– державної підтримки розвитку страхування зовнішньоекономічних ризиків;

– забезпечення правових умов для стабільного розвитку ринку страхування зовнішньоекономічної діяльності;

– захисту соціально-економічних інтересів страховальників;

– створення і підтримання оптимальної структури страхового захисту для всіх організаційно-правових форм страховиків;

– розвитку різних видів страхування зовнішньоекономічної діяльності та інфраструктури страхового ринку;

– сприяння кадровому забезпеченню страхових компаній в проведенні страхування зовнішньоекономічної діяльності;

– забезпечення взаємодії національного ринку з міжнародним страховим ринком.

Слід розробити спеціалізовані програми по забезпеченню страхового захисту майнових інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням міжнародного законодавства.

Можна зазначити, що недосконалість правового, організаційного та інформаційного забезпечення страхування зовнішньоекономічної діяльності не дозволяє в повній мірі реалізувати основні цілі, передбачені концепцією в частині, що стосується поетапної інтеграції національної системи страхування з міжнародним страховим ринком. У зв'язку з цим доцільно розробити і реалізувати заходи щодо задоволення страхових потреб учасників зовнішньоекономічної діяльності в частині формування адекватної міжнародним вимогам законодавчої бази і поліпшення страхових технологій в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Використання зовнішньоекономічної діяльності як фактора підвищення соціально-економічного розвитку території покращує параметри інвестиційного клімату, збільшує бюджетні надходження, забезпечує зайнятість населення. Доходи від зовнішньої торгівлі значно послаблюють навантаження на видаткову частину бюджету. Значимість зовнішньоекономічної діяльності в розвитку країни можна відобразити у вигляді логічного ланцюжка: «зовнішньоекономічна діяльність – інвестиційний клімат – економічне зростання – підвищення рівнів життя населення».

Щоб вирішити назрілі проблеми, необхідно почати реорганізацію зовнішньоекономічної діяльності з регіонального рівня, причому розглядати кожен регіон індивідуально, враховуючи всі чинники, що впливають на зовнішньоекономічну середу в регіоні. У більшості регіонів питанню зовнішньоекономічної діяльності приділяється мало уваги з боку органів влади, але ж від товарообігу одного регіону залежить обсяг експорту та імпорту цілої країни.

Страховання, будучи однією з найважливіших складових міжнародної фінансової системи в забезпеченні захисту майнових інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності, дозволяє реалізувати державну політику в розвитку міжнародних страхових відносин.

Список використаних джерел:

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1996. № 18. Ст. 78.
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23.09.1999 № 1105-XIV. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. № 46-47. Ст. 403.
3. Бабенко В.О. Канали розподілу страхових послуг в промислово розвинутих країнах. *Економіка України*. 1997. № 7. С. 58–93.
4. Закревич Н.А. Перші кроки Асоціації професійних посередників. *Україна-Бізнес*. 1997. № 36. 17 вересня.
5. Захаревич Н.С. Обов'язкове страхування цивільної відповідальності в полі зору виконавчих органів та громадськості. *Україна-Бізнес*. 1997. № 10. 13 березня.
6. Редькін І.Т. Страхування вантажів: аналіз і перспективи. *Фінансові послуги*. 1997. № 1. С. 58–60.

7. Ковтуненко К.В., Ковтуненко Ю.В. Система управління інноваційними ідеями підприємства. *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці* : матеріали Міжнарод. наук.-практ. інтернет-конф., 19 жовт. 2017 р. Полтава, 2017. С. 242–244.
8. Ковалик О.А., Мут А.О. Система облікового забезпечення управління доходів та витрат страхових компаній. *III Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти»*, 28-29 березня 2019. Ч. 1. Дніпро. С. 446–449.

References:

1. Law of Ukraine on insurance № 85/96-VR (1996, July 07). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 18, 78.
2. Law of Ukraine on compulsory state social insurance № 1105-XIV (1999, September 23). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 46–47, 403.
3. Babenko V.O. (1997). Kanaly rozpodilu strakhovykh posluh v promyslovo rozvynutykh krayinakh. [Channels of distribution of insurance services in industrialized countries]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7, pp. 58–93.
4. Zakrevych N.A. (1997). Pershi kroky Asotsiatsiyi profesiynykh poserednykiv. [The first steps of the Association of Professional Mediators]. *Ukrayina-Biznes*, no. 36, 17 veresnya.
5. Zakharevych N.C. (1997). Obov'yazkove strakhuvannya tsyvil'noyi vidpovidal'nosti v poli zoru vykonavchykh orhaniv ta hromads'kosti. [Compulsory insurance of civil liability in the field of executive bodies and the public]. *Ukrayina-Biznes*, no. 10, 13 bereznya.
6. Red'kin I.T. (1997). Strakhuvannya vantazhiv: analiz i perspektyvy. [Cargo Insurance: Analysis and Prospects]. *Finansovi posluhy*, no. 1, pp. 58–60.
7. Kovtunencko K.V., Kovtunencko Yu.V. (2017). Systema upravlinnya innovatsiynymy ideyamy pidpryyemstva [Innovative Enterprise Innovation Management System]. *Menedzhment rozvytku sotsial'no-ekonomichnykh system u noviyekonomitsi*, pp. 242–244.
8. Kovalyk O.A., Mut A.O. (2019). Systema oblikovoho zabezpechennya upravlinnya dokhodiv ta vytrat strakhovykh kompaniy. [Accounting system of income and expenses management of insurance companies]. *Suchasni problem obliku, analizu, audytu y opodatkuvannya sub'yektiv hospodars'koyi diyal'nosti: teoretychni, praktychni ta osvityans'ki aspekty*, ch. 1, pp. 446–449.

Мут А. О.

Ковалик О. А.

Одесский национальный политехнический университет

СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Страхование является важнейшим способом минимизации и ликвидации экономических потерь, являющихся следствием неблагоприятных явлений и событий. Очевидно, что актуальной для украинских участников ВЭД является разработка концепции управления рисками, которая должна стать частью программ ВЭД предприятия. По итогам сделан вывод, что страхование предлагает широкий спектр разнообразных услуг, связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД зачастую используют те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления деятельности на международных рынках (например, страхование туристов, выезжающих за рубеж, или страхование ответственности владельцев транспортных средств и другие). Сравнительно реже применяются виды страхования, которые были бы эффективны в той или иной конкретной ситуации, и которые применяют в силу недостаточной культуры страхования, в том числе и из-за незнания возможностей, предоставляемых современным страхованием.

Ключевые слова: страхование, риски, участник, страховые услуги, внешнеэкономическая деятельность.

Mut Anastasiia

Kovalyk Oksana

Odessa National Polytechnic University

INSURANCE IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Summary

Insurance is the most important way to minimize and eliminate the economic loss, which are the result of adverse events and events. Obviously, the development of a risk management concept, which should be part of the company's FEA programs, is relevant for Ukrainian participants in foreign economic activity. According to the results, it was concluded that insurance offers a wide range of various services related to foreign economic activity. However, practice shows that traders often use types of insurance that are mandatory for carrying out activities on international markets. Types of insurance that would be effective in a particular situation are used comparatively less and which are not used due to insufficient insurance culture, including because of ignorance, it is possible that they are provided by modern insurance. Insurance of foreign economic activity has a number of serious features. To date, such services are not provided by all the insurers. The reason for this is both the peculiarities and the risk assessment complexity. The article considers the main approaches to the development of this type of insurance. An insurance relation between the insured and the insurer arises in connection with the existence of the insured's interest in providing insurance coverage of his property or other legitimate property interests. At present, insurance of foreign economic activity is not allocated to a separate type of insurance activity. However, it includes objects of existing branches of insurance activity. Among the main tasks contributing to the formation of an effective system of insurance of foreign economic activity, one can distinguish the following: the creation of a legislative framework in relation to modern market conditions; improvement of the mechanism of state regulation and supervision of insurance activity; creation of favorable political and economic conditions for development of insurance of foreign economic risks. Insurance, being one of the most important components of the international financial system in providing protection of property interests of participants of foreign economic activity, allows realizing the state policy in the development of international insurance relations.

Keywords: insurance, risks, participant, insurance services, foreign economic activity.

УДК 330.3;339.1

Письменна У. Є.
Трипольська Г. С.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

Мухін В. В.

Національний інститут стратегічних досліджень

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ЯК НАДАВАЧА ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена питанням використання економічного потенціалу держави з метою збільшення ступеня інтегрованості та розширення присутності на світових енергетичних ринках, а також посилення геополітичної ролі країни завдяки ефективному використанню наявних геополітичних переваг та інфраструктурного потенціалу. Проаналізовано і узагальнено основні види енергетичних послуг, що забезпечуються країнами в межах енергетичних об'єднань, а також між цими об'єднаннями і третіми країнами. Співвіднесено такі послуги з енергетичною політикою Європейського енергетичного співтовариства. Розроблено пропозиції щодо реалізації дієвої політики надання Україною послуг на інтегрованому енергетичному просторі Європи. Досліджено передумови ефективного і повномасштабного надання таких послуг Україною та розвитку енергетичної системи України у світлі глобальних енергетичних трансформацій.

Ключові слова: енергетичні послуги, енергетична інфраструктура, Європейське енергетичне співтовариство, сталі енергетичні трансформації, економічний потенціал в енергетичній сфері.

Постановка проблеми. В енергетичній сфері України намітилися критичні точки, інтенсивне проходження яких здатне підняти енергетичний сектор України на новий якісний рівень, а саму країну – на потужного гравця європейського енергетичного простору. Це, насамперед, упродовження повномасштабного електроенергетичного ринку, єдиного з ЄС ринку природного газу, виконання технічних та організаційних вимог для інтеграції ОЕС України з об'єднаною енергосистемою Європи ENTSO-E, залучення крупних гравців європейського енергетичного ринку для інвестиційної, транзитної, торгової (створення енергобірж і хабів) участі в енергетичних ринках України, становлення і розвиток вітчизняного енергомашинобудування, розвиток ринку енергоефективних технологій і послуг та навіть їхній експорт. І навпаки, пригальмовування цих процесів призведе до втрати стратегічних можливостей, консервації нинішнього стану та зростаючої залежності від зовнішніх постачань енергоресурсів. Оскільки сьогодні, із пришвидшенням глобалізаційних та інтеграційних процесів, Україна постала перед необхідністю визначення і посилення своєї геополітичної ролі на Євразійському континенті, необхідно максимальне спрямування економічного потенціалу країни на використання стратегічних переваг і реалізацію політики надання послуг на енергетичному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтеграція в європейський енергетичний ринок в якості факторів посилення енергетичної безпеки держави, а також енерготранзитний потенціал країни розглядаються у дослідженнях С. Бевза, Д. Волошина, О. Закревського [1], Є. Боброва [2], Р. Подольця [3], Т. Блудової [4], В. Мухіна [5] та інших. А. Черп та Дж. Джевелл [6], аналізуючи складові енергетичної безпеки, роблять висновки про важливу роль інтегрованості регіональних енергетичних систем до глобальних при оцінці ступеня вразливості і стійкості енергетичної системи.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Дотепер присутність і участь України у міжнародних ринках розглядалась із точки зору здебільшого постачальника енергоресурсів. Потенціал країни як постачальника енергетичних послуг, реалізація якого надає виключні переваги на геополітичному просторі та на міжнародному та регіональному енергетичних ринках, окремо не розглядався.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення напрямів набуття переваг України в енергетичній сфері для економічного розвитку на пан'європейському просторі та визначення на основі світового досвіду та вітчизняних особливостей паливно-енергетичного комплексу сильних і слабких сторін економічного потенціалу країни в енергетичній сфері, виокремлення напрямів і перспектив використання економічного потенціалу з надання послуг на регіональному енергетичному ринку.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі Стратегією енергетичної безпеки Європейської комісії (ЄК) [7], яка спрямована на забезпечення стабільних та постачань енергоресурсів у достатньому обсязі громадянам та економіці країн ЄС, довгостроковими цілями політики посилення енергобезпеки ЄС є зокрема такі:

- збільшення виробництва енергоресурсів у ЄС та диверсифікації країн-постачальників та маршрутів постачання;

- завершення формування внутрішнього енергетичного ринку та спорудження відсутніх ланок інфраструктури з метою швидкого реагування на переривання постачань та перенаправлення енергетичних потоків через територію країн ЄС там, де це потрібно;

- провадження єдиної зовнішньої енергетичної політики, зокрема раннє повідомлення ЄК країнами-членами ЄС щодо запланованих угод з країнами – не членами ЄС, що можуть вплинути на безпеку постачань ЄС;

- зміцнення механізмів надзвичайного реагування і солідарності та захист критичної інфраструктури, що включає посилення координації між країнами ЄС у використанні існуючих систем зберігання енергії, розробці реверсних потоків, оцінці ризиків, реалізації планів безпеки постачань на регіональному рівні та рівні ЄС.

Дані цілі передбачають не лише провадження діяльності з видобутку, виробництва, перетворення та постачання основних видів енергоресурсів, а й також надання певних послуг у сфері енергетики. Такі енергетичні послуги можуть забезпечуватися країнами як у межах енергетичних об'єднань, так і між цими об'єднаннями і третіми країнами. На основі аналізу практик провадження енергетичної політики країнами світу [8] нами узагальнено основні види енергетичних послуг, які подано у табл. 1.

Таблиця 1

**Основні види енергетичних послуг та співвідношення
з п'ятьма стовпами Європейського енергетичного союзу**

Позначення	Опис енергетичної послуги	Пояснення	Співвідношення з 5 стовпами ЄС
a	постачання енергоресурсів	у т.ч. реверсне постачання	1 – Енергобезпека 2 – Інтегрований внутрішній ринок
b	транзит енергоресурсів		1 – Енергобезпека 2 – Інтегрований внутрішній ринок
c	послуги з балансування та допоміжні системні послуги	в енергосистемах (первинне, вторинне регулювання частоти і активної потужності, резервування); у системах транзиту та постачання газу (забезпечення сезонної нерівномірності споживання газу); у системах транзиту та постачання нафти та нафтопродуктів (забезпечення ринкового попиту);	1 – Енергобезпека 4 – Декарбонізація (в частині інтеграції ВДЕ)
d	проекти спільного інтересу (projects of common interest, PCI)	спільне спорудження інфраструктурних ланок для ліквідації вузьких місць при постачанні енергоресурсів (ВПЛ, КЛ, вставки постійного струму, нафто- і газотранспортні мережі, спільні проекти енергетичних бірж, поєднання енергоринків)	1 – Енергобезпека 2 – Інтегрований внутрішній ринок 4 – Декарбонізація
e	створення та спільне користування системами надзвичайного реагування (emergency response systems, ERS)	у т.ч. системами зберігання енергоресурсів (підземні сховища газу (ПСТ), системи акумулювання енергії, резерви нафти і нафтопродуктів)	1 – Енергобезпека 2 – Інтегрований внутрішній ринок 3 – Енергоефективність 4 – Декарбонізація
f	постачання енергетичного обладнання, передача енергетичних технологій, інжиніринг		1 – Енергобезпека 3 – Енергоефективність 4 – Декарбонізація 5 – Наука та інновації
g	переробка і захоронення енергетичних відходів та використання неенергетичних відходів в енергетичних цілях		1 – Енергобезпека 2 – Інтегрований внутрішній ринок 3 – Енергоефективність 4 – Декарбонізація 5 – Наука та інновації

Джерело: укладено авторами

Консолідація ресурсів при реалізації проектів у сфері енергетики та взаємне надання енергетичних послуг між країнами-членами ЄС зарекомендували себе дієвими інструментами посилення енергетичної безпеки та рівня енергетичної сталості. Нижче розглянемо види енергетичних послуг, а також досвід щодо їхнього надання в країнах ЄС та перспективи України як надавача певних видів послуг.

а. Постачання та реверсне постачання енергоресурсів

Електроенергія та біопаливо – два енергетичні продукти, які Україна постачає до країн Європи.

Постачання електроенергії. Ступінь взаємовпливу кон'юктур ринків електроенергії сусідніх країн обмежений пропускнуою спроможністю міждержавних перерізів ліній електропередач. Експорт електроенергії здійснюється до 4 країн ЄС (Польща, Словаччина, Угорщина і Румунія) та Молдови в обсязі близько 6 млрд кВт*год щорічно. Запровадження повномасштабного конкурентного ринку електроенергії та інтеграція енергосистеми України до ENTSO-E дозволять збільшити як кількість суб'єктів з експорту-імпорту електроенергії на ринку, так і їхню якість (учасники з країн ЄС, трейдери, транснаціональні енергетичні компанії, енергетичні біржі). При цьому на ступінь фактичної ринкової інтеграції буде впливати взаємодія трьох видів ринкової кон'юктур: кон'юктур ринків двосторонніх договорів, рин-

ків на добу наперед і внутрішньодобових ринків та кон'юктур балансууючого ринку.

Постачання біопалива. Найбільш поширеним енергоносієм з ВДЕ, що дозволяє отримати теплову енергію, є біомаса. Україна має значний потенціал біомаси (табл. 2), значну частку якого складають відходи сільськогосподарських культур, кукурудза (вищівана в енергетичних цілях), а також енергетичні культури.

Міжнародне Енергетичне Агентство у 2017 р. оприлюднило звіт щодо розвитку ринку пелет у 40 країнах світу, включаючи Україну, яку названо основним виробником агро-пелет для Європи з виробництвом пелет на рівні 0,98 млн тонн у 2014 р. та 1,3 млн тонн у 2015 р. (рис. 1) Для половини виробників пелети – основний вид діяльності, в той час як інші виробники поєднують виробництво пелет з деревообробкою, переробкою насіння соняшника тощо.

До 2016 р. внутрішнє споживання пелет зросло і практично зупинилось на рівні 2014 р. (рис. 2), проте, істотне зростання цін на тепло у 2016-2017 рр. переорієнтувало частину споживання на внутрішньому ринку. Пелети експортуються з України переважно до Польщі (33% від експорту у 2015 р.), Італії (18%), Чехії (10%), Німеччини (10%), Угорщини (4%) та інших країн ЄС [9]. Протягом 2018 р. в Україні було вироблено близько 380 тис тонн твердого біопалива (пелети, брикети), експортовано з якого було половину.

¹ У 2015 р. Європейська комісія представила пропозиції щодо основ Європейського енергетичного співтовариства, які полягали у 5 «стовпах»: 1- енергетична безпека, 2 – повністю інтегрований внутрішній енергетичний ринок; 3 – посиленна енергоефективність; 4 – зменшення викидів та декарбонізація; 5 – дослідження та інновації.

Потенціал біомаси в Україні

Вид біомаси	2015 р.			2050 р.
	Теоретичний потенціал, млн тонн	Частка, доступна для енергетики, %	Економічний потенціал, млн тонн у.п.	Економічний потенціал, млн тонн у.п.
Солома зернових культур	35,14	30	5,22	6,81
Солома ріпаку	3,10	40	0,62	1,26
Відходи виробництва кукурудзи на зерно (стебла, стрижні)	30,3	40	3,31	8,78
Відходи виробництва соняшника	21,2	40	1,74	2,58
Вторинні відходи с/г	6,6	47	0,53	1,21
Всього агропотенціал	96,34		11,42	20,64
Деревна біомаса (дрова, відходи лісозаготівлі, деревини від рубок, тріска)	6,0	94	1,98	3,45
Деревна біомаса (рубка лісосмуг, сухостій)	11,0	58	2,57	2,16
Всього деревина	17,0		4,55	5,61
Біодизель	–	–	0,27	0,47
Біетанол	–	–	0,77	0,99
Всього біопалива			1,04	1,46
Біогаз з побічних продуктів АПК (гній + харчова промисловість)	1,6 млрд м ³ СН ₄	50	0,97	2,69
Біогаз з полігонів ТПВ	0,6 млрд м ³ СН ₄	34	0,26	0,52
Біогаз зі стічних вод	1,0 млрд м ³ СН ₄	23	0,27	0,27
Всього біогаз	3,2 млрд м³ СН₄		1,5	3,48
тополя, міскантус, акація, вільха, верба	11,5	90	6,28	12,56
кукурудза (біогаз)	3,3 млрд м ³ СН ₄	90	3,68	7,36
Всього енергетичні культури			9,96	19,92
ВСЬОГО, млн т у.п.			28,47	51,11
ВСЬОГО, млн. т н.е.			19,93	35,78

Джерело: НТЦ «Біомаса»

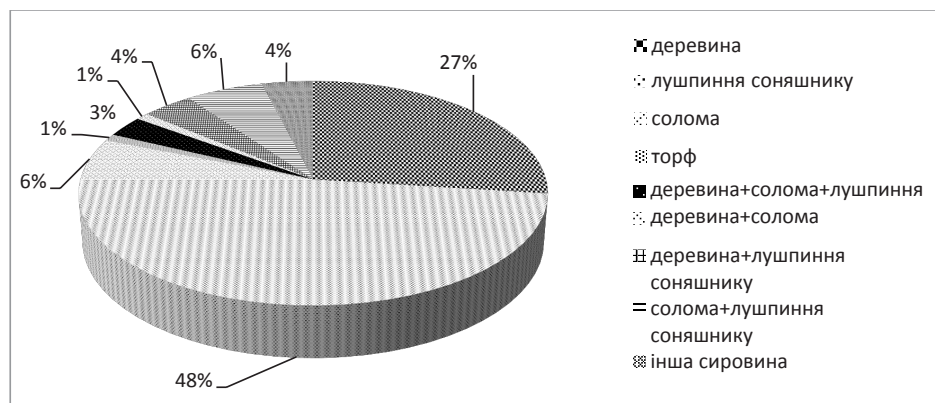


Рис. 1. Виробництво пелет з різних видів сировини в Україні у 2015 р.

Джерело: [10]

Із соломи щорічно виробляється 600-2000 тонн гранул на рік [10].

Основною сировиною для виробництва біодизелю залишається ріпак. Біодизель в Україні протягом 2017-2018 рр. в Україні взагалі не вироблявся через встановлену у 2014 р. ставки акцизу на біодизель, що мала такий самий розмір, як і акциз на дизельне паливо. Зважаючи на неприбутковість виробництва біодизелю, низка підприємств переорієнтувалися на виробництво хімічної продукції зі схожими властивостями (олії для фарб тощо), тобто зупинились близько 60 відповідних проектів.

Ріпак втрачає свої позиції як потенційне джерело сировини для виробництва біодизелю, оскільки не відповідає критеріям по зменшенню

викидів парникових газів, передбачених Директивою 2009/28/ЄС "Про стимулювання використання енергії з відновлюваних джерел, якою вносяться зміни і надалі скасовуються Директиви 2001/77/ЄС та 2003/30/ЄС" [11] (далі – 28 Директива). Більше того, вже зараз ЄС має намір заборонити використання пальмової олії для виробництва біодизелю, тож аналогічна ситуація може очікувати біодизель з ріпакової олії [12]: у біодизелю з пальмової олії скорочення викидів парникових газів приймається на рівні 19-36%, а у біодизелю з ріпакового насіння – на рівні 38-45%. Незважаючи на це, Україна експортує практично увесь вирощений ріпак, а на країні ЄС припадає 90% експорту. Так, протягом липня-грудня 2018 р. було експортовано 2,3 млн т ріпакового

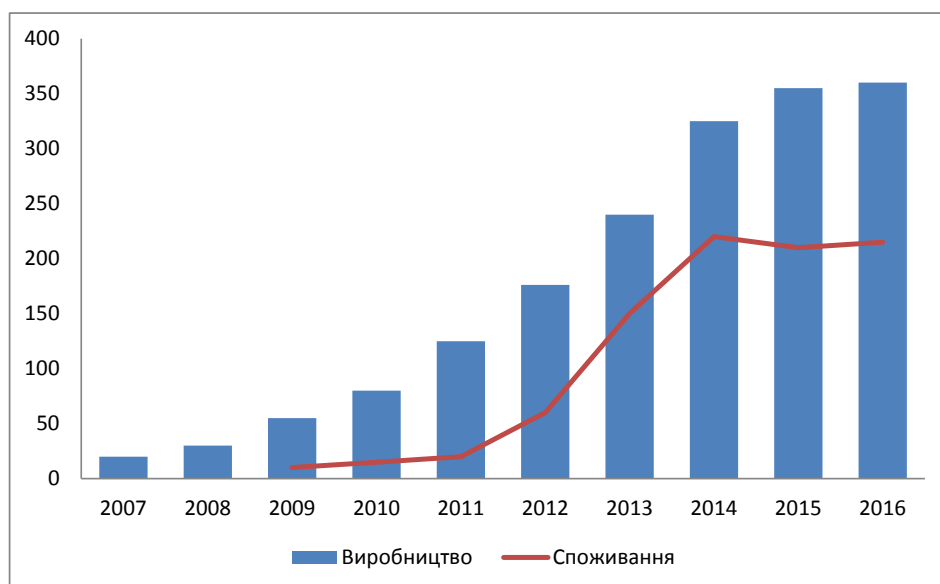


Рис. 2. Виробництво та споживання пелет в Україні у 2015 р., тис. тонн

Джерело: [10]

насіння, що на 14% перевищує показник аналогічного періоду 2017 р. Це максимальний обсяг за останні десять років².

Тенденція продовження експорту біоенергетичних культур (товарів) до ЄС буде укріплюватись [14] завдяки зростанню кількості біомаси, що вирощується в Україні, зростання кількості сертифікованих її виробників та потенційне створення паливної біржі в Україні при відповідному паритеті цін між українським і європейським ринками.

б. Транзит енергоресурсів

Транзит електроенергії. Заходи з інтеграції з ENTSO-E у частині розширення Бурштинського енергоострову шляхом пуску в експлуатацію

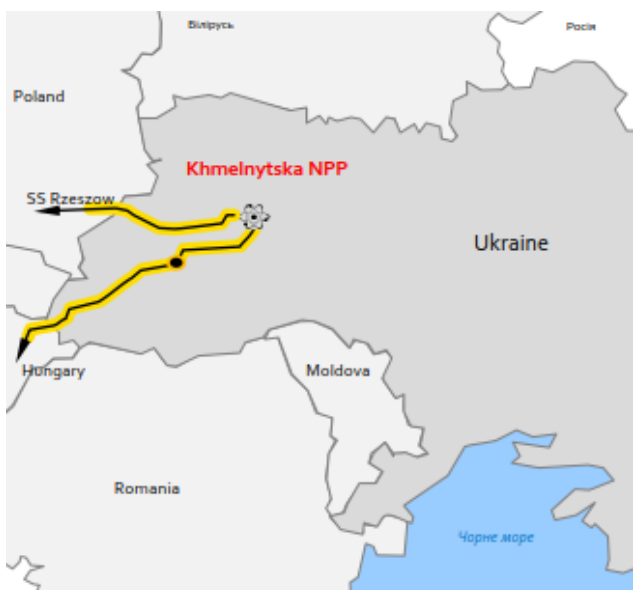


Рис. 3. Перспективний транзитний коридор ОЕС України – ENTSO-E

Джерело: НЕК «Укренерго»

повітряної лінії Хмельницька АЕС – Ржешув (Польща) та зміцнення системних і міжсистемних зв'язків у напрямку енергосистеми Угорщини дозволять створити транзитний коридор потужністю 12 ТВт*год на рік для постачання профіцитної електроенергії з Північної Європи до дефіцитних зон Південно-Східної Європи (рис. 2).

Транзит природного газу

Згідно з Директивою ЄС 2009/73/ЄС, умови виконання якої передбачаються для України після її вступу до Європейського енергетичного Співтовариства, діє принцип солідарності, зокрема «обмеження доступу до систем транспортування компаній-монополістів з третіх країн, диверсифікація джерел і шляхів постачання газу, розбудова сполучних трубопроводів». Це є прикладом вторинності економічних інтересів країн-транзитерів енергоресурсів перед інтересами ЄС, зокрема перед інтересами країн-споживачів енергоресурсів.

Транзит природного газу через ЄГТС (Єдину газотранспортну систему) України залежить від геополітичних чинників, зокрема від фактичної реалізації використання альтернативних транспортних коридорів, зокрема «Північного потоку – 2». ВАТ «Газпром» має ряд довгострокових контрактів на поставки природного газу для споживачів країн ЄС. Зокрема, умовами таких контрактів передбачаються гарантовані мінімальні обсяги поставок природного газу. У разі запуску на повну потужність газопроводів «Північний потік – 1», «Південний потік» та «Північний потік – 2» належне виконання зазначених вище контрактів буде невід'ємним від транзиту природного газу через територію України. Запуск цих газопроводів позначатимемо для України втрату переважної більшості обсягів транзиту російського газу, суттєве зменшення загальної потужності, погіршення технічного стану та конкурентоспроможності ЄГТС України. Вигідне географічне розташування в західному регіоні України основної частини підземних сховищ газу (ПСГ) держави створює природні еко-

² У липні-грудні 2018/19 маркетингового року експорт насіння ріпаку з України склав близько 2,3 млн тонн, що на 14% перевищує показник аналогічного періоду попереднього сезону. [13]

номічні можливості сполучення транскордонних газопроводів для створення енергетичних запасів для страхування роботи ринків газу Західної і Центральної Європи, країн Балканського півострову. У зв'язку із наявністю лише в Україні необхідної потужності ПСГ, які забезпечують надійність транзиту природного газу російського походження до ЄС, після 2020 р. Україна продовжить надавати наступні енергетичні послуги: регулювання сезонної нерівномірності споживання (транспортування) природного газу; резервування обсягів газу для здійснення комплексного реагування та подолання наслідків кризової ситуації з надходження природного газу; транзит газу під час регламентних або аварійних ремонтних робіт транзитних газопроводів до ЄС з інших країн; сезонне комерційне та стратегічне зберігання природного газу. Україна історично надає енергетичні послуги, які відповідно до головних принципів енергетичного законодавства ЄС не шкодять конкуренції на європейському ринку газу та одночасно посилюють безпеку поставок газу в середині співтовариства. Нові положення Газової директиви ЄС щодо застосування єдиного права Євросоюзу до газопроводів всередині та із третіх країн покликані забезпечити конкуренцію та захистити права споживачів співтовариства. Поширення нових вимог Газової директиви ЄС на «Північний потік-2» забезпечуватиме затримання його введення в експлуатацію або взагалі зупинку. Партнерські поступки з боку Російської Федерації для ЄС у контексті застосування нової газової директиви в обмін на використання газопроводу «Північний потік – 2» забезпечать зміни регіональної позиції України щодо гарантування стабільності обсягів транзиту «блакитного палива» через територію нашої країни. Ефективне використання та розвиток газотранспортної інфраструктури України як надавача енергетичних послуг визначатиме процес трансформації системи роботи ЄГТС України. Перехід ЄГТС України від спеціалізації на транспортуванні газу до забезпечення функціонування регіонального ринку природного газу інтегрованого з енергетичними ринками континентальної частини Європи.

d. Проекти спільного інтересу

Інфраструктурні проекти. Застосування схеми «година наперед» важливе для вітрової і сонячної енергетики, потужність яких варіює протягом доби. При цьому Велика Британія має можливість експортувати надлишок «зеленої» електроенергії, що стало можливим завдяки прокладенню кабельної лінії BritNed потужністю 1000 МВт між Британією і Нідерландами. Бельгія, Нідерланди та Німеччина також транспортують надлишок до Франції, країн Скандинавії та знов Британії. Також можливість оптимізувати завантаження генеруючих потужностей з'явилась у Скандинавських країн із прокладанням другої кабельної лінії NorNed між Нідерландами та Норвегією.

Спільні проекти енергобірж, поєднання енергоринків та синхронізація енергосистем. Енергетичні біржі є невід'ємними суб'єктами ринкової кон'юнктури на Європейських електроенергетичних ринках. У 2010 році 6 енергобірж (APX-Endex, Belpex, EPEX Spot, GME, NordPoolSpot, OMEL) оголосили про утворення «регіону об'єднаної єдиної ціни», що охоплює Північну, Західну і Південну Європу (Іспанія, Португалія, Італія, Франція, країни Балтії), разом приблизно 80% Європейського ринку. При цьому вільне вико-

ристання транскордонних передаючих потужностей без обмежень та регуляторні можливості будь-якого суб'єкта ринку посилює поєднання ринків, що вперше було представлене на ринках Nordic. «Поєднання» створило єдиний ринок, на якому контрагенти можуть торгувати електроенергією через кордони без обмежень. Торгівля здійснюється на біржах, що діють на таких єдиних ринках: NordPool на ринку Nordic, та Belpex, Powernext і APX-Endex на триєдиному ринку Бельгії, Франції та Нідерландів. Результат поєднання – зменшення цінової волатильності, більша прогнозованість цін, оптимальне завантаження енергетичних потужностей і міждержавних перебізів. Результат поєднання Бельгії, Франції та Нідерландів: зниження на третину цін та повне завантаження потужностей. На цьому ринку діє схема «година наперед», як і на всіх об'єднаних ринках, у той час як розділені функціонують за схемою «доба наперед».

Реалізація спільних проектів між енергобіржами: консолідація ринків Nord Pool та польської PolPX, а також ініціативи PolPX та EEX в інших державах. На австрійській біржі EXAA ведеться торгівля між енергокомпаніями та трейдерами 14 держав. Об'єднання EuroPEX створене для консолідації роботи та кооперації між усіма європейськими енергобіржами.

Балтійський регіон поєднаний із енергоринком Європи побудованими лініями електропередачі з Польщею (LitPol), Швецією (NordBalt) та Фінляндією (Estlink 1 та 2). Заходи, що уможливають поєднання енергоринків – це не лише будівництво ліній, але й синхронізація з Європейською континентальною енергосистемою [15].

Із початком роботи повномасштабного конкурентного ринку електроенергії в Україні не можна одразу очікувати ефекту оптимізації завантаження потужностей та зниження цін. Навпаки, як показує європейський досвід, на початковому етапі через зростаючі транзакційні витрати ринкові ціни зростають (за деякими оцінками, вартість інституційних змін – 600 млн євро) [16], і лише згодом, через декілька років, через зростаючу кількість учасників ринку, а отже, конкуренцію, оптимізацію потужностей та появу нових більш ефективних потужностей і технологій, ціни мають тенденцію до зниження.

e. Створення та спільне користування системами надзвичайного реагування, участь у спільних системах надзвичайного реагування

Здатність наддержавних енергетичних утворень координувати і посилювати міжнародні системи надзвичайного реагування, і здатність країн-членів підтримувати рівень готовності на національному рівні – запорука енергетичної безпеки, яка стосується не лише безпеки постачань вуглеводнів, але й управління попитом. Системи ERS складаються з 4 компонент: формування та управління запасами, збільшення виробництва/видобутку енергоресурсів, управління попитом та перехід на інші види палив.

Табл. 3 характеризує перспективи надання Україною енергетичних послуг на Європейському регіональному енергетичному ринку.

Передумовами ефективного і повномасштабного надання таких послуг Україною на пан'європейському просторі є розвиток енергетичної системи України у світлі глобальних енергетичних трансформацій. Для цього необхідно виконати низку заходів технологічного та інституційного характеру. Насамперед, це – інтен-

Таблиця 3

Перспективи України як надавача енергетичних послуг

Позначення	Опис енергетичної послуги	Перспективи для України як надавача енергетичних послуг
a	постачання енергоресурсів	Електроенергія та біопаливо – два енергетичні продукти, які Україна постачає до країн Європи. Запровадження повномасштабного конкурентного ринку електроенергії та інтеграція енергосистеми України до ENTSO-E дозволять збільшити кількість суб'єктів з експорту-імпорту електроенергії на ринку, так і їхню якість. Переважна (до 80%) частина деяких видів біопального та його сировини, яке виробляється (вирощується) в Україні, наразі експортується до країн ЄС. Особливо це – ріпак і пелети з лущиння соняшнику. Ця тенденція буде укріплюватись завдяки зростанню кількості біомаси, що вирощується в Україні, зростання кількості сертифікованих її виробників та потенційне створення паливної біржі в Україні при відповідному паритеті цін між українським і європейським ринками.
b	транзит енергоресурсів	Перспективний транзитний коридор ОЕС України – ENTSO-E Транзит природного газу ГТС України (залежно від реалізації Північного потоку)
c	послуги з балансування та допоміжні системні послуги	Перспективне використання резервів в ОЕС України та маневреної генерації для підтримання балансу генерація-навантаження та надання допоміжних системних послуг на об'єднаному ринку електроенергії. Використання системи підземних сховищ газу України для забезпечення попиту на регіональному ринку та балансування системи транзиту та постачання газу регіону Східної Європи.
d	проекти спільного інтересу (projects of common interest, PCI)	Реалізація спільних проектів між енергобіржами: консолідація ринків, інфраструктурні проекти. Торгівля між енергокомпаніями та трейдерами європейських держав. Кооперація між українською та європейськими енергобіржами.
e	створення та спільне користування системами надзвичайного реагування (emergency response systems, ERS)	Здатність наддержавних енергетичних утворень координувати і посилювати міжнародні системи надзвичайного реагування, і здатність країн-членів підтримувати рівень готовності на національному рівні – запорука енергетичної безпеки, яка стосується не лише безпеки постачань вуглеводнів, але й управління попитом. Системи ERS складаються з 4 компонент: формування та управління запасами, збільшення виробництва/видобутку енергоресурсів, управління попитом та перехід на інші види палив.
f	постачання енергетичного обладнання, передача енергетичних технологій, інжиніринг	ЕСКО-проекти, взаємна участь українських та міжнародних ЕСКО-компаній у перфоманс-контрактуванні на ринку енергоефективних технологій і послуг Східної Європи.

Джерело: укладено авторами

фікація виконання зобов'язань перед Європейським енергетичним співтовариством у частині модернізації електростанцій і передаючих мереж для забезпечення технічних вимог ENTSO-E з метою якнайшвидшої інтеграції ОЕС України з ENTSO-E, а також приведення рівнів викидів ТЕС у відповідність до Директиви 2010/75/ЄС. Набуття та реалізація стратегічних та економічних переваг України від інтеграції ОЕС України та поєднання енергоринку з європейським ринком ENTSO-E є першочерговим і потребує оптимізації енергобалансу, перш за все, в бік економічно доступних палив для високоманевреної генерації, оптимізації споживання для вирівнювання добового навантаження та інституційного вдосконалення енергоринку для покращення інвестиційного середовища. Це також створення дієвих механізмів забезпечення безпеки інвестувань в об'єкти енергетичної інфраструктури, механізмів залучення інвестицій та стимулюючого тарифоутворення для інтенсивного оновлення і розвитку енергетичної інфраструктури на основі ресурсоефективних та екологічно безпечних енерготехнологій.

Висновки і пропозиції. На основі світового досвіду та вітчизняних особливостей паливно-енергетичного комплексу визначено сильні та слабкі сторони політики реалізації економічного потенціалу країни в енергетичній сфері та виокремлено напрями і перспективи використання економічного потенціалу України з надання послуг на регіональному енергетичному ринку. Сильні: переваги, які надасть запровадження повномасштабного конкурентного ринку електроенергії, конкурентного ринку природного газу, потенціал виконання технічних та орга-

нізаційних вимог для інтеграції ОЕС України з ENTSO-E, залучення крупних гравців європейського енергетичного ринку для інвестиційної, транзитної, торгової (створення енергобірж і хабів) участі в енергетичних ринках України, становлення і розвиток вітчизняного енергомашинобудування, розвиток ринку енергоефективних технологій і послуг та їхній експорт. До слабких можна віднести такі: оперативна і балансова надійність роботи ОЕС, у т.ч. забезпечення належного обсягу готових до роботи маневрених потужностей для регулювання добового графіку навантаження ОЕС, достатність енергетичних резервів, паритет між видами енергогенерації та паритет у паливовикористанні, обмеженість платоспроможного попиту споживачів енергоресурсів, мультиплікативних ефект впливу цін на енергоресурси в економіці, «фіаско ринку», або неповна спроможність ринкових механізмів спрямувати інвестиційні ресурси для розвитку певних видів енергетичних потужностей, що необхідні для посилення рівня надійності і безпеки енергопостачання.

Серед основних енергетичних послуг, які вже надає або могла б надавати Україна, є наступні: постачання енергоресурсів, транзит енергоресурсів, послуги з балансування та допоміжні системні послуги, реалізація проектів спільного інтересу (PCI), створення та спільне користування системами надзвичайного реагування (ERS), постачання енергетичного обладнання, передача енергетичних технологій, інжиніринг. Передумовами ефективного і повномасштабного надання таких послуг Україною на пан'європейському просторі є розвиток енергетичної системи України у світлі глобальних енергетичних трансформацій.

Список використаних джерел:

1. Забезпечення енергетичної безпеки України / Бевз С.М. та ін. Київ : НІПМБ, 2003. 264 с.
2. Бобров Є.А. Енергетична безпека держави. Київ : ВНЗ "Університет економіки та права "Крок", 2013. 308 с.
3. Подолець Р.З. Ринкові чинники енергозабезпечення економіки. *Економіка та прогнозування*. 2010. № 2. С. 129–144.
4. Блудова Т.В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки : дис. д-ра екон. наук : 21.04.01. Київ : Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2006.
5. Мухін В.В. Газотранспортна система України як фактор енергетичної безпеки країн Європи. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 49–62.
6. Cherp, A., Jewell, J. The concept of energy security: Beyond the four As. *Energy Policy*, 2014. URL: http://dx.doi.org/10.1016/_j.enpol.2014.09.005 (дата звернення: 10.04.2019).
7. European Energy Security Strategy. *Eur-Lex : web-site*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52014DC0330&qid=1407855611566> (дата звернення: 10.04.2019).
8. International Energy Agency : web-site. URL: <https://webstore.iea.org/policy-pathways> (дата звернення: 15.04.2019).
9. Thrän, D., Peetz, D., Schaubach, K. Global Wood Pellet Industry and Trade Study. International Energy Agency. 2017. URL: http://task40.ieabioenergy.com/wp-content/uploads/2013/09/IEA-Wood-Pellet-Study_final-2017-06.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
10. Звіт про стан альтернативної енергетики та ефективність заходів стимулювання її розвитку за 2018 рік / Державне агентство з енергозбереження та енергоефективності України. Апарат Верховної Ради України. 02.04.2019 р., вхідний № 65199.
11. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC. *Eur-Lex : web-site*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0028> (дата звернення: 10.04.2019).
12. European Parliament 2014-2019. Amendments 1 – 67. Draft opinion Tiziana Beghin (PE592.301v01-00) Palm oil and deforestation of rainforest. European Parliament : web-site. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=COMPARL&reference=PE-595.650&format=PDF&language=EN&secondRef=01> (дата звернення: 10.04.2019).
13. Експорт українського ріпаку досягнув десятирічного максимуму. *Agravery : веб-сайт*. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/eksport-ukrainskogo-ripaku-dosagnuv-desatiricnogo-maksimumu> (дата звернення: 15.04.2019).
14. Трипольська Г.С., Киричук С.В. Розвиток біоенергетики України в контексті орієнтирів ЄС. *Економіка та прогнозування*. № 3. 2018. С. 138–159.
15. European solidarity on Energy: Synchronisation of the Baltic States' electricity network with the European system strengthens security of supply / *De Nederlandse Grondwet : web-site*. URL: https://www.denederlandsegrondwet.nl/id/vkplj52h2jux/nieuws/european_solidarity_on_energy (дата звернення: 15.04.2019).
16. Карел Хірман. Ринок чи контроль: як країни ЄС впливають на енергетичні тарифи. *Економічна Правда : веб-сайт*. URL: <https://www.euointegration.com.ua/experts/2019/01/18/7091674/> (дата звернення: 18.04.2019).

References:

1. Bevz S.M. et al. (2003). Zabezpechennja energhetichnoji bezpeky Ukrajinj [Maintaining the Energy Security of Ukraine]. Kyiv : NIPMB. (in Ukrainian)
2. Bobrov Ye.A. (2013). Energhetyczna bezpeka derzhavy [State Energy Security]. Kyiv : Krok University. (in Ukrainian)
3. Podolets R.Z. (2010). Rynkovi chynnyky energhozabezpechennja ekonomiky [Market Factors of Economy Energy Supply]. *Ekonomika ta prohnozuvannja [Economy and Forecasting]*, no. 2, pp. 129–144.
4. Bloudova T.V. (2006). Rozvytok tranzytynogho potencialu Ukrajinj: problemy ekonomichnoji bezpeky [The development of transit potential of Ukraine: problems of economy security] (Doctoral Thesis). Kyiv : National Institute of International Security.
5. Mukhin V.V. (2014). Ghazotransportna systema Ukrajinj jak faktor energhetichnoji bezpeky krajin Jevropy [Gas transit of Ukraine as the Factor of Energy Security of the Europe]. *Ekonomika ta prohnozuvannja [Economy and Forecasting]*, no. 2, pp. 49–62.
6. Cherp, A., Jewell, J. (2014). The concept of energy security: Beyond the four As. *Energy Policy*. Available at: http://dx.doi.org/10.1016/_j.enpol.2014.09.005 (accessed 10.04.2019).
7. European Energy Security Strategy. *Eur-Lex : web-site*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52014DC0330&qid=1407855611566> (accessed 10 April 2019).
8. International Energy Agency. *Official web-site*. Available at: <https://webstore.iea.org/policy-pathways> (accessed 15 April 2019).
9. Thrän, D., Peetz, D., Schaubach, K. (2017). Global Wood Pellet Industry and Trade Study. International Energy Agency. Available at: http://task40.ieabioenergy.com/wp-content/uploads/2013/09/IEA-Wood-Pellet-Study_final-2017-06.pdf (accessed 15 April 2019).
10. Zvit pro stan aljternatyvnoji energhetiky ta efektyvnistj zakhodiv stymuljuvannja jiji rozvytku za 2018 rik [The survey on the state of renewable power sector and the efficacy of the regulation of its development in 2018]. State Agency of Energy Saving and Energy Efficiency of Ukraine. The Supreme Rada Administration 02.04.2019, incoming № 65199.
11. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC. *Eur-Lex : web-site*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0028> (accessed 10 April 2019).
12. European Parliament 2014-2019. Amendments 1 – 67. Draft opinion Tiziana Beghin (PE592.301v01-00) Palm oil and deforestation of rainforest. European Parliament Available at: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=COMPARL&reference=PE-595.650&format=PDF&language=EN&secondRef=01> (accessed 10 April 2019).
13. Eksport ukrainskogo ripaku dosjagnuv desjatyrichnogho maksimumu [The export of Ukrainian rapeseeds reached the decade maximum]. *Agravery*. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/eksport-ukrainskogo-ripaku-dosagnuv-desatiricnogo-maksimumu> (accessed 10 April 2019).
14. Trypolska G.S., Kyryziuk S.V. (2018). Rozvytok bioenerghetyky Ukrajinj v konteksti orijentyriv ES [The development of bioenergy of Ukraine within the context of EU reference points]. *Ekonomika ta prohnozuvannja [Economy and Forecasting]*, no. 3, pp. 138–159.
15. European solidarity on Energy: Synchronisation of the Baltic States' electricity network with the European system strengthens security of supply / *De Nederlandse Grondwet*. Available at: https://www.denederlandsegrondwet.nl/id/vkplj52h2jux/nieuws/european_solidarity_on_energy (accessed 15 April 2019).
16. Carel Hirman (2019). Rynok chy kontrolj: jak krajinj ES vplyvajutj na energhetichni taryfy [Market or control: how the EU countries influence the energy tariffs]. *Ekonomipna Pravda [Economic Truth]*. Available at: <https://www.euointegration.com.ua/experts/2019/01/18/7091674/> (accessed 18 April 2019).

Письменная У. Е.

Трипольская Г. С.

ГУ «Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины»

Мухин В. В.

Национальный институт стратегических исследований

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ КАК ПОСТАВЩИКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Резюме

Статья посвящена вопросам использования экономического потенциала государства с целью увеличения степени интегрированности и расширения присутствия на мировых энергетических рынках, а также усилению геополитической роли страны благодаря эффективному использованию имеющихся геополитических преимуществ и инфраструктурного потенциала. Проанализированы и обобщены основные виды энергетических услуг, обеспечиваемых странами в рамках энергетических объединений, а также между этими объединениями и третьими странами. Соотнесено такие услуги с энергетической политикой Европейского энергетического сообщества. Разработаны предложения по реализации действенной политики предоставления Украине услуг на интегрированном энергетическом пространстве Европы. Исследовано предпосылки эффективного и полномасштабного предоставления таких услуг Украины и развития энергетической системы Украины в свете глобальных энергетических трансформаций.

Ключевые слова: энергетические услуги, энергетическая инфраструктура, Европейское энергетическое сообщество, стали энергетические трансформации, экономический потенциал в энергетической сфере.

Pysmenna Uliana

Trypolska Galyna

SU "Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"

Mukhin Volodymyr

National Institute of Strategic Studies

THE EFFECTIVE USE AND DEVELOPMENT OF THE ENERGY INFRASTRUCTURE OF UKRAINE AS THE PROVIDER OF ENERGY RELATED SERVICES

Summary

The article is devoted to the issues concerning the unlock of the economic potential to increase the degree of integration and the presence in the world energy markets, as well as to strengthen the geopolitical role of the country through the effective use of existing geopolitical advantages and infrastructure potential. The main types of energy related services provided by countries within the energy associations, as well as between these associations and third countries, are analyzed and summarized. These energy related services have been correlated with the European Energy Community energy policy. The prerequisites for effective and full-scale provision of such services by Ukraine and the development of Ukraine's energy system in the light of global energy transformations are explored. Among the main energy related services that Ukraine is already providing or could provide are energy supply, energy transit, balancing services and auxiliary system services, implementation of projects of common interest, creation and sharing of emergency response systems, supply of power equipment, transmission of energy technologies, engineering. The prerequisites for effective and full-scale provision of such services by Ukraine in the pan-European space is the development of the energy system of Ukraine within global energy transformations. Acquisition and realization of Ukraine's strategic and economic benefits from the integration of the united power system and the coupling of the energy market with the European market ENTSO-E is of prime importance and needs to be optimized for energy balance, first of all, towards economically accessible fuels for high-maneuverable generation, consumption optimization to balance daily load and institutional improvement of energy market to improve the investment environment. It is also the creation of efficient mechanisms for securing investments in energy infrastructure, investment attraction mechanisms and incentive tariff setting for intensive renewal and development of energy infrastructure based on resource-efficient and environmentally sound energy technologies.

Keywords: energy related services, energy infrastructure, European Energy Community, sustainable energy transformations, economic potential in the energy sector.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.34:332.142

Дергалюк Б. В.

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

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті з'ясовано сутність структурних змін у національній економіці та необхідних для цього передумов розвитку економіки. Обґрунтовано необхідність інтелектуально-інноваційного напрямку державного регулювання структурними змінами в економіці України. Доведено, що забезпечення інноваційно орієнтованої державної політики потребує поступового відходу від сировинного типу економіки, що має супроводжуватись поступовою модернізацією технічного забезпечення та подоланням ресурсної залежності України у зовнішньоторговельних відносинах. З урахуванням тенденцій зростання чисельності населення в певних частинах світу запропоновано спрямування зусиль державної структурної політики на розвиток виробництва сільськогосподарської продукції та інших галузей агропромислового комплексу задля розширення частки експорту продукції переробних галузей. Запропоновано напрями державної структурної політики для забезпечення збалансованої структури національної економіки.

Ключові слова: державне регулювання, структурні зміни, структурна політика, збалансована система національного господарства, інтелектуально-інноваційні структурні зміни, регуляторний вплив, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Умови глобалізаційної парадигми розвитку світового господарства зумовлюють необхідність державного регулювання структурних змін національного господарства для відповідності тенденцій економічного розвитку економіки України світовим тенденціям суспільного розвитку. Державне регулювання структурних змін є можливим лише за умов комплексного вжиття заходів щодо структурних трансформацій в економіці країни з урахуванням територіального та галузевого обґрунтування й реалій практичного впровадження. Стан національної економіки багато в чому визначається структурою економічної системи, пропорціями її складових, що безпосередньо впливають на суспільні аспекти розвитку країни, її конкурентоспроможність у світовому господарстві [5, с. 10]. Найвні пропорції економічної системи, постійно змінюючись через вплив екзогенних та ендогенних факторів, спроможні привести до якісного перетворення системи та її складових.

Саме тому питання державного регулювання структурних змін вітчизняної економіки в сучасних умовах набуває все більшої актуальності, адже полягає не лише в докорінному реформованні наявних підходів до організації економічної системи, що обумовлюють її схильність до системних криз, але й в оптимальному балансі відтворювальних, регіональних, соціальних, зовнішньо-економічних пропорцій національної економіки, здатних забезпечити процеси сталого розвитку економіки в отриманій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані зі структурними змінами на рівні національних господарств в сучасних умовах розвитку, піднімали у своїх працях такі іноземні науковці, як Д. Белл, Дж.К. Гелбрейт, Д. Друкер, К. Кларк, С. Кузнец, М. Порат, У. Ростоу, А. Тоффлер, А. Туррен.

Серед вітчизняних вчених проблемі структурних диспропорцій у національній економіці та

формуванню ефективного державного регулювання структурних змін значну увагу приділяли О. Амоша, В. Антонюк, В. Біла, М. Білопольський, Ю. Бицюра, З. Варналій, О. Волинець, А. Гальчинський, В. Гесць, П. Дудкін, Б. Кваснюк, І. Крючкова, О. Лебедева, Е. Лібанова, Л. Лопатніков, А. Мельник, А. Павлюк, В. Русан, Н. Скірка, І. Стронянська, Л. Федулова, Л. Шинкарук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку іноземних та вітчизняних науковців щодо структурних трансформацій національного господарства, зазначаємо, що напрями структурних змін національної економіки в умовах глобалізаційної парадигми світового економічного розвитку вимагають більш ґрунтовного розгляду.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення спрямування структурних змін у національній економіці з урахуванням тенденцій світового глобального розвитку.

Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання:

– з'ясовано сутність структурних змін у національній економіці та необхідних для цього передумов розвитку економіки;

– обґрунтовано необхідність інтелектуально-інноваційного напрямку державного регулювання структурних змін в економіці України;

– з урахуванням тенденцій зростання кількості населення в певних частинах світу запропоновано спрямування зусиль державної структурної політики на розвиток виробництва сільськогосподарської продукції та інших галузей агропромислового комплексу задля розширення частки експорту продукції переробних галузей;

– запропоновано напрями державної структурної політики для забезпечення збалансованої структури національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Економіка України вимагає структурних змін, що зумовлене поглибленням диференціації у структурі націо-

нального господарства на рівні галузей та регіонів, незадовільно низьким темпом оновлення структури економіки країни відповідно до швидких глобалізаційних змін.

Структурні зміни вимагають певних умов, що підвищують ефективність проведення державної стабілізаційної політики, таких як:

1) стабілізація економіки, оскільки проведення структурних змін на фоні економічних потрясінь нівелює ефективність очікуваного результату та може привести до неочікуваних результатів з негативним проявом;

2) підвищення темпів зростання валового національного доходу та його раціональне використання шляхом підвищення в ньому частки фонду нагромадження, спрямованого на розширення відтворення виробництва країни;

3) покращення структури особистого споживання матеріальних благ за рахунок збільшення в них питомої ваги високоякісних непродовольчих товарів вітчизняного виробництва;

4) прискорення розвитку невиробничих сфер та підвищення їх частки у структурі валового національного продукту [1, с. 57; 3, с. 46; 7, с. 279].

Формування збалансованої структури національного господарства завдяки державній структурній політиці вимагає чіткого розуміння та дотримання принципу оптимальності. Оптимальність економічної структури є найкращим варіантом відносин та взаємозв'язків між складовими елементами економічної системи національного господарства, що базується на ефективному використанні обмежених невідновлювальних економічних ресурсів на інноваційній основі задля задоволення суспільних потреб, що сприятиме мінімізації витрат ресурсів для суспільного виробництва, сталому розвитку національної економіки, забезпеченню умов переходу економіки країни на вищий технологічний рівень тощо.

Структурні зміни національного господарства з урахуванням тенденцій розвитку світового господарства в умовах глобалізації повинні бути спрямовані на структурні трансформації щодо інтелектуально-інноваційного розвитку національної економіки. Низький рівень інноваційної діяльності, висока зношеність основних засобів, недостатність інвестиційних ресурсів загострюють проблему структурної модернізації національної економіки та вимагають впровадження комплексних структурних змін. Відтворення промислового виробництва відбувається на основі застарілих основних засобів та технологій, а також приводить до подальшого структурного дисбалансу між вітчизняним та світовим виробництвом.

Нині інноваційність стає невід'ємною рисою будь-якої прогресивної економіки, двигуном її економічного розвитку. Саме тому важливим є розгляд структурних зрушень технологічного характеру та їх впливу на державну економічну політику.

Інноваційна складова, органічно поєднуючись із динамічними процесами глобалізації та глокалізації, потребує глибокого розуміння структури та механізму функціонування світової економічної системи задля побудови гнучкої вітчизняної структурної політики, здатної протистояти зовнішнім ризикам та загрозам. Такі загрози пов'язані перш за все з розвинутою системою міжнародного поділу праці та жорсткою спеціалізацією, що ускладнює завдання просування вітчизняної продукції на іноземні ринки. Більш того, включення вітчизняної економіки до ключових стадій виробництва високотехнологічних товарів з

високим рівнем доданої вартості є першочерговим завданням структурної політики у сфері технологічних зрушень.

Забезпечення інноваційно орієнтованої державної політики потребує поступового відходу від сировинного типу економіки, що має супроводжуватись поступовою модернізацією технічного забезпечення та подоланням ресурсної залежності України у зовнішньоторговельних відносинах.

Якщо загалом структура промисловості всіх європейських країн наближається до оптимальної, то в Україні переважають низько технологічні та середньо технологічні види промислової діяльності, адже їх сумарна частка складає майже 78%. Надзвичайно низьку частку має високотехнологічний сектор промисловості (лише 3,3%) [2, с. 10].

Впровадження інноваційних методів управління в регіональну систему може привести як до позитивних, так і до негативних наслідків. Можливо, це буде миттєвим покращенням діяльності регіону, підвищенням економічних та соціальних показників, але, можливо, система регіону не зможе оперативно пристосуватися до нових тенденцій управління, що приведе до гальмування функціонування системи. Для того щоби регіональна система рухалася вперед, необхідна інноваційна стратегія. Інноваційна регіональна стратегія впроваджує в регіон процес (технологічний, виробничий, управлінський), при цьому враховується індивідуальність регіону [7, с. 152].

Принагідно зазначимо, що вкрай перспективним напрямом для України видаються міжнародні ринки продуктів харчування, що забезпечується за рахунок високих темпів зростання населення Азії та інших густонаселених регіонів світу. Так, згідно з даними ООН, прогнозований показник кількості населення світу у 2050 році становить 9,8 млрд. осіб, а у 2100 році він досягне рівня 11,2 млрд. осіб [8].

Розвиток цього напрямку потребує від України забезпечення активних процесів технологізації та інтенсифікації процесів виробництва сільськогосподарської продукції та інших галузей агропромислового комплексу задля розширення частки експорту продукції переробних галузей.

Однак, попри наявність потенційних можливостей, поточна ситуація щодо технологічного оновлення промислового сектору характеризується вибірковістю, непослідовністю та відсутністю системного підходу й чітко сформуваної стратегії розвитку, формалізацією пріоритетних напрямів розвитку та відсутністю цільових програм державної підтримки їх реалізації.

Структурна державна політика повинна акцентувати увагу на інтелектуально-інноваційному спрямуванні структурних змін, оскільки тільки за рахунок впровадження інноваційного виробництва, використання нових технологій, скорочення лагу часу між технологічним оновленням основного капіталу, активізації науково-дослідної та інноваційної діяльності, а також задіяння інтелектуального потенціалу можна скоротити структурні диспропорції розвитку в економіці та підвищити конкурентні позиції на світовому ринку.

Структурні зміни в економіці країни відбуваються під впливом державної структурної політики, яка задля інтелектуально-інноваційної модернізації повинна базуватися перш за все на змінах у науково-технічній та інноваційній політиці. Це дасть можливість активізувати не тільки науково-дослідну роботу, але й впровадження результатів розробок у виробництво, а також сприяти підвищенню інтелектуального

потенціалу національної економіки та задіяння інтелектуального ресурсу в економіці. Ефективне використання інтелектуального потенціалу вимагає спрямування зусиль структурної політики на підвищення й збереження освітнього та наукового потенціалу, підготовку та перепідготовку кадрів, підвищення кваліфікації, залучення молоді до науково-інноваційної діяльності тощо.

Також для структурних змін національної економіки щодо інтелектуально-інноваційної модернізації необхідно спрямувати державну структурну політику на формування та задіяння дієвого фінансового механізму реалізації структурної трансформації національної економіки, що потребує перегляду цілей та механізмів інвестиційних стратегічних заходів держави задля підтримки інтелектуально-інноваційного спрямування структурних змін економіки.

Висновки і пропозиції. Отже, досягнення сталих темпів розвитку національної економіки є можливим за умов забезпечення цільової орієнтації методів державного регулювання, націлених на збалансування наявних асиметрій розвитку та забезпечення позитивних структурних зрушень.

Отже, можна виділити такі напрями регуляторного впливу на елементи структурної політики:

- забезпечення поступової інтенсифікації та технологізації галузей агропромислового комплексу щодо модернізації матеріальної бази виробництва та нарощення його обсягів за рахунок активізації співпраці з ринками Азії;
- формування ефективної соціальної політики, яка би враховувала сучасні реалії стосовно демографічної структури населення регіонів, масових процесів трудової міграції та проблем поглиблення диференціації доходів;

– розроблення гнучкої системи податкових стимулів задля активізації індивідуальної підприємницької діяльності населення та створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу;

– оновлення наявної нормативно-правової бази в контексті поліпшення системи захисту прав іноземних інвесторів;

– орієнтація на високотехнологічні галузі глибокої переробки, що забезпечують високий приріст доданої вартості;

– ефективна пріоритетність на основі комплексної стратегії розвитку високотехнологічних галузей.

Серед основних напрямів державної структурної політики для інтелектуально-інноваційної модернізації національної економіки слід вжити заходів, що спрямовані на:

– державну підтримку розвитку високотехнологічних секторів для досягнення збільшення випуску продукції вищих технологічних укладів, що спрямоване на виробництво високотехнологічної експортно орієнтованої та імпортозаміщувальної продукції;

– активізацію інноваційної діяльності в усіх сферах національної економіки;

– налагодження більш щільних взаємозв'язків між освітніми, науково-дослідними установами та виробничим сектором;

– стимулювання розвитку інноваційно спрямованого малого та середнього бізнесу;

– підвищення екологічності виробництва відповідно до вимог сталого розвитку.

Подальших наукових досліджень вимагають питання, пов'язані з концептуальним осмисленням ролі взаємоузгодження структурної політики інтелектуалізації як базису збалансування структури економіки України.

Список використаних джерел:

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти : монографія / Міжнародна рада з науки (ICSU) та ін. ; наук. кер. проекту М. Згуровський. Київ : НТУУ «КПІ», 2012. 312 с.
2. Антонюк В. Структурні зрушення в національній економіці як загроза для сталого розвитку України. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2. С. 7–12.
3. Добровський В., Паламар І. Формування імперативів сталого розвитку для структурних перетворень економіки. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2015. № 6. С. 44–48.
4. Куйбіда С. Формування нових підходів до реалізації структурної перебудови економіки України. *Економіка та держава*. 2017. № 9. С. 90–95.
5. Онишко С., Карпенко С. Динаміка сукупного попиту в Україні: структурні деформації та перспективи їх подолання. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 2. С. 8–14.
6. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України : монографія / за заг. ред. П. Круша. Київ : НТУУ «КПІ», 2008. 397 с.
7. Тульчинська С. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія. Херсон : ПП «Вишемирський В.С.», 2014. 210 с.
8. World population projected to reach 9.8 billion in 2050, and 11.2 billion in 2100 URL: <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/world-population-prospects-2017.html> (дата звернення: 26.03.2019).

References:

1. Zghurovskiy M. and others (2012). *Analiz staloho rozvytku: hlobal'nyj i rehional'nyj konteksty* [Analysis of sustainable development: global and regional contexts]. Kyiv : NTUU "KPI". (in Ukrainian)
2. Antoniuk V. (2017). "Structural changes in the national economy as a threat to sustainable development of Ukraine", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 2, pp. 7–12.
3. Dobrovskiy V. and Palamar I. (2015). "Formation of the imperatives of sustainable development for structural transformations of the economy", *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, vol. 6, pp. 44–48.
4. Kujbida S. (2017). "The formation of new approaches to the implementation of the structural adjustment of the Ukrainian economy", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, no. 9, pp. 90–95.
5. Onyshko S. and Karpenko S. (2015). "Dynamics of aggregate demand in Ukraine: structural deformations and prospects of their overcoming", *Biznes-Inform*, vol. 2, pp. 8–14.
6. Krush P. (2008). *Pidpriemnytstvo ta problemy staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Entrepreneurship and problems of sustainable development of the economy of Ukraine]. Kyiv : NTUU "KPI". (in Ukrainian)
7. Tul'chyn'ska S. (2014). *Perspektyvy ta dominanty rozvytku intelektual'no-innovatsijnoi systemy rehioniv Ukrainy* [Prospects and domains of the development of the intellectual-innovative system of the regions of Ukraine]. Kherson : PP "Vishemirsky". (in Ukrainian)
8. World population projected to reach 9.8 billion in 2050, and 11.2 billion in 2100. Available at: <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/world-population-prospects-2017.html> (accessed: 26 March 2019).

Дергалюк Б. В.

Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫЕ СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Резюме

В статье выяснена сущность структурных изменений в национальной экономике и необходимых для этого предпосылок развития экономики. Обоснована необходимость интеллектуально-инновационного направления государственного регулирования структурными изменениями в экономике Украины. Доказано, что обеспечение инновационно ориентированной государственной политики требует постепенного отхода от сырьевого типа экономики, который должен сопровождаться постепенной модернизацией технического обеспечения и преодолением ресурсной зависимости Украины во внешнеэкономических отношениях. С учетом тенденций роста численности населения в определенных частях мира предложено направление усилий государственной структурной политики на развитие производства сельскохозяйственной продукции и других отраслей агропромышленного комплекса с целью расширения доли экспорта продукции перерабатывающих отраслей. Предложены направления государственной структурной политики для обеспечения сбалансированной структуры национальной экономики.

Ключевые слова: государственное регулирование, структурные изменения, структурная политика, сбалансированная система национального хозяйства, интеллектуально-инновационные структурные изменения, регуляторное влияние, устойчивое развитие.

Dergaliuk Bogdan

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute”

INTELLECTUAL-INNOVATIVE STRUCTURAL CHANGES IN UKRAINIAN ECONOMY

Summary

The article revealed the nature of structural changes in the national economy and of the necessary pre-conditions for economic development. The necessity of state regulation in intellectual-innovative direction by structural changes in the Ukrainian economy is substantiated. It is substantiated that the provision of innovation-oriented state policy requires a gradual departure from the raw material type of the economy. It should be accompanied by a gradual modernization of technical support and overcoming Ukraine's resource dependence in foreign trade relations. It is proved that achievement of steady pace of development of the national economy is possible provided the target orientation of state regulation methods is aimed at balancing the existing asymmetries of development and ensuring positive structural changes. Given the trends in population growth in some parts of the world proposed targeted efforts in state structural policy on the development of agricultural production and other sectors of agriculture in order to expand the share of exports of manufacturing industries. The directions of the state structural policy are proposed for ensuring balanced structure of the national economy: ensuring the gradual intensification and technological development of the agro-industrial complex branches in the direction of modernizing the material base of production and increasing its volumes by activating cooperation with the markets of Asia; the formation of an effective social policy that takes into account current realities in relation to the demographic structure of the region's population, the mass processes of labor migration and the problems of deepening the income differentiation; development of a flexible system of tax incentives in order to enhance individual entrepreneurial activity of the population and create favorable conditions for attraction of foreign capital; updating the existing regulatory framework in the context of system improving to the rights of foreign investors' protecting; orientation to high-tech branches of deep processing, which provide a high increase in value added; effective prioritization based on a comprehensive strategy for the development of high-tech industries.

Keywords: state regulation, structural changes, structural policy, balanced system of national economy, intellectual and innovative structural changes, regulatory influence, sustainable development.

УДК 330.111.66:338.12

Кириченко О. С.

Університет економіки та права «КРОК»

ПРОМИСЛОВІ РЕВОЛЮЦІЇ ТА ТЕОРЕТИЧНЕ УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ

У статті досліджено теоретичні питання виникнення промислових революцій, здійснено теоретичне узагальнення тенденцій розвитку. Досліджено теоретичні засади суспільно-економічного, історичного розвитку та розгортання в економічній світовій історії чотирьох основних промислових революцій, а саме першої індустріальної революції; другої технологічної революції; третьої інформаційної революції та майбутньої четвертої цифрової, когнітивної революції. Визначено, що основою зміни технологічних укладів та промислових революцій є поява нової, більш досконалої, ніж попередні, технології, що дає змогу збільшити ефективність виробничих процесів, прискорити, спростити та вдосконалити виробництво. Визначено історичні, суспільні, економічні, технологічні передумови виникнення й розвитку промислових революцій задля прогнозування, передбачення подальших змін, а також здійснено теоретичне узагальнення тенденцій промислового економічного еволюціонування та розвитку.

Ключові слова: промислові революції, індустріальна революція, технологічна революція, інформаційна революція, конвергенція, цифрова, когнітивна революція.

Постановка проблеми. Сучасний соціально-економічний розвиток країни невід’ємно пов’язаний з процесами еволюціонування економічних систем їх переходом на новий, вищий рівень промислового розвитку, а також новими хвилями промислової революції. Загалом дослідження засад і концептів суспільно-економічного та історичного розвитку свідчить про розгортання в економічній світовій історії чотирьох основних промислових революцій, а саме першої індустріальної революції; другої технологічної революції; третьої інформаційної революції та майбутньої четвертої цифрової, когнітивної революції. Періодам промислової революційної активності відповідають певні етапи технологічних укладів, їх взаємозв’язок та взаємозалежність обумовлюються як інноваційно-науковими, техніко-технологічними факторами, так й економічними, суспільно-історичними подіями. Водночас необхідність вивчення історичних та суспільно-економічних технологічних передумов виникнення та розвитку промислових революцій задля прогнозування подальших змін потребує теоретичного узагальнення тенденцій промислового економічного еволюціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню промислових революцій присвячено праці провідних світових та вітчизняних науковців, зокрема роботи Ч. Грифдстаффа, Л. Жданова, Г. Кларка, І. Матюшенка, Д. Норта, Р. Лукаса, М. Онопрієнко, К. Переса, Дж. Рифкіна, Є. Фелпса.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, незважаючи та ґрунтовність та широту проведених наукових пошуків та напрацювань, сучасне очікування настання четвертої промислової революції та необхідність визначення її особливостей для здійснення необхідних змін актуалізують цей напрям та визначають необхідність подальших наукових досліджень.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження промислових революцій, визначення та теоретичне узагальнення економічних, технологічних, суспільних тенденцій розвитку. Необхідними та важливими є вивчення суспільно-історичних передумов виникнення та перебігу промислових революцій, дослідження технологічних, економічних, соціальних факторів, що мають безпосередній вплив на процеси революційних перетворень а також розгляд історично-еволюційних аспектів промислового розвитку.

Виклад основного матеріалу. З огляду на те, що розбудова промисловості здійснювалася через про-

цеси певного еволюціонування економічних систем в історичному контексті, етапи економічного розвитку зазнали періодів значних динамічних трансформацій, що досліджуються та визначаються як промислові революції. Нині науковці визначають ознаки чотирьох промислових революцій.

Так, М. Онопрієнко під час дослідження історичного аспекту промислових революцій зазначає, що промислова революція є переходом від переважно аграрної економіки до промислового виробництва, в результаті чого аграрне суспільство трансформувалося в індустріальне [1, с. 11]. Характерною ознакою промислових революцій стало раптове динамічне зростання промислового виробництва з використанням нового обладнання, проте індустріальні революції змінювали не лише продуктивні сили, але й структуру суспільства та суспільні відносини, даючи поштовх процесам урбанізації, зростанню продуктивності праці та рівня життя населення.

Досліджуючи промислові революції, розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів, Л. Жданова зазначає, що в реальному економічному процесі промислового капіталу є основою виробництва матеріальних благ. Промислова революція та супутній їй процес розвитку продуктивних сил на основі машинного виробництва визначаються найважливішим етапом становлення промислового капіталу [2, с. 8]. Водночас формування промислового капіталу залежить від інституційного середовища, в якому воно здійснюється. При цьому інституційне середовище, з одного боку, сприяє становленню промислового капіталу, а з іншого боку, перебуває під впливом результатів здійснених трансформацій, що активують соціально-економічні та інституційні зміни. Такий діалектичний зв’язок є характерною ознакою динаміки розвитку, тому в різних країнах перетворення здійснюються в різні періоди з різним темпом та динамікою змін.

Причини виникнення промислової революції визначаються науковцями по-різному. Так, Г. Кларк зазначив, що пояснення промислової революції є майже нездійсненим завданням [3, с. 293]. Водночас, відповідаючи на власне запитання, науковець визначає найбільш важливими факторами виникнення та розвитку промислових революцій інституціональну стабільність, низькі податки, захист особистості, недоторканість власності, конкурентні ринки та захист прав інтелектуальної власності [3, с. 210–238]. Отже,

безперечний вплив на формування та розвиток процесів промислових революцій мають державні інститути та пріоритетність, дотримання, забезпечення прав власності на промисловий капітал, промислові активи та їх ефективне відтворення.

У дослідженнях Д. Норта зазначається, що саме інститути визначають функціонування економіки, проте ефективні інститути виникають та набувають розвитку в суспільстві, де є дієві важелі створення та забезпечення ефективних прав власності [4, с. 175–178]. Отже, саме формування інститутів дотримання й гарантування прав власності є визначальним фактором становлення відносин капіталу та його подальшого ефективного відтворення під впливом як ринкових чинників, так і державного регулювання.

У дослідженнях рушійних чинників промислової революції С. Фелпса звертається увага на значення та розвиток у країнах політичних інститутів представницької демократії, економічної культури та активного розвитку процесів урбанізації [5, с. 114–159]. Отже, визначаються суспільно-політичні акценти розвитку суспільно-економічних відносин в країні, що мають безпосередній вплив на стан та динаміку промислових революцій, а також вперше наголошується на значенні та ролі суспільних неформальних інститутів, таких як суспільні інститути, процеси формування економічної бізнес-культури та вплив урбанізації.

На протипагу цьому, в дослідженнях Р. Лукаса зазначено, що ключовим фактором успішної трансформації традиційної аграрної економіки в економіку сучасного типу є нагромадження людського капіталу [6, с. 32–33]. Таким чином, якщо не домінуючим, то пріоритетним, важливим чинником впровадження динамічних промислових змін у хвилі промислових революцій є розвиток та відтворення не лише фінансового, але й людського капіталу, роль якого від революції до революції зростатиме відповідно до зростання інтелектуалізації та інформатизації промислових процесів.

За сучасних умов явище промислової революції має значно ширше та розвинене значення, воно визначає основні хвилі інноваційного розвитку, водночас вживається поряд із періодами, що увійшли в економічну теорію як поняття технологічних укладів.

Провідний світовий науковець Дж. Ріфкін, досліджуючи сутність промислових революцій, зазначив, що великі промислові революції відбуваються в економіці тоді, коли з'являються нові комунікаційні технології, вони з'єднуються з новими енергетичними системами, завдяки чому виникає ефект конвергенції технологій [7, с. 12]. Нині в історичному контексті розвитку економічних систем визначають чотири промислові революції.

Перша промислова революція увійшла в історію як індустріальна революція, датована кінцем XVIII століття, що була обумовлена потребою механізації текстильного мануфактурного виробництва у Великобританії [8, с. 19]. Основною рушійною силою індустріальних змін були інновації, пов'язані з винаходом парового двигуна, що став новим джерелом енергії, яка забезпечувала роботу верстатів і давала змогу перейти на більші потужності у виробництві продукції. Основними інноваціями того періоду стали винахід та використання парових двигунів, виробництво чавуну та пов'язані з ними перші технічні, індустріальні зміни в текстильному виробництві.

Друга промислова революція, що отримала назву технологічної революції, детально дослі-

джена в працях К. Переса та визначена як набір взаємопов'язаних радикальних проривів, що утворюють групу взаємозалежних технологій, та є кластером кластерів або системою систем [9, с. 24]. Друга технологічна революція датується другою половиною XIX ст. – початком XX ст. Її технологічними першоджерелами стали винахід та впровадження нового «бесмерівського» способу виплавки сталі, електрифікація як найбільш доступне та ефективне джерело енергії, відповідно, використання електричного приводу у машинобудуванні та поділ праці у виробництві. Яскравими характеристиками, ознаками її розквіту стало впровадження ліній поточного виробництва (першої конвеєрної лінії Генрі Форда), розбудова комунікацій залізничного транспорту та бурхливий розвиток хімічної промисловості.

Третя промислова революція отримала назву інформаційної. Її початок датується 1970 р., а її основу склали поява та масове впровадження інформаційних технологій, використання комп'ютерної техніки у виробничому процесі. Так, у цей період з'явилися та почали масово застосовуватися верстати, обладнання з ЧПУ, з'явилося та поширилося якісне інформаційне забезпечення логічної збутової діяльності, відбувся розвиток поліграфії та комп'ютеризації, пройшла інформатизація облікових та управлінських операцій (бухгалтерського обліку, планування, постачання, збуту продукції, ЗЕД, складського обліку тощо). Інформаційна революція поклала початок процесу автоматизації виробництва, що має значне поширення та застосування.

Появу концепції четвертої промислової революції пов'язують з важким періодом в економіці значної частини країн світу, що виник після кризи 2008–2009 рр. Вже з 2011 р. значна частина країн переглянула свої стратегічні орієнтири та зацентрувала увагу на необхідності відновлення національних потужних промислових комплексів, сформулила нові засоби державної промислової політики, орієнтовані на впровадження нової промислової революції.

Нині відомі декілька основних фундаментальних концепцій характеристик та особливостей третьої та четвертої промислових революцій.

Так, Дж. Ріфкін, що є професором Масачусетського технологічного інституту США, у 2011 р. висунув концепцію нової промислової революції, заснованої на поєднанні активного розвитку та застосуванні відновлювальної енергетики й масового використання інтернет-технологій [7, с. 16–17]. Промислова революція у дослідженнях Дж. Ріфкіна має три основних засади, якими є масштабне застосування відновлювальних джерел енергії; створення будівель та споруд, що самі генеруватимуть енергію; використання водню у вигляді акумулятора енергії [7, с. 16–17]. Вважається, що під впливом нової промислової революції ієрархічна організація управління відійде в минуле, а на її місце прийдуть механізми горизонтальної взаємодії, в якій Інтернет виступатиме основною об'єднавчою мережею. За цією концепцією поєднання та взаємодія новітніх технологій відновлювальної енергетики та мереж Інтернету дадуть можливість сформувати та розбудувати нову інфраструктуру, що зменшить вуглецеві викиди та дасть змогу запобігти катастрофічній зміні клімату.

Зазначимо, що до технологічних інновацій, які мають дати поштовх активному впровадженню промислової революції, цей науковець відносить

розвиток та масове застосування відновлювальних джерел енергії, розбудову, облаштування будівель, що виробляють енергію, та застосування водню як акумулятора енергії.

Найбільше поширення набула концепція четвертої промислової революції, висунута у 2011 р. Ч. Грифдстаффом з компанії “Siemens PLN Software” (Німеччина), що визначив четверту промислову революцію як Індустрію 4.0, засновану на розвитку кіберфізичних систем [10, с. 21]. При цьому науковець зазначив, що основу цієї революції складають застосування розумних технологій у виробництві, створення нового середовища споживання, активний розвиток Інтернету речей та масове впровадження технологій машинної взаємодії. Рушійною силою Індустрії 4.0 визначено інтелектуальні продукти та процеси, що генерують значні масиви даних, які значною мірою змінюють процеси виробництва продукції та створюють нові ринки. Індустрія 4.0 заснована на активному впровадженні кіберфізичних систем як у виробництво, так і в реалізацію продукції з масовим застосуванням Інтернету та просуванням Інтернету речей, повною мірою орієнтованого на споживачів та задоволення їх потреб. Отже, Індустрія 4.0 супроводжуватиметься створенням значних масивів баз даних і виробничих систем, а також їх інтеграцією в загальний інформаційний простір.

Отже, основою зміни технологічних укладів та промислових революцій є поява певної, нової, більш досконалої, ніж попередні, технології, що дає змогу збільшити ефективність виробничих процесів, прискорити, спростити та вдосконалити виробництво матеріальних продуктів, відповідно, збільшити їх обсяг.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи дослідження концептуальних засад, характеристик промислових революцій та основних етапів промислового розвитку, зазначаємо, що, крім розвитку, вдосконалення наявних технологій виробництва, відбуваються поява нових продуктів та формування нових ринків, спрямованих на виявлення та задоволення нових потреб, що виникають під час розвитку людства та суспільно-економічних процесів. В основі всіх цих технологічних, технічних, індустріальних змін лежать поява нового фундаментального наукового знання, новації та

його практичне застосування у вигляді нових технологій, обладнання продуктів чи процесів. Таким чином, основним фактором, основою промислового технологічного суспільно-економічного розвитку людства є інновації, а інноваційний розвиток набуває динаміки та характеризується як дія науково-технічного прогресу. Інновації дають поштовх, запускають механізм технологічних змін, а найбільш дієвими та потужними серед них є інновації, пов'язані з відкриттям та застосуванням нових джерел енергії. Зміни в технологіях потребують нових джерел, видів та якості сировинного забезпечення, що активує промисловий розвиток, отже, процес революціоналізації технологій переходить у площину еволюціонування суспільно-економічного розвитку людства, бо саме зміна якостей, параметрів та характеристик економічних систем приводить до зміни параметрів та характеристик соціальних систем, оскільки вони перебувають в безпосередній діалектичній єдності та взаємодії.

Другим фактором є значна зміна суспільно-економічних відносин та процесів поділу праці. Третім фактором, особливістю процесів економічного розвитку є необхідність нагромадження людського та інтелектуального капіталу. Якщо для першої та другої революцій були характерні саме трудові ресурси, людський капітал, то для третьої та четвертої революцій – нагромадження інтелектуальних ресурсів та знань, без яких неможлива розбудова сучасної інформаційної економіки, економіки знань внаслідок інтелектуалізації виробничих процесів. П'ятою особливістю слід назвати необхідність значних обсягів активів та залучення фінансових ресурсів, капіталу, інвестицій як зі зростаючим інвестиційною активністю залучення зовнішніх, так і з активуванням внутрішніх інвестиційних резервів. Водночас кожна промислова революція розвивала фінансові системи країн. Загальною визначальною особливістю впровадження всіх промислових революцій є необхідність інституційного забезпечення, тобто дій державних інститутів та сформованості нормативно-правової бази тієї чи іншої країни, засад державної промислової політики до ініціювання, підтримки стимулювання та регулювання процесів промислового розвитку.

Список використаних джерел:

1. Онопрієнко М. Технічні знання і науки в контексті промислової революції: методологічний аспект. *Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Дуброва НАН України*. 2013. № 3. С. 199–209.
2. Жданова Л. Промислова революція та індустріалізація: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2015. URL: <http://dspase.oneo.edu.ua/ispui/handle/123456789/3917> (дата звернення: 20.04.2019).
3. Кларк Г. Прощай нищета! Краткая экономическая история мира. Москва : Институт Гайдара, 2013. 544 с.
4. Норт Д. Институты институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Начала, 1997. 190 с.
5. Фелпс Э. Массовое процветание: как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей изменений. Москва : Институт Гайдара, 2015. 472 с.
6. Лукас Р. Лекции по экономическому росту. Москва : Институт Гайдара, 2015. 272 с.
7. Рифкін Дж. Третья промышленная революция. Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом. Москва : Альпина, 2014. 410 с.
8. Матющенко І. Розробка і впровадження конвергентних технологій в Україні в умовах нової промислової революції: організація державної підтримки : монографія. Харків : Александрова К.М., 2016. 556 с.
9. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. Москва : Институт Гайдара, 2014. 504 с.
10. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report. The Industry 4.0. Working Group; National Academy of Science and Engineering. 2011. 80 p.

References:

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

2. Zhdanova L. (2015). Promyslova revoliutsiia ta industrializatsiia: rozvytok produktyvnykh syl ta peretvorennia instytutiv. [The industrial revolution and industrialization: the development of productive forces and the institutions]. *Naukovyj visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Available at: <http://dspase.oneo.edu.ua/ispui/handle/123456789/3917> (accessed: 20 April 2019).
3. Klark H. (2013). Proshaj nycheta! Kratkaia ekonomicheskaia ystoriia myra. [Goodbye poverty! A brief economic history of the world]. Moskva : Ynstytut Hajdara. (in Russian)
4. Nort D. (1997). Ynstytuty ynstytutsyonal'nye yzmeneniya y funktsyonyrovanye ekonomyky. [Institutions, institutional change and economic performance]. Moskva : Nachala. (in Russian)
5. Felps E. (2015). Massovoe protsvetanye: kak nyzovye ynnovatsyy staly ystochnykom rabochykh mest, novykh vozmozhnostej yzmeneniy. [Mass prosperity: how grass-roots innovation has become the source of jobs, new opportunities for change]. Moskva : Ynstytut Hajdara. (in Russian)
6. Lukas R. (2015). Lektsyy po ekonomicheskomu rostu. [Lectures on economic growth]. Moskva : Ynstytut Hajdara. (in Russian)
7. Ryfkin Dzh. (2014). Tret'ia promyshlennaia revoliutsiia. Kak horyzontal'nye vzaymodejstviya meniaiut enerhetyku, ekonomyky y myr v tselom. [The third industrial revolution. As horizontal interaction are changing the energy, the economy and the world as a whole]. Moskva : Al'pyna. (in Russian)
8. Matushenko I. (2016). Rozrobka i vprovadzhennia konverhentnykh tekhnolohij v Ukraini v umovakh novoi promyslovi revoliutsii: orhanizatsiia derzhavnoi pidtrymky : monohrafiia. [Development and implementation of convergent technologies in Ukraine in the new industrial revolution: Government support : monograph] Kharkiv : Aleksandrova K.M. (in Ukrainian)
9. Peres K. (2014). Tekhnolohycheskye revoliutsyy y fynansovyj kapytal. Dynamyka puzyrej y peryodov protsvetaniya. [Technological revolutions and financial capital. Dynamics of bubbles and periods of prosperity]. Moskva : Ynstytut Hajdara. (in Russian)
10. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report. The Industry 4.0. Working Group; National Academy of Science and Engineering.

Кириченко О. С.

Университет экономики и права «КРОК»

ПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕВОЛЮЦИИ И ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОБЩЕНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы появления промышленных революций, осуществлено теоретическое обобщение тенденций развития. Исследованы теоретические основы общественно-экономического, исторического развития и разворачивания в экономической мировой истории четырех основных промышленных революций, а именно первой индустриальной революции; второй технологической революции; третьей информационной революции и будущей четвертой цифровой, когнитивной революции. Определено, что основой изменения технологических укладов и промышленных революций является появление новой, более совершенной, чем предыдущие, технологии, которая позволяет увеличить эффективность производственных процессов, ускорить, упростить и усовершенствовать производство. Определены исторические, общественные, экономические, технологические предпосылки появления и развития промышленных революций с целью прогнозирования, предвидения дальнейших изменений, а также сделано теоретическое обобщение тенденций промышленного эволюционирования и развития.

Ключевые слова: промышленные революции, индустриальная революция, технологическая революция, информационная революция, конвергенция, цифровая, когнитивная революция.

Kurychenko Oksana

University of Economics and Law "KROK"

THE INDUSTRIAL REVOLUTION AND THE THEORETICAL GENERALIZATION OF TRENDS

Summary

Investigated the theoretical question of the emergence of the industrial revolutions and theoretical generalization of trends. Investigated the theoretical principles of social, economic, development, and deployment in the economic history of the world's four major industrial revolutions: the first industrial revolution; the second technological revolution; the third information revolution and the future of the fourth digital cognitive revolution. A characteristic feature of the industrial revolutions was the sudden dynamic growth of industrial production with the use of new equipment, however, the industrial revolution changed not only the productive power, they changed the structure of the society and the public the relationship, giving a boost to the processes of urbanization, the growth of productivity and the standard of living of the population. One value on the formation and development of the processes of industrial revolutions are State institutions and priority, compliance, security, property rights on industrial capital, industrial assets and their effective play. The priority, an important factor in implementing dynamic industrial change in the wave of industrial revolution is the development and reproduction of not only financial but also human capital, from revolution to revolution will grow according to the growth information and intellectualization of industrial processes. At the heart of technological, technical, industrial change lays the emergence of a new fundamental scientific knowledge, innovations, and practical application of innovation in the form of new technologies, equipment, products or processes. Thus, the main factor in the Foundation of industrial technology of the socio economic development of mankind are innovation, innovative development that takes the dynamics and characterized as an action of scientific and technical progress. Determined that the basis for the change of technological buildings and industrial revolutions is the emergence of a new, more perfect for previous technology, which allows increasing the efficiency of production processes, simplifying and improving production. Definitely a historical and social, economic and technological precondition for the emergence and development of the industrial revolutions with the purpose of forecasting, prediction of future changes and carried out theoretical generalization of trends of industrial economic development.

Keywords: industrial revolution, industrial revolution, technology revolution, information revolution, convergence, digital, cognitive revolution.

УДК 338.1

Слюсаренко А. В.
Богославська А. В.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті проведено аналітичне обґрунтування результатів діяльності аграрного сектору України з визначенням його питомої ваги в структурі макроекономічних показників. Сформовано висновок щодо важливості досліджуваного сектору та його пріоритетності в структурі української економіки в контексті забезпечення економічної, продовольчої та національної безпеки. Узагальнено підходи до трактування сутності економічної безпеки аграрного сектору щодо дослідження основних наукових підходів до формування ознак її класифікації та визначення ключових видів. Сформовано розуміння досліджуваної категорії як комплексного та системного практичного процесу, який вимагає усвідомлення сутності кожного складового елементу. За змістом статті представлено перелік загроз економічній безпеці аграрного сектору України, обґрунтовано їх першопричини. Обґрунтовано вплив глобалізації на економічні результати та стан економічної безпеки в межах сектору. Сформовано висновок стосовно дуальності впливу інтеграційних процесів та рівня лібералізації на розвиток аграрного сектору й держави загалом. **Ключові слова:** економічна безпека, аграрний сектор, економічний розвиток, валовий внутрішній продукт, загрози.

Постановка проблеми. Аграрний сектор посідає чільне місце в економіці України з огляду на питому вагу в структурі валового внутрішнього продукту, зовнішньоторговельну діяльність, зайняте населення та інші ключові показники макроекономічного характеру. Водночас він виконує функцію забезпечення продовольчої безпеки в контексті забезпечення національної безпеки країни загалом. Крім того, він має свої галузеві особливості, які здебільшого представлені залежністю від природо-кліматичних умов та сезонністю виробничого процесу. Важливість сектору для економіки держави загалом доповнюється низкою впливових факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які мають позитивні та негативні характеристики впливу на результати його діяльності. Отже, забезпечення економічної безпеки аграрного сектору є ключовим завданням сьогодення України, адже від неї прямо залежать перспективи розвитку держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека є актуальною в контексті наукових досліджень протягом усього періоду функціонування України як суверенної держави, що підтверджується працями таких вчених, як В.Г. Федоренко, І.М. Грищенко, В.І. Губенко. Питанням забезпечення економічної безпеки аграрного сектору України приділяється увага в працях В.І. Криленка, О.А. Пугача, Г.М. Рябенко, К.О. Утенкової та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження процесів забезпечення економічної безпеки є досить широкими та комплексними за своїм характером, проте залишаються невирішеними аспекти формування ключових впливових факторів. Водночас приділяється недостатньо уваги виокремленню економічної безпеки аграрного сектору як окремого, паритетного елементу національної безпеки з огляду на пріоритетність сектору в структурі економіки України загалом.

Мета статті. Метою роботи є узагальнення підходів до формування науково-практичної сутності економічної безпеки аграрного сектору та складання переліку її загроз.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі статтею 17 Конституції України забезпечення економічної безпеки є однією з ключових функцій, адже в ній чітко зазначено, що «захист суверенітету

та територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу» [1]. Економічна безпека трактується як загальнонаціональний комплекс заходів, вжиття яких спрямоване на стійкий розвиток та вдосконалення її економіки, що обов'язково включає механізм протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам або ризикам, які зазвичай супроводжують діяльність держави як суб'єкта фінансових відносин [2, с. 35]. Отже, гарантування економічної безпеки є ключовим завданням та генеральною метою держави загалом, а це вимагає її вивчення та аналізування в єдності основних складових.

Чільне місце в структурі валового внутрішнього продукту посідає аграрний сектор, що визначається як тенденція. Сільське господарство має вирішальне значення в економіці держави, адже на нього покладено гарантування продовольчої безпеки в країні загалом. Проте якщо Закон України «Про продовольчу безпеку України» був прийнятий 22 грудня 2011 року, то законодавчий акт, який би визначав аспекти забезпечення економічної безпеки аграрного сектору відсутній досі, що вимагає актуалізації цього питання з огляду на визначну роль сільського господарства в структурі національної безпеки загалом. Слушним є висловлювання В.І. Криленка, який зазначає, що безпека аграрного сектору розглядається як один з основних елементів національної безпеки держави, і, незважаючи на пильну увагу до проблеми продовольчої безпеки з боку світової спільноти, вона не тільки не вирішена, але й суттєво погіршилася в умовах глобалізації, у зв'язку з чим розроблення концепції економічної безпеки аграрного сектору сьогодні є одним з найактуальніших завдань [3, с. 81]. Більш того, аграрний сектор є системоутворюючим для економіки України, адже він гарантує забезпечення продовольчої безпеки держави, формує підґрунтя для розвитку сільських територій, впливає на екологічну та енергетичну безпеку, стимулює розвиток інших галузей економіки тощо [4, с. 42].

Статистичні джерела дають можливість сформулювати висновок стосовно важливості аграрного сектору для економіки України не тільки щодо необхідності забезпечення продовольчої безпеки, але й з огляду на питому вагу його з розміром в

10,18% у загальному обсязі ВВП згідно з даними 2017 року. Розмір валової доданої вартості, тобто різниця між випуском та проміжним споживанням, у 2016 році складав 270,4 млрд. грн. Частка доданої вартості в загальному випуску продукції у сільському господарстві у 2016 році становила 42,4%, тоді як загалом в економіці України аналогічний показник складав лише 37,6% (згідно з даними 2015 року) [5]. В аграрному секторі зайняті 17,71% населення України, що також є значним розміром та дає змогу зробити відповідні висновки стосовно важливості сільського господарства для економіки держави [6]. Результуючі аграрного сектору посідають чільне місце в загальнодержавних показниках, адже серед загального переліку видів економічної діяльності він має пріоритетне значення разом з переробною промисловістю (12,1%), оптовою і роздрібною торгівлею (13,7%).

Окрім того, значна частка аграрної продукції експортується, що визначає сектор як експортно орієнтований. Отже, у 2017 році обсяг експорту аграрної продукції склав 14 930,1 млн. дол. США, тобто 34,5% від загальнодержавного обсягу експорту. Натомість обсяг імпорту є значно меншим, складаючи 2 366,2 млн. дол. США (4,8% від загального обсягу імпортованих в Україну товарів та послуг). Водночас якщо коефіцієнт покриття імпорту експортом на загальнодержавному рівні складає 0,87, то аграрний сектор має значення у 6,31 пункти, що визначає останній як бюджетоутворюючий та прибутковий для економіки країни. Переважання обсягів експорту над імпортом в межах сільськогосподарської галузі є тенденцією, яка простежується протягом досліджуваного періоду (табл. 1).

Загалом визначеним є загальнонаціональне завдання розвитку сільського господарства, що трактується як стратегічна мета державної аграрної політики України, яка передбачає перетворення галузі аграрного виробництва на конкурентоспроможний та ефективний сектор економіки країни загалом. Отже, фактичною є необхідність системного моніторингу результатів діяльності в секторі задля уникнення деструктивних змін та забезпечення економічної безпеки в країні загалом. Відповідні дані, які підтверджують ключову роль аграрного сектору в економіці України, підтверджуються табл. 1, що відображає динаміку обсягів валового внутрішнього продукту й експорту України загалом та частку аграрного сектору в цих обсягах зокрема.

Відкритим залишається питання визначення основних загроз економічній безпеці аграрного сектору України. Перш за все варто зважити на те, що сільське господарство має свої особливості в контексті гарантування безпеки, адже традиційний перелік факторів зовнішнього середовища, які чинять негативний вплив на розвиток, ускладнюються та доповнюються підвищеною чутливістю до природо-кліматичних умов, збільшеною тривалістю виробничих циклів, сезонним характером виробництва, обмеженістю землі як основного фактору виробництва, диспаритетом цін тощо. Окрім того, ризиковість є наскрізною характеристикою виробничого процесу в аграрному секторі адже вона має місце під час посіву та догляду за сільськогосподарськими культурами, збирання врожаю, транспортування, здійснення технічних процесів, інвестиційного забезпечення тощо.

Таблиця 1

Обґрунтування чільності аграрного сектору в економіці України за даними 2000–2017 років

Показники	Роки					Відношення 2017 року до:		
	2000	2005	2010	2015	2017	2000 року	2010 року	2015 року
ВВП України (у фактичних цінах), млн. грн.	192 591,6	457 325,0	1 079 346,0	1 988 544,0	2 983 882,0	1 549,33	276,45	150,05
ВВП аграрного сектору (у фактичних цінах), млн. грн.	26 562,6	40 589,0	80 385,0	239 806,0	303 949,0	1 144,3	378,1	126,7
Питома вага ВВП аграрного сектору в структурі ВВП України, %	13,79	8,87	7,45	12,06	10,18	-3,61 в. п.	2,73 в. п.	-1,88 в. п.
Чисельність зайнятого населення України, тис. осіб	20 175,0	20 680,0	20 266,0	16 443,2	16 156,4	80,08	79,72	98,26
Чисельність зайнятих в аграрному секторі, тис. осіб	4 367,0	4 005,5	3 152,2	2 870,6	2 860,7	65,51	90,75	99,66
Питома вага зайнятих у сільському господарстві в структурі зайнятих по Україні, %	21,65	19,37	15,55	17,46	17,71	-3,94 в. п.	2,15 в. п.	0,25 в. п.
Обсяг експорту України, млн. дол. США	14 378,0	34 286,7	51 430,5	38 127,1	43 264,7	300,91	84,12	113,47
Обсяг експорту продукції аграрного сектору, млн. дол. США	1 262,3	3 015,3	7 365,0	12 094,7	14 930,1	1 182,77	202,72	123,44
Обсяг імпорту України, млн. дол. США	13 708,5	36 141,1	60 739,9	37 516,4	49 607,2	361,87	81,67	132,23
Обсяг імпорту продукції аграрного сектору, млн. дол. США	531,9	1 229,2	3 256,9	11 876,7	2 366,2	444,86	72,65	19,92
Коефіцієнт покриття по Україні	1,05	0,95	0,85	1,02	0,87	-0,18	0,03	-0,14
Коефіцієнт покриття по аграрному сектору	2,37	2,45	2,26	1,02	6,31	3,94	4,05	5,29

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [6]

Операційні елементи супроводжуються певними ризиками, що є певною специфічною особливістю сільськогосподарського виробництва та ознакою його як високо ризикованого сектору економіки України. Загалом сільськогосподарське виробництво є найбільш ризиковим видом підприємницької діяльності в Україні сьогодні.

Загалом економічну безпеку залежно від масштабів об'єкта дослідження можна розглядати на національному, регіональному, галузевому рівнях або на рівні окремого підприємства [7, с. 146]. Для того щоби предметно визначити основні загрози економічній безпеці вітчизняного аграрного комплексу, доцільно умовно структурувати його з виділенням двох рівнів, таких як макрорівень (забезпечення економічної безпеки на рівні держави) та мікрорівень (забезпечення економічної безпеки на рівні суб'єктів господарювання). Отже, ключові загрози макрорівня визначені змістом «Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року», яка є основним документом стратегічного характеру, що покликаний забезпечити планомірний розвиток у визначений термін. Отже, ними є такі:

- низька конкурентоспроможність, зокрема висока собівартість сільськогосподарської продукції та продовольства національного виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- непоширеність висококонкурентних та інноваційних технологій, адаптованих до потреб та економічних можливостей виробництва, низький рівень інноваційності в аграрному секторі, низькі темпи техніко-технологічної модернізації, отже, низький рівень продуктивності праці;

- відсутність ефективної системи впровадження наукових розробок в агропромислове виробництво;

- зростання вартості невідновлювальних природних ресурсів для сільськогосподарського виробництва;

- низька або неналежна якість окремих видів сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;

- відсутність включення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг, обмеження можливостей довгострокового інвестування в розвиток сільськогосподарського виробництва та звуженість застосування наявних механізмів використання речових прав на землі сільськогосподарського призначення;

- відсутність моніторингу ґрунтів задля збереження їх родючості, управління якістю та раціонального використання;

- недостатньо розвинена інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, недосконалість каналів та умов просування сільськогосподарської продукції й продовольства на міжнародний ринок;

- недосконалість чинної системи інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку галузі, її невідповідність сучасним потребам системи управління аграрним сектором;

- галузева незбалансованість сільського господарства, суттєве переважання у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції або великих чи дрібних товаровиробників;

- недостатня спеціалізація природних зон щодо виробництва окремих видів продукції;

- слабка матеріально-технічна база селекційно-насіниницького комплексу, наукових установ та їх дослідних господарств;

- позиціонування на ринку як товарної продукції сільськогосподарської продукції, яка вироблялась для власного споживання;

- недосконалість критеріїв надання державної підтримки, які неповною мірою враховують особливості технології виробництва продукції рослинництва й тваринництва за природно-кліматичними зонами та регіонами, агроекологічні вимоги до виробничо-господарського процесу, інноваційність технологій, показники економічної ефективності виробництва та соціальну відповідальність бізнесу;

- слабка інвестиційна спроможність держави та більшості суб'єктів господарювання аграрного сектору, недостатність власних обігових та доступних кредитних фінансових ресурсів сільськогосподарських виробників для покриття розриву в часі між потребою в коштах та часом сприятливих цін реалізації продукції;

- недостатнє матеріальне стимулювання працівників аграрного сектору;

- дефіцит висококваліфікованих кадрів, недосконала система прогнозування потреби у кваліфікованих робітничих кадрах та фахівцях з вищою освітою;

- низький попит населення на продукцію сільського господарства та продовольство через низьку платоспроможність;

- низька якість життя сільського населення порівняно з міським, знецінення робочої сили в аграрному секторі, мотиваційне відставання заробітної плати в галузі відносно інших галузей народного господарства, отже, втрата працівниками інтересу до ефективної праці та отримання стабільних і достатніх доходів за місцем проживання;

- високий рівень самозайнятості селян, звуження сфери докладання праці, зростання рівня безробіття економічно активного населення на селі, втрата інтелектуального потенціалу села;

- поглиблення демографічної кризи в сільській місцевості [8].

Наведений перелік наявних загроз в аграрному секторі є вичерпним, і В.О. Жмуренко в цьому контексті зазначав, що існування значної кількості таких загроз вимагає організації ефективної системи оцінювання стану економіки аграрного сектору для своєчасного виявлення загроз і розроблення на цій основі заходів їх нейтралізації. Окрім того, автор узагальнив та звужив перелік визначених вищезгаданого стратегією загроз, сформувавши власне бачення й набір, до якого увійшли низька ефективність сільськогосподарського виробництва, недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення, проблеми деформації цінних пропорцій, нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення, проблема забезпеченості основними виробничими засобами, недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрного ринку, низька матеріальна зацікавленість робітників АПК тощо [9, с. 86].

Під час формування переліку загроз економічній безпеці аграрного сектору на мікрорівні варто звернути увагу на наукові праці О.В. Шабінського, який пропонує формувати чотири блоки проблем. Перший блок об'єднує проблеми управління на різних фазах циклічного прояву загроз, тобто проблеми розпізнавання загроз, запобігання їм, підтримки життєдіяльності підприємства, подолання загроз та ліквідації наслідків. Другий блок проблем пропонуємо пов'язувати зі сферами життєдіяльності аграрного сектору та функціонування об'єкта управління. Це проблеми методології та організації управління, фінансово-економічні, правові та соціально-психологічні проблеми. Третій блок складає

ють проблеми процесуальності управління, тобто проблеми прогнозування загроз та оцінювання ситуацій, готовність до загроз та передбачення їх можливих наслідків, розроблення управлінських рішень в умовах загроз та ризикованого типу діяльності, розроблення та здійснення інноваційних стратегій поведінки, оскільки опір загрозі та вихід із неї завжди вимагають інновацій та нових підходів. Четвертий блок включає проблеми соціально-економічного характеру, зокрема поведінки на ринку та управління працівниками [10, с. 50].

Такий проект управління економічною безпекою агропідприємств був розроблений в ННЦ «Інститут аграрної економіки», отже, його можна запропонувати та використовувати як методологічне підґрунтя для розроблення пропозицій щодо управління економічною безпекою аграрного сектору [11].

Забезпечення економічної безпеки аграрного сектору є цілісним процесом, що сегментується з огляду на класифікаційні ознаки. Вважається за доцільне зважити на трактування О.А. Пугача, яким сформовано класифікацію, за якої за сферою дії загрози поділяються на виробничі (нестача ресурсів, техніки на сільськогосподарському підприємстві, знос матеріально-технічної бази, порушення технологічного процесу), галузеві (низький рівень інвестиційної привабливості галузі, посилення конкуренції), політичні (недосконале державне управління, зростання податкового навантаження), фінансові та економічні (нестабільність фінансово-кредитних відносин, несприятлива кон'юнктура ринку, неефективний менеджмент), екологічні (небезпека від довкілля та людини), правові (нестабільність чинного законодавства) [12].

Г.М. Рябенко вважає, що всі чинники безпеки за своїм походженням варто поділяти на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники обумовлені впливом зовнішнього середовища, а їх дія може стати як загрозою, так і можливістю [13]. Цей розподіл загроз є виправданим з практичної точки зору, адже справді, за стратегічного планування розвитку аграрних підприємств та сектору загалом використовуються фактори саме внутрішнього та зовнішнього порядку.

Згідно з власними судженнями більш актуальними є чинники саме зовнішнього середовища, оскільки вони відкривають нові можливості та є засобом подолання вад консервативності в господарській діяльності. Проте водночас вони мають певні загрози, визначені проблемами адаптації та невизначеності. Чинники внутрішнього середовища є більш прогнозованими, адже лежать у сфері прямого впливу, підлягають подоланню засобами та інструментами управління. Проте низкою науковців заперечується таке бачення. В цьому разі основними загрозами економічній безпеці аграрного сектору є внутрішні чинники, які представлені фінансовим забезпеченням,

кваліфікацією персоналу, матеріально-технічними забезпеченням, рівнем технічного прогресу, якістю та структурою природних ресурсів тощо. Отже, фактичною є дилема у сфері формування чинників економічної безпеки аграрного сектору, що вимагає актуалізації цього питання завдяки важливості сектору в економіці України загалом.

Економічну безпеку аграрного сектору варто розглядати в єдності з економічною безпекою країни, адже перша є основою останньої. Забезпечення безпеки в аграрній сфері відбувається крізь призму економічної безпеки окремих суб'єктів господарювання сектору. З огляду на системність та єдність економічної безпеки як одного з ключових аспектів забезпечення розвитку країни загалом варто визначити її основні складові в контексті аграрного виробництва, якими є фінансова, кадрово-інтелектуальна, виробничо-технологічна, політико-правова, безпека прийняття рішень, захищеність інформації, екологічна, інвестиційно-інноваційна, соціальна, маркетингова, ресурсно-технічна, енергетична, продовольча, транспортна, зовнішньоекономічна.

Під час формування власних висновків схиляємось до думки про те, що всі загрози економічній безпеці аграрного сектору України є взаємопов'язаними й мають системний та комплексний характер. Не варто надавати виключного значення тим чи іншим чинникам з огляду на те, що вони відповідають зовнішньому або внутрішньому середовищу. Деструктивні зміни певного елементу або підсистеми в процесі функціонування аграрного сектору провокують втрату економічної безпеки загалом. Економічна безпека є системним та комплексним процесом, що передбачає досягнення визначеного результату, а саме забезпечення планомірного розвитку сільського господарства України та гарантування національної безпеки. Відповідно, стан економічної безпеки аграрного сектору визначається якісними та кількісними змінами в значеннях ключових економічних показників у визначений часовий лаг.

Висновки і пропозиції. Отже, економічну безпеку аграрного сектору варто трактувати як здатність досягати визначених показників розвитку та конкурентоспроможності за будь-яких змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі та нівелювання різних впливів ризиків та загроз. Досліджувана категорія має визначатись як стан захищеності, що забезпечує гарантування розвитку аграрного сектору за рахунок мінімізації впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, збереження та нарощування ресурсного потенціалу, раціонального використання, зрештою, гарантує продовольчу безпеку країни загалом. Головною метою є гарантування високих показників ефективності на поточний момент, збереження та збільшення потенціалу розвитку сектору в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30.
2. Варналій З.С. та ін. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія. Київ : Знання України, 2011. 826 с.
3. Криленко В.І. Концептуальні засади забезпечення економічної безпеки аграрного сектору в Україні. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2014. № 1(41). С. 81–87.
4. Утенкова К.О. Економічна безпека аграрного сектору: сутність та функціональні складові. *Агросвіт*. 2018. № 17. С. 42–47. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2710&i=5> (дата звернення: 11.05.2019).
5. Ярославський О.В. Додана вартість у сільському господарстві: формування та розподіл. *Агропортал*. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/dobavlenneya-stoimost-v-selskom-khozyaistve-formirovanie-i-raspredelenie> (дата звернення: 17.05.2019).
6. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2019).

7. Корінев В.Л. Тенденції та особливості забезпечення економічної безпеки підприємств АПК. *Економіка агропромислового комплексу*. 2014. № 1(76). С. 146–149.
8. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки (на період до 2020 року) / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/2354> (дата звернення: 17.05.2019).
9. Жмуденко В.О. Оцінка проблем економічної безпеки в аграрній сфері. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. 2009. Вип. 14. С. 84–89.
10. Шабінський О.В., Євдокімова М.О., Фурдак М.М. Економічна суть та науково-методичні засади управління економічною безпекою підприємств аграрного сектору. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. № 182. С. 47–59.
11. Саблук П.Т. Аграрна реформа: стан і напрями розвитку. *Економіка АПК*. 2000. № 4. С. 6–8.
12. Пугач О.А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки. *Економіка та організація управління*. 2018. № 1(17). С. 209–217.
13. Рябенко Г.М., Сарафін О.В. Загрози та шляхи зміцнення економічної безпеки аграрних підприємств України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 360–363. URL: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/72.pdf> (дата звернення: 10.04.2019).

References:

1. Konstytutsiia Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 28.06.1996 r. № 254к/96-VR. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 30, art. 131.
2. Varnalii Z.S. (2011). Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorityety zmitsnennia [Ukraine's Economic Security: Problems and Priorities for Strengthening]. Kyiv : Knowledge of Ukraine (in Ukrainian).
3. Krylenko V.I. (2014). Kontseptualni zasady zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky ahrarnoho sektoru v Ukraini [Conceptual framework for ensuring the economic security of the agrarian sector in Ukraine]. *Regional Business Economics and Management*, vol. 41, no. 1, pp. 81–87.
4. Utenkova K.O. (2018). Ekonomichna bezpeka ahrarnoho sektoru: sutnist ta funktsionalni skladovi [Economic security of the agrarian sector: the essence and functional components]. *Ahrosvit [AgroSvit]*, no. 17. Available at: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2710&i=5> (accessed: 11 May 2019).
5. Yaroslavskiy O.V. Dodana vartist u silskomu hospodarstvi: formuvannia ta rozpodil [Value Added in Agriculture: Formation and Distribution]. *Agropolital*. Available at: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/dobavlenaya-stoimost-vselskom-khozyaistve-formirovanie-i-raspredelenie> (accessed: 17 May 2019).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). *Zovnishnoekonomichna diialnist* [Foreign economic activity]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 17 May 2019).
7. Koriniev V.L. (2014). Tendentsii ta osoblyvosti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv APK [Trends and Peculiarities of Ensuring Economic Security of Agroindustrial Enterprises]. *Economics of agro-industrial complex*, vol. 76, no. 1, pp. 146–149.
8. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy (2013). *Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky (na period do 2020 roku)* [Strategy for the development of the agrarian sector of the economy (for the period till 2020)]. Available at: <http://minagro.gov.ua/node/2354> (accessed: 17 May 2019).
9. Zhmudenko V.O. (2009). Otsinka problem ekonomichnoi bezpeky v ahrarnii sferi [Assessment of the problems of economic security in the agrarian sector]. *Bulletin of Kharkiv National University named after VV Dokuchaev*, vol. 14, pp. 84–89.
10. Shabinskiy O.V., Evdokimova M.O., Furdak M.M. (2017). Ekonomichna sut ta naukovo-metodychni zasady upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv ahrarnoho sektoru [Economic essence and scientific and methodical principles of management of economic safety of enterprises of agrarian sector]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, no. 182, pp. 47–59.
11. Sabluk P.T. (2000). Ahrarna reforma: stan i napriamy rozvytku [Agrarian reform: the state and directions of development]. *Economy of agroindustrial complex*, no. 4, pp. 6–8.
12. Pugach O.A. (2018). Klasyfikatsiia ta systematyzatsiia zahroz ekonomichnii bezpetsi derzhavy v systemi natsionalnoi bezpeky [Classification and systematization of threats to the economic security of the state in the system of national security]. *Economics and management organization*, vol. 17, no. 1, pp. 209–217.
13. Riabenko G.M., Sarafin O.V. (2016). Zahrozy ta shliakhy zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky ahrarnykh pidpriemstv Ukrainy [Threats and ways to strengthen the economic security of Ukrainian agrarian enterprises]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], no. 13, pp. 360–363. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/72.pdf> (accessed: 10 April 2019).

Слюсаренко А. В.
Богославская А. В.

Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Резюме

В статье проведено аналитическое обоснование результатов деятельности аграрного сектора Украины с определением его удельного веса в структуре макроэкономических показателей. Сформирован вывод о важности исследуемого сектора и его приоритетности в структуре украинской экономики в контексте обеспечения экономической, продовольственной и национальной безопасности. Обобщены подходы к трактовке сущности экономической безопасности аграрного сектора по исследованию основных научных подходов к формированию признаков ее классификации и определения ключевых видов. Сформировано понимание исследуемой категории как комплексного и системного практического процесса, который требует осознания сущности каждого составляющего элемента. По смыслу статьи представлен перечень угроз экономической безопасности аграрного сектора Украины, обоснованы их первопричины. Обосновано влияние глобализации на экономические результаты и состояние экономической безопасности в пределах сектора. Сформирован вывод о дуальности влияния интеграционных процессов и уровня либерализации на развитие аграрного сектора и государства в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, аграрный сектор, экономическое развитие, валовой внутренний продукт, угрозы.

Sliusarenko Andrii

Bohoslavskaya Alina

Mykolaiv V. O. Sukhomlynskiy National University

ENSURING ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Summary

The agrarian sector occupies a prominent position in the Ukrainian economy, based on its share in the structure of the gross domestic product, export volumes and employment structure. Agriculture forms the basis of food security of the country and national, which also determines its priority. Considering certain positions of its importance for the development of Ukraine, it is necessary to ensure the preservation of its economic security, which in some way is offset by the growth of the level of economic liberalization. The mechanism for securing economic security at the macro level is determined at the legislative level through the prism of the laws "On Food Security of Ukraine" and "National Security", but the system of guaranteeing safety in the field of agriculture is not formed. The safety of the agrarian sector is considered as one of the main elements of the national security of the state; however, it is deteriorating in the conditions of globalization. A significant share of agricultural products is exported, which defines the sector as export-oriented. The balance of export-import activities within the agrarian sector has a positive result, which states that it is budget-making and profitable. Positive values of the resulting indicators of activity in the agrarian sector determine the national task of agricultural development, which is interpreted as the strategic goal of the state. The economic security of the agrarian sector should be interpreted as the ability to attain certain development indicators and competitiveness for any changes in the external and internal environment and leveling out various types of exposure to risks and threats. The category under investigation should be defined as a state of security, which guarantees the development of the agrarian sector by minimizing the impact of threats to the external and internal environment, preservation and increase of resource potential, at the expense of rational use, and in the end guarantees the food security of the country as a whole. The main objective is to guarantee high efficiency indicators at the moment and to preserve and increase the potential of sector development in the future.

Keywords: economic security, agrarian sector, economic development, gross domestic product, threats.

УДК 005.334:005.332.4

Томілін О. О.

Шабельник С. С.

Полтавська державна аграрна академія

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

У статті розглянуто ризик-менеджменту національних підприємств та його впливу на їх конкурентоспроможність. Виокремлено найбільш типові ризики, з якими стикаються сучасні підприємства. Визначена проблема відсутності доступного джерела для регулювання системи ризик-менеджменту підприємств в Україні. Також авторами описані п'ять основних напрямків зниження ризиків підприємства, а саме уникнення, мінімізація, диверсифікація, лімітування, аналіз та використання позитивних факторів. Зазначено, що впровадження системи комплексної системи ризик-менеджменту на підприємстві дає основну перевагу – підвищення ефективності діяльності підприємства, що проявляється у рості ціни акцій, підвищенні прибутку тощо. Доведено, що перспективою подальших наукових досліджень є розробка заходів щодо протидії руйнівним наслідкам у напрямі формування та розвитку системи ризик-менеджменту.

Ключові слова: ризики, розвиток підприємства, конкурентоспроможність підприємства, ризик-менеджмент, мінімізація ризиків, запобігання ризикам, диверсифікація ризиків.

Постановка проблеми. Фактично підприємства стикаються з ризиками кожного дня. Часто власники підприємств в Україні покладаються на свій досвід і інтуїцію для в ризик-менеджменті. Проте, чим складнішим є бізнес, тим важливішим є визначення ризиків, які можуть перешкодити підприємствам реалізувати свій потенціал, та керування ними, щоб мінімізувати несприятливі наслідки та максимізувати позитивні результати та прибуток, а також підвищити конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ризик-менеджменту на підприємстві, в тому числі, його впливу на конкурентоспроможність підприємства досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: Бурдина А.А., [1], Залунін В.Ф. [2], Кондратюк О.І. [3], Костюк Ж.С. [4], Крутелевич М.В. [5], Кулик Ю.А. [6], Литюга Ю.В. [7], Лупак Р.Л. [8], Ромашко А.С. [9] та ін. Однак

у цих наукових працях не знайшли достатнього вивчення і вирішення економічних проблем ризик-менеджменту у період економічної кризи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою діяльності будь-якого підприємства в ринковому середовищі є підвищення конкурентоспроможності, яка є джерелом прибутковості забезпечує перемогу над конкурентами [10, с. 66]. Виникнення нових ризиків, відсутність в Україні рекомендацій щодо ризик-менеджменту підприємства обумовлюють необхідність подальшого дослідження цього питання.

Метою даної роботи є визначення місця ризик-менеджменту, впливу на конкурентоспроможність підприємства, оцінювання і визначення шляхів його розвитку в період ринкового реформування.

Результати дослідження. Порівняння характеристик ризиків фінансової спроможності та реальних можливостей доступу до джерел забезпечення

фінансовими ресурсами підприємств показує, що умови організації фінансування суттєво відрізняються для кожної організаційно-правової форми господарювання [11, с. 29].

Для початку, слід визначити поняття ризику. «Ризик» можна визначити як шанс настання якої-небудь події, яка вплине на цілі підприємства, також його визначають як можливе відхилення від намічених результатів, певну міру невизначеності результату тощо [4, с. 145]. В даному аспекті підприємство може мати наступні цілі: забезпечити найвищу якість обслуговування; максимізувати прибуток та зменшити витрати; мати висококваліфікованих працівників; підвищити продуктивність виробництва і якість продукції; а також збільшити частку на ринку. Ризик може мати позитивні чи негативні наслідки, що може призвести до погіршення бізнес-діяльності чи взагалі до втрати бізнесу. При цьому, як слушно зазначає О. Кондратюк, що кожна галузь має певні ризики, що притаманні саме їй. Це змушує глибше вивчати, аналізувати та передбачати ризики, які зустрічаються на шляху учасників ринку під час виробництва, переробки та збуту продуктів [4, с. 79]. Слід зазначити особливості ризиків, з якими стикаються підприємства в сучасних умовах: висока ступінь динамічності ризиків, їхня непередбачуваність; взаємопов'язаність більшості ризиків, які впливають один на одного, що значно ускладнює управління ними; поява нових видів ризиків [5, с. 111].

Кожен ризик має свою специфіку, яка потребує певного управління або аналізу. Багато власників та керівників підприємств ідентифікують лише так звані очевидні ризики. Наприклад, власник ресторану швидкого харчування негайно визнає ризик для безпеки своїх співробітників, спричинений використанням гарячого кулінарного масла та ін. Проте ризик для бізнесу від нового місцевого конкурента може бути не так легко ідентифікувати.

Розглянемо декілька видів ризиків, які фактично охоплюють практично всі можливі ризики на підприємствах. Ризик в умовах невизначеності (стохастичний) – ризик, пов'язаний з невідомими та несподіваними подіями. Цей тип ризику привернув більшу увагу в результаті таких подій, як теракт 11 вересня 2001 року, цунамі в азійських країнах – на міжнародному рівні та ін. Ризик можливостей, який включає ризик невикористаних можливостей. Існує два основних аспекти цього ризику: ризики, пов'язані з невикористанням можливості та ризики, які пов'язані з використанням можливості. Останнє є свідомим рішенням прийняти визначений ризик, пов'язаний з можливістю, а потім здійснити процеси, щоб мінімізувати будь-які негативні наслідки та максимізувати прибутки. Приклади: переведення підприємства в нове місце; придбання нової власності; розширення бізнесу; диверсифікація лінії продуктів. Ризики, пов'язані з безпекою – пов'язані із джерелом потенційної шкоди або ситуацією, яка може спричинити шкоду. Це найпоширеніші ризики, пов'язані з ризик-менеджментом, програмами охорони праці на підприємстві, яка врегульована спеціальним законом – Законом України «Про охорону праці» тощо. Вказана група ризиків включає [11]: фізичні небезпеки, в тому числі, шум, температуру (занадто високу або занадто низьку) або інші фактори навколишнього середовища; хімічні небезпеки, включаючи зберігання та/або використання легкозаймистих, отруйних, токсичних або канцерогенних хімічних речовин;

біологічні небезпеки, включаючи віруси, бактерії, грибки та інші небезпечні мікроорганізми, а також небезпеки, пов'язані із розведенням тварин; ергономічні небезпеки, у тому числі невисока конструкція робочого простору, збірка механізмів та використання обладнання; психологічні небезпеки, які можуть призвести до фізичної або психологічної шкоди, включаючи знущання, дискримінацію за ознакою статі, значне навантаження на роботі або невідповідність специфіки роботи індивідуальним особливостям працівників.

Для належного втілення процесів ризик-менеджменту розроблені стандарти ISO серії 31000, а саме: ДСТУ ISO 31000:2014 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки» (ISO 31000:2009, IDT); ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 «Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику» (IEC/ISO 31010:2009, IDT); ISO / TR 31004:2013 «Менеджмент ризиків. Керівництво по впровадженню ISO 31000». Стандарти ISO серії 31000 не призначені для сертифікації, проте, як зазначає А. Ромашко [9, с. 9], є корисними для організації для реалізації ризик-орієнтованого мислення. Їх було прийнято методом підтвердження відповідно до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 30.12.2014 № 1494 «Про прийняття європейських та міжнародних нормативних документів як національних стандартів України, змін до національних стандартів України, скасування національних стандартів України та міждержавних стандартів в Україні». Але слід зазначити, що ISO 31000:2014 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки» не перекладений на українську мову і доступний лише англійською мовою. Крім цього, він стосується усіх організацій, діяльність яких може наражатися на ризики, а не лише підприємств. Таким чином, в Україні на сьогодні немає документа, який детально регламентує або хоча б рекомендує методіку, по якій слід реалізувати процедури ризик-менеджменту на підприємстві. Існують лише відповідні документи для окремих груп стратегічно важливих суб'єктів, таких як, наприклад, банки. Так, Національний банк України у 2004 році видав Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України (лист від 29.01.2004 № 42-311/382).

Все зазначене вказує на необхідність прийняття в нашій державі спеціального нормативно-правового акту чи стандарту, який би врегулював питання ризик-менеджменту на підприємствах. На міжнародному рівні затверджена термінологія в галузі ризик-менеджменту (ISO/IEC Guide 73:2002, Risk management – Vocabulary – Guidelines for use in standards). Загальні вимоги до змісту процесів менеджменту, їх структура і склад визначені в національних стандартах таких країн, як: Австралія, Нова Зеландія, Канада, Японія, Південно-Африканська Республіка та ін., які і є найбільш авторитетними стандартами у цих державах, а також у спеціалізованих документах деяких галузей. Україні корисно було б звернутися до досвіду зазначених країн в аспекті вдосконалення національної системи стандартів з цього питання. С. Покропивний вказує, що поняття конкурентоспроможності слід розуміти, як здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку [12, с. 350]. Під конкурентоспроможністю (конкурентоздатністю) підприємства також розуміють механізм ефективного

використання конкурентних переваг з метою реалізації стратегічних цілей господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів [8, с. 305].

Різноманіття концепцій комплексного підходу до ризик-менеджменту на підприємстві та, відповідно, покращення його конкурентоспроможності, умовно можна розділити на дві основні групи. Перша група концепцій включає керівництва по комплексному ризик-менеджменту, розроблені різними професійними об'єднаннями та асоціаціями, і містять основні відомості про підхід до управління ризиками, а також про етапи процесу комплексного управління ризиками на підприємствах з зазначенням важливих моментів, що вимагають особливо пильної уваги в рамках реалізації кожного етапу [6, с. 108]. Наприклад, Інститут ризик-менеджменту Південної Африки (The Institute of Risk Management South Africa, IRMSA) в ПАР розробив Керівництво по ризик-менеджменту для малого бізнесу (Risk management guide for small business), яке було прийняте у травні 2005 року [13]. Друга група концепцій включає в себе більш конкретні методики з організації та впровадження комплексного ризик-менеджменту на підприємствах.

Більшість цих методик розроблено консалтинговими компаніями, що спеціалізуються на наданні послуг у сфері управління ризиками. Запропоновані такими компаніями методики зазвичай базуються на тих же загальних принципах, які викладені в національних стандартах, і відрізняється лише баченням компанії того, яким чином ідеї, викладені в них, можна реалізувати на підприємстві [6, с. 109]. На нашу думку, до основних методологічних принципів господарського механізму доцільно віднести: рівноправність і різноманітність форм власності; державне регулювання підприємства; самостійність господарських суб'єктів; економічну відповідальність, зацікавленість та ризик. При цьому ризик-менеджмент на підприємстві тісно пов'язаний з управлінням самою конкурентоспроможністю підприємства, під якою розуміється «...певний аспект менеджменту підприємства, спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції» [8, с. 306].

Аналіз ризиків входить до аналітичної форми діагностики конкурентного середовища підприємства, яка являє собою процес встановлення конкурентного стану підприємства з використанням маркетингової та статистичної інформації, яка отримана безконтактним методом. Так, у процесі використання комплексного економічного аналізу на рівні об'єктивного уявлення окреслюється конкурентна ситуація у середовищі функціонування підприємства та узагальнюються ризики і загрози його конкурентному статусу [8, с. 70].

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [14]. У фінансовому менеджменті виділяють зазвичай чотири основних напрямки зниження ризиків: 1) запобігання (уникнення); 2) мінімізація; 3) диверсифікація; 4) лімітування [8, с. 11].

Для зниження ризику неповернення кредитів запроваджено дворівневу систему їх гарантій – державні корпорації по страхуванню кредитів і місцеві недержавні асоціації кредитної гарантії [11, с. 32].

З метою зменшення величини ризику діяльності сільськогосподарських підприємств та підвищення їх фінансової стійкості необхідно раціонально поєднувати ступінь спеціалізації та диверсифікації, а сільськогосподарським товаровиробникам доцільно організовувати виробництво такої продукції, робіт, послуг оплата яких при їх реалізації буде обов'язково проводитись лише грошовими коштами [15, с. 207].

Основною причиною диверсифікації є невідповідність складних умов виробництва необхідному рівню продуктивності й ефективності. Причин диверсифікації може бути багато. Але основним мотивом є співвідношення цілей і можливостей. Виходячи з цього, виділяють наступні великі групи причин диверсифікації діяльності підприємства [15, с. 205].

Диверсифікація аграрного виробництва є один з напрямів оптимізації міжгалузевих відносин в аграрній сфері економіки. Диверсифікація аграрного виробництва дасть змогу підприємству ефективно впливати на ринок, сформувавши чітку стратегію розвитку, а відтак отримати високі активи, уникнути можливого ризику [16, с. 227–228].

Дослідивши зарубіжну документацію з ризик-менеджменту, вважаємо за можливе додати ще один, п'ятий, напрямок – аналіз та використання позитивних факторів. При цьому уникнення фінансових ризиків – це найбільш ефективний спосіб їх профілактики. Проте ризиків не завжди можливо уникнути навіть при наявності досконалої системи управління ними. Крім цього, відмова від ризикових дій сама по собі може бути ризиком. Тому інші напрямки запобігання ризикам також є дуже важливими.

Процес ризик-менеджменту складається із декількох етапів [5, с. 113]: опис внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; ідентифікація ризиків; аналіз і оцінка ризиків; створення портфелю ризиків; оцінка і групування ризиків; вибір методів управління ризиками. Також, як постійно діючий етап управління ризиками, сюди слід включити перманентний моніторинг ризиків – постійний і систематичний контроль ситуації з метою своєчасного виявлення сигналів і ознак виникнення ризикових ситуацій і прийняття адекватних заходів щодо їх розв'язання [7]. Напрями зниження ризиків підприємства нами наведено на рис. 1.

Функції виконавчого рівня забезпечуються виконанням конкретних заходів аналізу та оцінки ризиків в ході втілення вже прийнятих при підготовці важливих для підприємства рішень. Виконавчий рівень виконує дві основні задачі: постійний контроль ризику при функціонуванні підприємства та управління ризиком, пов'язаним з процесом підготовки та прийняття рішень всіх рівнів, і запобігання негативного розвитку подій. Функція контролю над впливом ризиків полягає в своєчасному виявленні та запобіганні суттєвих змін впливу ризику, визначенні його причин і призначення для визначення тенденцій небажаного розвитку подій з метою подальшого ослаблення негативних наслідків, до яких може привести небажаний розвиток подій [6, с. 110].

Підвищення ефективності діяльності підприємства проявляється, зокрема, у формі росту ціни акцій компаній, якщо мова йде, наприклад, про публічні та приватні акціонерні товариства (АТ). У випадку товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариств з додатковою відповідальністю (ТДВ) та інших організаційно-правових форм основним критерієм ефективності системи ризик-

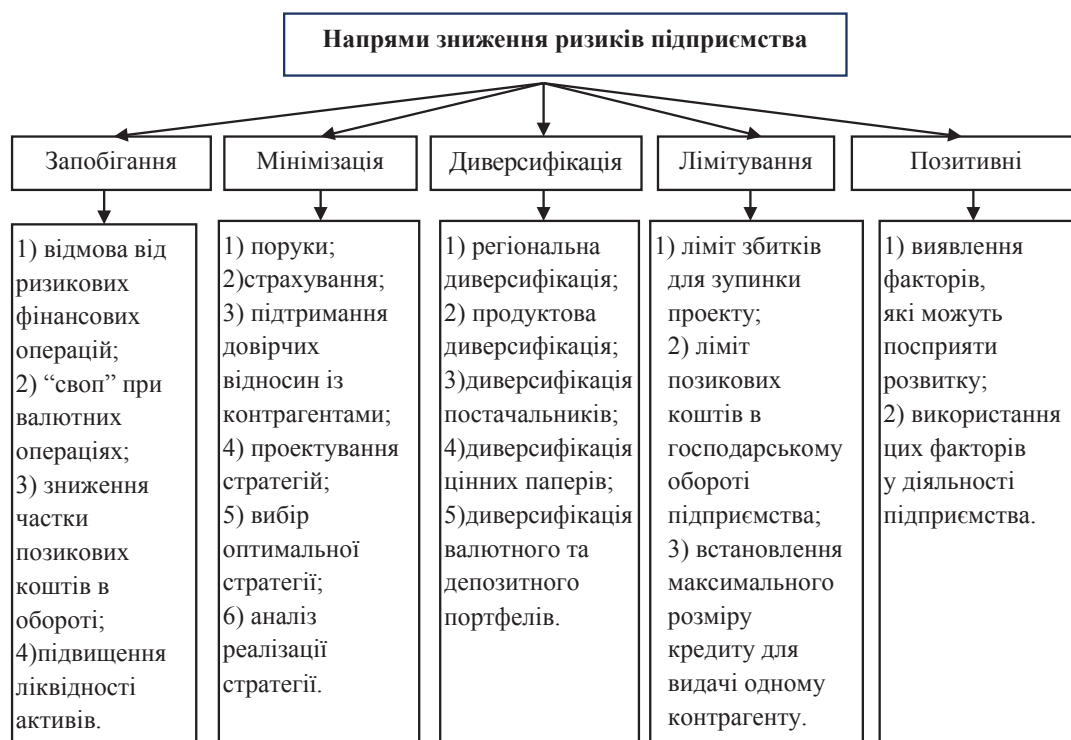


Рис. 1. Напрями зниження ризиків на підприємстві

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 3; 5; 6]

менеджменту є підвищення доходів та прибутку, а також швидкість їх зростання. Отже, завдяки цьому підприємство підвищує свою конкурентоспроможність на ринку, тобто здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату.

Висновки. При виявленні ризику слід в оперативному порядку приймати міри щодо його вирі-

шення, оскільки бездіяльність у такому випадку приводить до уповільнення розвитку підприємства. На наш погляд, основними напрямками зниження ризиків на підприємствах є: уникнення, мінімізація, диверсифікація, лімітування, аналіз та використання позитивних факторів, можуть бути використані національними підприємствами будь-яких організаційно-правових форм господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бурдина А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия. *Экономический анализ: теория и практика*. 2006. № 2. С. 7–15.
2. Залуний В.Ф. Організація управління економічним ризиком підприємств невиробничої сфери в умовах ринку. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2. С. 262–267.
3. Кондратюк О.І. Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 78–82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_3_9 (дата звернення: 09.05.2019).
4. Костюк Ж.С. Поняття ризику, небезпеки та загрози як базових категорій розкриття сутності економічної безпеки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 43. С. 142–149.
5. Крутелевич М.В. Комплексная система управления риском как средство повышения конкурентоспособности предприятий среднего бизнеса. *Вестник Омского университета. Серия Экономика*. 2006. № 3. С. 111–115.
6. Кулик Ю.А., Козловский А.Н. Построение системы риск-менеджмента на предприятиях электромашиностроения. *Экономические науки*. 2013. № 12(109). С. 108–111.
7. Литюга Ю.В., Позняк С.В. Процесне управління ризиками розвитку підприємства як джерело його конкурентоспроможності. *Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=4612> (дата звернення: 09.05.2019).
8. Лупак Р.Л., Васильців Т.Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
9. Ромашко А.С. Впровадження ризик-орієнтованого мислення при виробництві конкурентоздатної продукції та оцінці її відповідності *Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність* : збірник праць XIII (XXV) Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 16-17 травня 2017 року). Київ : КІП ім. Ігоря Сікорського, 2017. С. 9.
10. Томілін О.О., Гаврилова О.А. Конкурентоспроможність фірми на зовнішньоекономічному ринку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка і підприємництво: теоретико-методологічні аспекти обліку, фінансів та аудиту». Полтава : ПДАА, С. 66–67. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4402> (дата звернення: 09.05.2019).
11. Дорогань В.К., Томілін О.О., Гаврилова О.А. Основи фінансової діяльності підприємства : підручник. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2008. 259 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628> (дата звернення: 09.05.2019).
12. Економіка підприємства : [Підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге. Київ : КНЕУ, 2004. 528 с.
13. The IRMSA Guideline to Risk Management. Institute for Risk Management South Africa. URL: https://c.ymcdn.com/sites/irmsa.site-ym.com/resource/resmgr/Board_Exams/IRMSA_Guideline_to_Risk_Manage.pdf (дата звернення: 09.05.2019).

14. Томілін О.О., Гаврилова О.А. Конкурентоспроможність фірми на зовнішньоекономічному ринку. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. Вип. № 72. Харків : ХНТУСГ, 2008. С. 396–401. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1614> (дата звернення: 09.05.2019).
15. Томілін О.О. Диверсифікація аграрних підприємств як дієва стратегічна орієнтація в агропромисловій сфері. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки»*. Вінниця, 2012. Вип. 3(69). С. 205–211. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1503> (дата звернення: 09.05.2019).
16. Томілін О.О. *Диверсифікація аграрного виробництва як напрям оптимізації міжгалузевих відносин: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Формування конкурентоспроможної економіки: теоретичні, методичні та практичні засади»*. Ч. 2. 26-27 квіт. 2012 р. Тернопіль : Крок, 2012. С. 226–228. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1655> (дата звернення: 09.05.2019).

References:

1. Burdina A.A. (2006). Vliyaniye riskov na konkurentosposobnost predpriyatiya. [Influence of risks on the competitiveness of the enterprise]. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no 2, pp. 7–15.
2. Zalunin V.F. (2013). Orhanizatsiia upravlinnia ekonomichnym ryzykom pidpriemstv nevyrobnochoi sfery v umovakh rynku. [Organization of economic risk management of enterprises of the non-productive sphere in the market conditions]. *Sustainable development of the economy*, no 2, pp. 262–267.
3. Kondratyuk O.I. (2013). Vplyv ryzykiv na hospodarsku diialnist pidpriemstva. [Influence of risks on business activity of the enterprise]. *Actual problems of the economy*, no. 3, pp. 78–82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_3_9 (accessed 9 May 2019).
4. Kostyuk Zh.S. (2013). Poniattia ryzyku, nebezpeky ta zahrozy yak bazovykh katehorii rozkryttia sutnosti ekonomichnoi bezpeky. [The concept of risk, danger and threat as the basic categories of disclosure of the essence of economic security]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*. Issue 43, pp. 142–149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_43_30 (accessed 9 May 2019).
5. Krulevich M.V. (2006). Kompleksnaia sistema upravleniya ryskom kak sredstvo povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiy sredneho byznesa. [Integrated risk management system as a means of increasing the competitiveness of medium-sized businesses]. *Bulletin of Omsk University. Economics Series*, no 3, pp. 111–115.
6. Kulik Yu.A., Kozlovsky A.N. (2013). Postroyeniye systemy rysk-menedzhmenta na predpriyatiyakh elektromashynostroeniya. [Construction of the risk management system at the enterprises of electric machine building]. *Economic sciences*, no 12(109), pp. 108–111.
7. Lityuga Yu.V., Poznyak S.V. (2015). Protseste upravlinnia ryzykamy rozvytku pidpriemstva yak dzherelo yoho konkurentospromozhnosti. [Process management of the risks of enterprise development as a source of its competitiveness]. *Effective economy. Electronic scientific professional edition*, no 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4612> (accessed 9 May 2019).
8. Lupak R.L., Vasylytsiv T.G. (2016). Konkurentospromozhnist pidpriemstva : navch. posib. [Competitiveness of the enterprise: teaching. manual]. Lviv : Publishing house LKA, 484 p.
9. Romashko A.S. (2017). Vprovadzhennia ryzyk-orientovanoho myslennia pry vyrobnytstvi konkurentozdatnoi produktsii ta otsyntsi yii vidpovidnosti Mizhnarodne nauko-vekhnychnne spivrobnytstvo: pryntsypp, mekhanizmy, efektyvnist [Introduction of risk-oriented thinking in the production of competitive products and assessment of its conformity International scientific and technical cooperation: principles, mechanisms, efficiency]: a collection of works XIII (XXV) of the All-Ukrainian scientific and practical conference (Kyiv, May 16-17) 2017). Kiev : KPI them. Igor Sikorsky, p. 9.
10. Tomilin O.O., Gavriloova O.A. Konkurentospromozhnist firmy na zovnishnoekonomichnomu rynku [Competitiveness of the firm in the foreign economic market]: materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference “Economics and entrepreneurship: theoretical and methodological aspects of accounting, finance and audit”. Poltava : PDAA, pp. 66–67. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4402> (accessed 9 May 2019).
11. Dorogan V.K., Tomilin O.O., Gavriloova O.A. (2008). Osnovy finansovoi diialnosti pidpriemstva [Fundamentals of the financial activity of the enterprise]: a textbook. Kyiv : View to Europe. Un-th. 259 p. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628> (accessed 9 May 2019).
12. Ekonomika pidpriemstva [Economy of the enterprise]: [Textbook] / for the constituents. edit SF Tricky Kind. 2nd. Kyiv : KNEU, 2004. 528 p.
13. The IRMSA Guideline to Risk Management. [The IRMSA Guideline to Risk Management]. Institute for Risk Management South Africa. URL: https://c.yimcdn.com/sites/irmsa.siteym.com/resource/resmgr/Board_Exams/IRMSA_Guideline_to_Risk_Manana.pdf (accessed 9 May 2019).
14. Tomilin O.O., Gavriloova O.A. (2008). Konkurentospromozhnist firmy na zovnishnoekonomichnomu rynku. [Competitiveness of the company in the foreign economic market]. *Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture*. Whip № 72. Kharkiv : KhNTUSG, pp. 396–401. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1614> (accessed 9 May 2019).
15. Tomilin O.O. (2012). Dyversyfikatsiia ahrarnykh pidpriemstv yak diieva stratehichna orientatsiia v ahropromyslovii sferi. [Diversification of agrarian enterprises as an effective strategic orientation in the agro-industrial sphere]. *Collection of scientific works of Vinnytsia National Agrarian University. Series “Economic Sciences”*. Vinnytsya. Exit. 3(69), pp. 205–211. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1503> (accessed 9 May 2019).
16. Tomilin O.O. (2012). Dyversyfikatsiia ahrarnoho vyrobnytstva yak napriam optymizatsii mizhhaluzevykh vidnosyn. [Diversification of agrarian production as a direction of optimization of inter-branch relations: materials international]. Pract. Internet Conf. “Formation of a competitive economy: theoretical, methodological and practical principles”. Ch. 2. 26-27 Apr. Ternopil : Step, 2012, pp. 226–228. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1655> (accessed 9 May 2019).

Томилин А. А.
Шабельник С. С.

Полтавская государственная аграрная академия

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Резюме

В статье рассмотрены вопросы влияния риск-менеджмента национальных предприятий на их конкурентоспособность. Выделены наиболее типичные риски, с которыми сталкиваются современные предприятия. Определена проблема отсутствия доступного источника для регулирования системы риск-менеджмента предприятий в Украине. Также авторами описаны пять основных направлений снижения рисков предприятия, а именно избегание, минимизация, диверсификация, лимитирование, анализ и использование положительных факторов. Отмечено, что внедрение системы комплексной системы риск-менеджмента на предприятии дает основное преимущество – повышение эффективности деятельности предприятия, что проявляется в росте цены акций, повышении прибыли и тому подобное. Доказано, что перспективой дальнейших научных исследований является разработка мероприятий по противодействию разрушительным последствиям в направлении формирования и развития системы риск-менеджмента.

Ключевые слова: риски, развитие предприятия, конкурентоспособность предприятия, риск-менеджмент, минимизация рисков, предотвращение рисков, диверсификация рисков.

Tomilin Oleksii
Shabelnyk Sergii

Poltava State Agrarian Academy

RISK-MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE AND ITS COMPETITIVE EFFECT

Summary

The article deals with risk-management of national enterprises and its affect on their competitiveness. The most typical risks faced by modern enterprises are outlined. The problem of the lack of an accessible source for regulation of the enterprise risk-management system in Ukraine is determined. Also, the authors described five main businesses reduce risks, such as avoidance, minimization, diversification, limitation, analysis and use of positive factors. It is noted that the introduction of a complex system of risk-management at the enterprise gives the main advantage – an increase in the efficiency of the company, which manifests itself in the growth of stock prices, increase profits, etc. It is proved that the prospect of further scientific research is the development of measures to counteract the devastating consequences in the direction of formation and development of the risk-management system. It is expedient to include the main methodological principles of the economic mechanism: equality and diversity of ownership forms; state regulation of the enterprise; independence of economic entities; economic responsibility; interest and risk. Implementation of the complex system of risk management at the enterprise gives the main advantage – increasing the efficiency of the company, which manifests itself in the growth of stock prices, increase profits, etc. The introduction of an integrated risk-management system at the enterprise is a necessary response to increase the uncertainty of the environment in which there are national enterprises and to increase the competitiveness of the company on the market. The main directions of risk reduction at enterprises are: avoidance, minimization, diversification, limitation, analysis and use of positive factors, can be used by national enterprises of any organizational and legal forms of management. In addition, we consider it expedient to adopt in Ukraine a special act that would regulate the issue of risk management at enterprises in order to provide national enterprises with certain benchmarks in creating an appropriate system of risk-management.

Keywords: risks, enterprise development, enterprise competitiveness, risk-management, risk minimization, risk prevention, diversification of risks.

УДК 330.101

Холявко Н. І.

Чернігівський національний технологічний університет

СИНХРОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО УМОВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті увагу сконцентровано на розробці цілісної концепції стратегії резильєнтності системи вищої освіти до викликів інформаційної економіки. Формування резильєнтності національної системи вищої освіти забезпечить її життєстійкість в динамічних екзогенних умовах, спроможність відновлювати бажану траєкторію розвитку після шоків збурень, реорганізуватись чи адаптуватись до умов інформаційної економіки, зберігаючи при цьому свої базові функції та властивості. Обґрунтовано, що формування резильєнтності національної системи вищої освіти до умов інформаційної економіки у середньо- і довгостроковій перспективі вимагає налагодження співробітництва вітчизняних університетів з підприємствами, органами державної влади, громадськими організаціями (модель Quadruple Helix). Автором запропоновано матрицю синхронізації інтересів суб'єктів моделі Quadruple Helix при реалізації розробленої стратегії.

Ключові слова: система вищої освіти, заклад вищої освіти, інформаційна економіка, резильєнтність, стратегія, синхронізація інтересів стейкхолдерів.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти в глобальному освітньому просторі вимагає формування її резильєнтності до зовнішніх збурень, викликаних інформатизацією економіки і суспільства в цілому. Резильєнтність, як бажана ознака і динамічний процес, є об'єктивною передумовою трансформації вищої освіти в сучасному соціально-економічному контексті. Саме тому актуальними стають питання розробки Концепції Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки. Імплементация такої стратегії дозволить подолати фрагментарність розвитку системи вищої освіти України, оптимізувати трансформаційні процеси в довгостроковій перспективі.

Наявні проблеми розвитку системи вищої освіти не можуть бути повною мірою розв'язані в межах існуючої концепції, оскільки в ній недостатньо враховано дуоспрямований характер впливу системи та інформаційної економіки. У проведеному дослідженні нами акцентується увага на недосконалості підходів до регулювання взаємодії суб'єктів моделі Quadruple Helix (державний сектор – вища освіта – підприємницький сектор – громадськість [8–9]) і відсутності дієвих механізмів державного стимулювання їх взаємовигідної співпраці. Процес модернізації системи вищої освіти має бути структурованим, це дозволить послідовно вирішити поставлені завдання та досягнути визначених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дефініція резильєнтності – не нова для наукової спільноти, але в економіці ще не набула значного поширення. З англійської мови слово «resilience» перекладається як «пружність», «життєздатність», «стійкість», «здатність відновлюватись», «еластичність». Грінхем Т., Кокс Е. і Роян-Коллінз Дж. виокремили такі вимоги до економічних систем, яким притаманна резильєнтність:

- можливість поглинати збурення при збереженні функціональних можливостей системи;
- здатність системи до самоорганізації, включаючи створення і підтримку соціальних інститутів, мереж;
- схильність системи до навчання й інноваційності у відповідь на шоків збурення [10].

У вітчизняній науковій літературі зустрічаються лише поодинокі публікації, присвячені вивченню резильєнтності, що однак характеризу-

ються деякою фрагментарністю. Глуха Г.Я. розглядає її в системі факторів економічного зростання [4]. Резильєнтність ринку фінансових інструментів, включаючи підходи до її виміру вивчає І.М. Бурденко [2]. Також наявні публікації із застосування концепції резильєнтності на мікроекономічному рівні – для розвитку підприємств [7].

Проблематику забезпечення соціально-економічної резильєнтності (пружності) ґрунтовно досліджує професор Бурлуцька С.В. У своїй докторській дисертації вчена обґрунтовує концепт «соціально-економічної пружності національної економіки як спроможності національної соціально-економічної системи протистояти екологічних та інших шоків і повертатися на шлях сталого розвитку шляхом адаптивних змін економічних структур, соціальних та інституційних механізмів, що забезпечує більш якісну ідентифікацію цільових орієнтирів стратегії сталого розвитку» [3, с. 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із цим, проблематика стратегічного планування резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки є практично недослідженими в науковій літературі.

Мета статті. У статті увагу сконцентровано на розробці цілісної Концепції Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до викликів інформаційної економіки; ідентифікації напрямів синхронізації інтересів суб'єктів секторів вищої освіти, бізнесу, держави та суспільства; формулюванні прикладних положень розв'язання існуючих проблем розвитку національної системи вищої освіти і мінімізації їх негативного впливу на діяльність освітніх установ. Практична реалізація цих положень дозволить конкретизувати напрями підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти та зростання ефективності роботи університетів.

Виклад основного матеріалу. Розробка Концепції Стратегії резильєнтності системи вищої освіти України зумовлена такими причинами: необхідність модернізації національної системи вищої освіти; актуалізація впровадження інтегрованої моделі її фінансування в межах чотириланкової спіралі Quadruple Helix (державний сектор – вища освіта – підприємницький сектор – громадськість); максимізація позитивних синергетичних ефектів від взаємодії стейкхолдерів на основі їх функціонально-цільової згоди; забезпечення імпульсної реакції системи вищої освіти на дію комплексу екзогенних

та ендогенних факторів; підвищення рівня життєздатності, спроможності цієї системи витримувати впливи та повертатись до бажаної траєкторії розвитку після впливу викликів, сформованих інформатизацією національної економіки.

Проведене дослідження ґрунтується на наступних методологічних підходах [1; 6]:

– структурно-функціональний підхід – використано при аналізі впливу глобального освітнього середовища на внутрішні зв'язки між елементами системи вищої освіти з метою вирішення виникаючих протиріч;

– системний підхід – при аналізі глибинної сутності системи вищої освіти і процесів її модернізації з метою забезпечення її резильєнтності щодо викликів і збурень, що привносяться інформаційною економікою;

– синергетичний підхід – для пошуку механізмів ефективної взаємодії між суб'єктами секторів вищої освіти, держави, підприємництва і громадянськістю з метою нівелювання ефектів негативної синергії та максимізації ефектів позитивної синергії, які здатні забезпечити стабільний роз-

виток системи вищої освіти в нових економічних умовах та підвищення якості освітніх послуг;

– інституціональний підхід – для формування теоретичного базису розбудови щільного ділового середовища в межах національної економіки, основу якого закладає функціонально-цільова згода суб'єктів моделі Quadruple Helix. Таке ділове середовище має бути спроможним до адекватного сприйняття викликів інформаційної економіки, а також до формування передумов для забезпечення високої резильєнтності економічних суб'єктів.

Визначені концептуальні підходи використано нами в описаній вище логічній; це дозволило розробити Концепцію Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки на період до 2025 р. (рис. 1), що структурно містить такі складові:

1) системно-синергетична (сукупність зв'язків між стейкхолдерами, взаємодія яких приносить синергетичні ефекти);

2) інституційно-регулятивна (сукупність інститутів – державних, громадських, міжнародних та ін. – у сферах вищої освіти та науки);

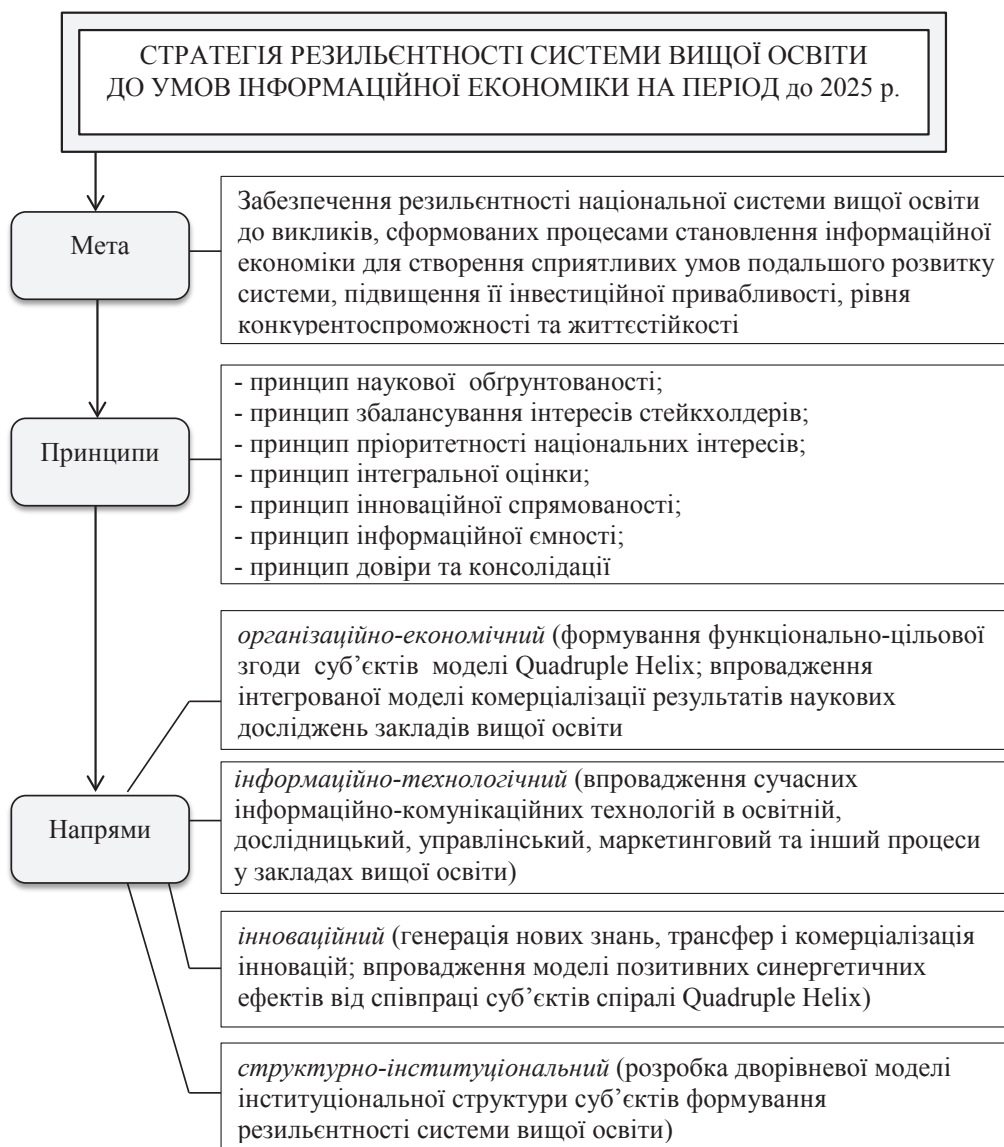


Рис. 1. Концептуальна схема Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки до 2025 р.

Джерело: побудовано автором

3) структурно-функціональна (сукупність функцій і завдань, зорієнтованих на досягнення визначених стратегічних цілей);

4) інформаційно-комунікаційна (сукупність технологій, що дозволяють налагодити та розвинути канали зв'язків між стейкхолдерами).

Суб'єктами пропонованої Стратегії є держава та її органи, заклади вищої освіти та їх керівництво (керуюча підсистема); об'єктами виступають університети, інститути, академії, їх персонал і напрями діяльності (керована підсистема). Пріоритети та очікувані результати стратегії мають відповідати стратегічним і тактичним цілям державної політики у сферах вищої освіти, науково-технічного й інноваційного розвитку національної економіки. Реалізація пропонованої Стратегії базується на налагодженні довгострокової взаємодії її головних стейкхолдерів (табл. 1).

Представлена в табл. 1 матриця містить результати систематизації перспективних напрямів взаємовигідного партнерства суб'єктів моделі Quadruple Helix. Важливо акцентувати увагу на тому, що суб'єкти в табл. 1 у рядках наведені як суб'єкти (тобто чинять активний вплив, дію), а у стовпцях – як об'єкти (перебувають під впливом суб'єктів) взаємодії. На перетині комірок у матриці представлені пріоритетні вектори співпраці суб'єктів при їх поступі в напрямі інформатизації економіки.

В основу розробки Стратегії, описаної даними рис. 1, покладено системно-синергетичну парадигму, а також теоретичні результати узагальнення наукових підходів до дослідження феномену резильєнтності. Окрім того, взято до уваги виявлені сучасні тенденції розвитку національної системи вищої освіти та екзогенні чинники впливу. Останні – це фактори, спричинені трансформаціями глобального освітнього середовища, що змінюють саму природу та розширюють масштаби взаємодії суб'єктів. Інтернаціоналізаційні та глобалізаційні чинники потребують врахування в інтегрованій Стратегії тому, що створюють додаткові ризики для вітчизняних університетів. Так, зростаючі демографічні труднощі призводять до скорочення студентського контингенту в низці країн Європейського Союзу. У таких обставинах іноземні освітні установи перебувають у постійному пошуку нових ринків і розширення бази споживачів освітніх послуг. Привабливим і достатньо широким для них є український внутрішній ринок. Відкритість українського ринку освітніх послуг обумовлює формування нових викликів до вищих навчальних закладів нашої країни. Окрім

зазначеного вище, спостерігається стійка тенденція до зростання попиту українських абітурієнтів на освітні послуги іноземних університетів.

Виходячи з цього, метою пропонованої Стратегії визначено забезпечення резильєнтності національної системи вищої освіти до викликів, сформованих процесами становлення інформаційної економіки задля створення сприятливих умов подальшого розвитку системи, підвищення її інвестиційної привабливості, рівня конкурентоспроможності та життєстійкості. Завданнями Стратегії відповідно до визначеної мети є:

– синхронізація інтересів суб'єктів за моделлю Quadruple Helix;

– скоординована діяльність стейкхолдерів;

– стимулювання притоку приватних інвестицій в систему вищої освіти; активізація комерціалізаційних процесів;

– сприяння підвищенню результативності міжнародних науково-освітніх проектів (у тому числі, профінансованих з іноземних джерел);

– забезпечення підвищення конкурентоспроможності вітчизняних закладів вищої освіти;

– підвищення рівня адекватності освітньої і науково-дослідної діяльності університетів та інститутів потребам реального сектору економіки в умовах переходу до функціонування на засадах інформаційності;

– розвиток інноваційної інфраструктури при вищих навчальних закладах тощо.

Ключовими напрямами реалізації Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки до 2025 р. є: організаційно-економічний, інноваційний, інформаційно-технологічний, структурно-інституціональний. Пріоритетними серед них можемо виділити:

1) узгодження з пріоритетами державної інноваційної, науково-технічної, освітньої політики, а також гармонізація з міжнародними, європейськими програмами у сферах вищої освіти та науки;

2) стимулювання співробітництва суб'єктів моделі Quadruple Helix в освітній і науково-дослідній діяльності;

3) забезпечення ефективності моделі фінансування вищої освіти з диверсифікацією джерел та диференціацією платних послуг при розширенні фінансової автономії університетів;

4) активізація міжнародного науково-освітнього співробітництва університетів як реакція на вимоги глобалізації та інтернаціоналізації освітнього простору;

5) підвищення результативності освітньої (індикатор – рівень конкурентоспроможності випус-

Таблиця 1

Матриця синхронізації інтересів суб'єктів моделі Quadruple Helix при реалізації Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки

Суб'єкт	Державний сектор	Підприємницький сектор	Сектор вищої освіти	Громадський сектор
Державний сектор	Національні інтереси	Фіскальне стимулювання співпраці	Державні замовлення	Рівність доступу до якісних освітніх послуг
Підприємницький сектор	Оподаткування	Добросовісна конкуренція	Інвестування	Задоволення потреб у товарах і послугах
Сектора вищої освіти	Трансфер і комерціалізація результатів наукових досліджень	Кваліфіковані кадри; результати наукових досліджень	Якість освітніх послуг	Задоволення потреб у якісних освітніх послугах
Громадський сектор	Оподаткування	Потреби, інтереси	Громадський моніторинг	Розвиток інформаційного суспільства

Джерело: складено автором на основі [5]

Рівні реалізації Стратегії резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки

Рівень	Характеристика напрямів регулювання	Можливі наслідки ефективного впровадження заходів в рамках Стратегії
Макро-рівень	Організація, регламентування процесів модернізації, порядку їх реалізації; ресурсне забезпечення, моніторинг цільового характеру та ефективності використання виділених ресурсів	Формування на загальнодержавному рівні передумов для реалізації модернізаційних змін у системі вищої освіти; підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти; синхронізація розвитку суб'єктів секторів вищої освіти та підприємництва
Мезо-рівень	Мобілізація ресурсів і потенціалів суб'єктів модернізаційних процесів у системі вищої освіти; залучення зовнішніх ресурсів на реалізацію модернізаційних процесів	Узгодження інтересів суб'єктів і стейкхолдерів процесів модернізації в системі вищої освіти; забезпечення ефективного використання їх потенціалів
Мікро-рівень	Стимулювання закладів вищої освіти, науково-педагогічних працівників до підтримки модернізаційних змін у системі	Підвищення гнучкості закладів вищої освіти; розвиток їх ендogenous середовища; зростання міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних університетів

Джерело: складено автором

кників на ринку праці), науково-дослідної (обсяги комерціалізації запатентованих винаходів і розробок), інноваційної (показники трансферу згенерованих інновацій в реальний сектор економіки) та міжнародної (кількість спільних науково-освітніх проектів, профінансованих за рахунок міжнародних грантів) діяльності університетів;

6) прискорення темпів впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

7) гарантування ефективного функціонування системи захисту інтелектуальної власності;

8) впровадження дієвих мотиваційних механізмів для розвитку співпраці закладів вищої освіти з підприємницьким сектором (це дозволить посилити взаємозв'язки між ними, що сприятиме підвищенню резильєнтності їх суб'єктів до зовнішніх збурень, що формуються при переході національної економіки до функціонування на засадах інформаційності).

В організаційно-економічному плані по розробленій Стратегії можемо відзначити, що їх реалізація передбачає посилення відповідальності стейкхолдерів:

– на загальнодержавному рівні – Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Міністерство освіти і науки, Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Національна академія наук;

– на мезорівні – громадські організації у сферах вищої освіти та науки, асоціації роботодавців, об'єднання підприємців та ін.;

– на локальному рівні – керівництво, адміністративний і науково-педагогічний персонал закладів вищої освіти (табл. 2).

Спільна ефективна діяльність суб'єктів по вищевказаним рівням можлива на підґрунті розбудови взаємної довіри. Окрім того, така взаємодія потребує налагодження дієвих комунікаційних каналів, забезпечення високої гнучкості інформаційних мереж, оперативного поповнення інформаційних баз при гарантуванні широкого і вільного доступу стейкхолдерів до інформаційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Антошкіна Л.І., Стеченко Д.М. Методологія економічних досліджень : підручник. Київ : Знання, 2015 311 с.
2. Бурденко І.М. Поняття пружності ринку похідних фінансових інструментів та індикатори її виміру. Обліково-фінансове забезпечення управління економічними процесами в умовах міжнародної інтеграції України : збірн. наук. праць. ДонДУУ. Донецьк : Ноулідж. Т. XIV, 2013. С. 65–73.
3. Бурлуцька С.В. Формування стратегії забезпечення пружності сталого розвитку національної економіки : дис. докт. екон. наук : спец. 08.00.03. ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». 2016. 484 с.
4. Глуха Г.Я. Система факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 223–231.
5. Гринкевич С.С., Лупак Р.Л., Васильків Ю.В. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 67–72.

6. Каленюк І.С., Куклін О.В. Розвиток вищої освіти та економіка знань : монографія. Київ : Знання, 2015. 343 с.
7. Кий В.Л. Застосування концепції економічної резильєнтності для розвитку підприємств. *Сучасні підходи до управління підприємством* : Збірник тез ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції. 2018. С. 101. URL: <http://www.conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/125723> (дата звернення: 11.03.2019).
8. Carayannis E.G., Campbell D.F. (2009). 'Mode 3' and 'Quadruple Helix': toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*. № 46(3-4). P. 201–234.
9. Carayannis E., Grigoroudis E. (2016). Quadruple Innovation Helix and Smart Specialization: Knowledge Production and National Competitiveness. *Foresight and STI Governance*. vol. 10, no 1, pp. 31–42.
10. Greenham T., Cox E., Ryan-Collins J. (2013). *Mapping Economic Resilience*. Friends Provident Foundation. N.Y. 35 p.

References:

1. Antoshkina L.I., Stechenko D.M. (2015). Metodolohiia ekonomichnykh doslidzhen [Methodology of economic research]. Kyiv : Znannya. (in Ukrainian)
2. Burdenko I.M. (2013). Poniattia pruzhnosti rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv ta indykatory yii vymiru. *Oblikovo-finsanove zabezpechennia upravlinnia ekonomichnymy protsesamy v umovakh mizhnarodnoi intehratsii Ukrainy : zbirn. nauk. prats. DonDUU*. [Concept of elasticity of the market of derivative financial instruments and indicators of its measurement. *Accounting and financial provision of management of economic processes in conditions of international integration of Ukraine*]. DonDUU. Donetsk : Noulidzh, vol. XIV, pp. 65–73. (in Ukrainian)
3. Burlutska S.V. (2016). Formuvannia stratehii zabezpechennia pruzhnosti staloho rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Formation of the strategy of ensuring the elasticity of sustainable development of the national economy]. Dys. dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.03. DVNZ «Donbaskyi derzhavnyi pedahohichnyi universytet». (in Ukrainian)
4. Hlukha H.Ya. (2014). Systema faktoriv ekonomichnoho zrostantia: teoretyko-metodolohichni aspekt [System of factors of economic growth: theoretical and methodological aspect]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1, pp. 223–231. (in Ukrainian)
5. Hrynkevych S.S., Lupak R.L., Vasykiv Yu.V. (2015). Formuvannia systemy ta strukturuvannia instytutsiinoho zabezpechennia realizatsii derzhavnoi polityky rozvytku i vykorystannia trudovoho potentsialu Ukrainy [Formation of the system and structuring of institutional support for realization of the state policy of development and use of Ukraine's labor potential]. *Biznes Inform*, no. 7, pp. 67–72. (in Ukrainian)
6. Kaleniuk I.S., Kuklin O.V. (2015). Rozvytok vyshchoi osvity ta ekonomika znan [Higher education development and knowledge economy]. Kyiv : Znannya. (in Ukrainian)
7. Kyi V.L. (2018). Zastosuvannia kontseptsii ekonomichnoi rezilyentnosti dlia rozvytku pidpriemstv. *Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpriemstvom: Zbirnyk tez IKh Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Application of the concept of economic resilience for enterprise development. *Modern approaches to enterprise management*]. Available at: <http://www.conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/125723> (accessed 11 March 2019). (in Ukrainian)
8. Carayannis E.G., Campbell D.F. (2009). 'Mode 3' and 'Quadruple Helix': toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*, no. 46(3-4), pp. 201–234.
9. Carayannis E., Grigoroudis E. (2016). Quadruple Innovation Helix and Smart Specialization: Knowledge Production and National Competitiveness. *Foresight and STI Governance*, vol. 10, no. 1, pp. 31–42.
10. Greenham T., Cox E., Ryan-Collins J. (2013). *Mapping Economic Resilience*. Friends Provident Foundation. N.Y.

Холявко Н. И.

Черниговский национальный технологический университет

СИНХРОНИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗИЛЬЕНТНОСТИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ К УСЛОВИЯМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье внимание сконцентрировано на разработке целостной Концепции Стратегии резильентности системы высшего образования к вызовам информационной экономики. Формирование резильентности национальной системы высшего образования обеспечит ее жизнестойкость в динамических экзогенных условиях, способность восстанавливать желаемую траекторию развития после шоковых возмущений, реорганизовываться или адаптироваться к условиям информационной экономики, сохраняя при этом свои базовые функции и свойства. Обосновано, что формирование резильентности национальной системы высшего образования к условиям информационной экономики в средне- и долгосрочной перспективе требует налаживания сотрудничества отечественных университетов с предприятиями, органами государственной власти, общественными организациями (модель Quadruple Helix). Автором предложена матрица синхронизации интересов субъектов модели Quadruple Helix при реализации предлагаемой стратегии.

Ключевые слова: система высшего образования, высшее учебное заведение, информационная экономика, резильентность, стратегия, синхронизация интересов стейкхолдеров.

Kholiavko Nataliia

Chernihiv National University of Technology

**SYNCHRONIZATION OF STAKEHOLDERS INTERESTS
IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM RESILIENCE
TO CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY**

Summary

The article focuses on the development of Concept of the Resilience Strategy of the Higher Education System to the challenges of the information economy. The formation of resilience of the national higher education system ensures its viability in dynamic exogenous conditions, its ability to restore the desired trajectory of development after shock disturbances, and to reorganize or adapt to the conditions of the information economy saving system's basic functions and properties. The key vectors of implementation of the Resilience Strategy of the Higher Education System to the challenges of the information economy till 2025 are the following: organizational and economic, innovation, informational and technological, structural and institutional. The basis for the development of the Strategy is: the system-synergetic paradigm; the theoretical results of the synthesis of scientific approaches to study of the phenomenon of resilience; the current trends in the development of the higher education national system and the exogenous influence factors. It is substantiated that the formation of the resilience of the national higher education system to the conditions of information economy requires the development of long-term cooperation between universities, enterprises, state authorities, and public organizations (Quadruple Helix model). The author proposes a matrix for synchronizing the interests of subjects of Quadruple Helix model in implementing the Resilience Strategy of the Higher Education System to the conditions of information economy. The achievement of synergistic effects from the cooperation of subjects of the Quadruple Helix model requires the coordination of their interests (coherence principles), the consolidation of resources and potentials (consolidation principle), and coordination of activities (principles of trust and information capacity). The practical implementation of the proposed in the article scientific contributes to the convergence of education, science and business; provides diversification of funding sources for higher education institutions; increases the investment attractiveness of the educational and scientific spheres; ensures the growth of the international competitiveness of the national higher education system.

Keywords: higher education system, higher education institution, information economy, resilience, strategy, synchronization of stakeholders' interests.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.225.4:519.257

Базалійська Н. П.

Хмельницький національний університет

ПОБУДОВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ПРЕМІЮВАННЯ РОБІТНИКІВ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено необхідність та доцільність преміювання робітників в системі регулювання оплати праці підприємства. Визначено структуру середньомісячної заробітної плати робітників промислового підприємства. Представлено складники премії робітників, що пов'язані з виконанням виробничих завдань в цехах. Проаналізовано основні фактори преміювання робітників виробничих підрозділів. Запропоновано шкали підвищення премії за індивідуальні результати праці робітника залежно від зростання продуктивності праці. Побудовано економіко-математичну модель преміювання робітників залежно від рівня досягнення планового значення показника виробництва продукції. Представлено системи преміювання робітників (колективів бригад) за виконання нормованого завдання залежно від якості продукції та підвищення коефіцієнта використання устаткування.

Ключові слова: оплата праці, преміювання робітників, продуктивність праці, економіко-математична модель, промислове підприємство.

Постановка проблеми. За роки проведення економічних реформ в Україні зазнали змін традиційні методи регулювання заробітної плати, що виділялися в правовій науці. З'явилося чимало гострих проблем у сфері регулювання оплати праці, зокрема істотний розрив між розміром мінімальної заробітної плати та величиною прожиткового мінімуму; порушення гарантій на оплату праці, встановлених державою; дискримінація в оплаті праці робітників; наявність численних прогалин у законодавстві щодо заробітної плати, що робить його неефективним в умовах ринкової економіки. Перелічені проблеми тривалий час перебували поза увагою вітчизняної правової науки, внаслідок чого у чинному законодавстві переважно переважно економічний підхід до визначення поняття «заробітна плата», отже, проблемним залишається саме правове визначення даного терміну.

Таким чином, об'єктивно виникає необхідність регулювання оплати праці шляхом створення відповідного механізму на мікрорівні та побудови економіко-математичної моделі розрахунку преміювання робітників задля підвищення її мотивації та ефективності господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом базується на дослідженнях фахівців з кадрового менеджменту, таких як Р. Кеттел, К. Леонгард, Д. Голланда, В. Поляков, В. Спіранський, Г. Слезінгер, В. Травін, С. Шекшня. Різні аспекти трудових відносин та організації заробітної плати досліджували вітчизняні вчені, зокрема А. Акмаєв, Д. Богиня, Л. Бунтовська, В. Василенко, В. Гончаров, В. Данюк, Г. Дмитренко, М. Долішній, Т. Заяць, Б. Кляненко, А. Калина, М. Карлін, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, В. Лагутін.

Водночас недостатньо розробленими для практичного застосування в системі оплати праці є механізми її регулювання через використання гнучких форм оплати праці на основі використання в мотиваційному механізмі нових форм оцінювання праці для розвитку трудової активності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із важливих елементів орга-

нізації виробництва є оплата праці, яка виражає головний та безпосередній інтерес найманих працівників, роботодавців та держави. Пошук взаємовигідного механізму реалізації та збереження інтересів вказаного тристороннього партнерства є однією з основних умов розвитку економіки, а також предметом функції управління працею та оплатою, узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

Мета статті. Метою статті є побудова економіко-математичної моделі преміювання робітників в системі регулювання оплати праці промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Формування високоефективної системи оплати праці для підприємства має базуватись на ефективному організаційно-економічному механізмі оплати праці, який би відображав взаємозв'язки рівня оплати праці з результатами діяльності підприємства, трудового внеску в них конкретного працівника з урахуванням державної політики регулювання та розподілу матеріальних благ. Організація заробітної плати, заснована на використанні її традиційних елементів у вигляді тарифних ставок та окладів, різних премій, доплат і надбавок, слабо сприйнятлива до вимог науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економії ресурсів.

У науковій літературі описано безліч підходів до системи побудови оплати праці відповідно до специфіки підприємства та його корпоративної культури. Найбільша кількість публікацій присвячена оцінюванню чинників, що стимулюють підвищення величини заробітної плати працівників. У вітчизняній практиці стимулювання здійснювалося за допомогою різних коефіцієнтів, таких як коефіцієнт трудової участі (КТУ), коефіцієнт творчого внеску (КТВ), коефіцієнт якості праці (КЯП), R-теорії [1, с. 89]. Головними недоліками цих методів є суб'єктивний характер визначення вказаних коефіцієнтів. Крім того, всі автори відзначають важливу стимулюючу функцію заробітної плати в системі мотивації праці робітників, але у згаданих та інших роботах відсутня інформація про кількісну оцінку цього чинника та його місце в рейтингу інших чинників мотивації праці.

Завданням нашого дослідження є подання методичних підходів до вдосконалення преміювання працівників цеху промислового підприємства залежно від рівня досягнення ним планового значення показника виробництва продукції та нарахування надбавок до заробітної платні, які б стимулювали збільшення виробництва та зменшення його собівартості.

У зв'язку з великою кількістю понять, що використовуються як вітчизняними, так і зарубіжними фахівцями, під заробітною платою розуміються грошові виплати, що відшкодовують витрати відповідно до трудового законодавства у вигляді монетарних компенсаційних виплат ("total cash"), тобто грошової частини компенсаційних виплат ("total compensation"), заробітної плати, що складається з фіксованої та змінної частин [2, с. 234].

Для підвищення зацікавленості робітників у виконанні виробничої програми щодо певного обсягу й рівня якості продукції та збереження ресурсів на промислових підприємствах застосовується почасово-преміальна система оплати праці, яка враховує не тільки оплату за тарифом, але й додаткову заробітну плату з використанням системи показників преміювання [3, с. 134].

Структура середньомісячної заробітної плати робітників цехів досліджуваного підприємства наведена в табл. 1.

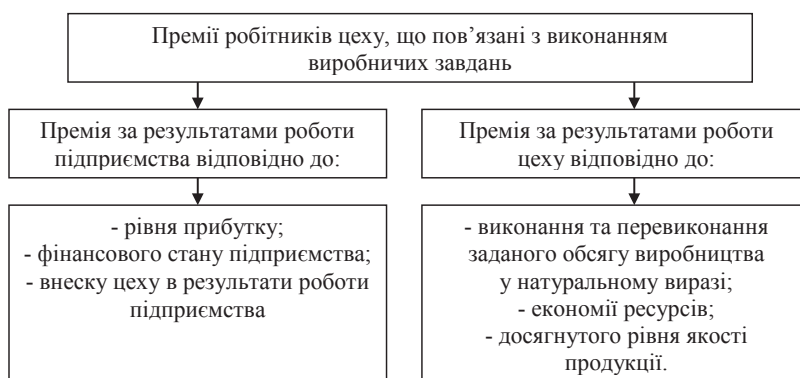


Рис. 1. Складники премії робітників, що пов'язані з виконанням виробничих завдань в цехах

Як правило, премія за результатами роботи цеху значно більше, ніж за результатами роботи підприємства. Так, наприклад, у структурі заробітної плати робітників цеху № 1 питома вага премії за результатами роботи цеху становить у середньому 11,7%, тоді як премія за результатами роботи цеху № 2 становить 0,8%. В умовах цеху № 2 ці показники становлять 14,3% та 1,2% відповідно.

Аналіз засад преміювання в цехах № 1 та № 2 виявив, що розмір премії для підрозділів за результатами роботи підприємства кожного календарного періоду визначається за рішенням керівництва відповідно до загального рівня прибутку, фінансового стану та внеску цеху в результати роботи підприємства [4, с. 25].

Слід зазначити, що фактори преміювання за результатами роботи цеху, які здебільшого застосовуються в практиці цехів, мають переваги (табл. 2).

Такий вид преміювання мотивує робітників до досягнення кінцевих результатів роботи підприємства. Розподіл цієї премії між працівниками внутрішньоцехових підрозділів найчастіше виконується за рішенням керівництва цеху, і для кожного робітника її розмір визначається індивідуально як відсоток від його заробітної плати за тарифом відповідно до кваліфікації та фактично відпрацьованого часу. Часто таке преміювання має ситуативний характер і не має достатнього економічного обґрунтування [5, с. 114].

Може застосовуватися прогресивна шкала преміювання за економією встановленого обсягу ресурсів, або частина суми економії (від 40% до 50%) може розподілятися між робітниками підрозділів [6, с. 115]. Під час преміювання робітників основного виробництва якісні показники їх праці встановлюються як додаткові. За рівнем їх виконання коригується премія за виконання або перевиконання норм виробітку, виробничих завдань, нормованих завдань тощо. Наочне уявлення про конструкцію такої системи дає приклад, наведений у табл. 3.

Застосовуються також системи, в яких замість коригуючих коефіцієнтів передбачається підвищення премії у відсотках за кожний відсоток пере-

Таблиця 1
Структура середньомісячної заробітної плати робітників цехів промислового підприємства

Складові елементи середньомісячної заробітної плати робітників	Питома вага по цехах, %	
	цех № 1	цех № 2
1. Основна заробітна плата	41,3	43,4
2. Додаткова заробітна плата	58,5	56,3
зокрема, премія за результатами роботи цеху	11,7	14,3
премія за результатами роботи підприємства	0,8	1,2
інші виплати з додаткової заробітної плати	46,0	40,8
3. Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	0,2	0,3
Всього	100,0	100,0

Як видно з табл. 1, премії робітників, що пов'язані з виконанням виробничих завдань, є сукупністю премій за результатами роботи підприємства та за результатами роботи цеху, мають значну питому вагу у загальній сумі середньомісячної заробітної плати робітників і становлять в умовах цеху № 1 та цеху № 2 12,5% і 15,5% відповідно (рис. 1).

Таблиця 2

Аналіз основних факторів преміювання робітників виробничих підрозділів

Фактори преміювання	Переваги показників
Виконання та перевиконання заданого обсягу виробництва в натуральному виразі	Мотивує робітників підрозділу до підвищення обсягу виробництва в натуральному виразі, що сприяє підвищенню ефективності використання основних засобів та виробничих потужностей підприємства. Зумовлює зниження собівартості одиниці продукції за рахунок постійних витрат.
Економія матеріальних та енергетичних ресурсів	Мотивує робітників до зниження собівартості продукції, що зумовлює підвищення ефективності виробництва.
Виконання замовлень	Мотивує робітників до дотримання ними умов договірних зобов'язань з випуску продукції заданого обсягу та якості.

Таблиця 3

Системи преміювання робітників (колективів бригад) за виконання нормованого завдання залежно від якості продукції та підвищення коефіцієнта використання устаткування

Відсоток здавання продукції з першого пред'явлення (норматив становить 90%)	Коефіцієнт використання устаткування (норматив становить 0,75)			
	0,85–0,90	0,80–0,84	0,75–0,79	0,70–0,74
	Коефіцієнт коригування премії за виконання нормованого завдання			
Нижче 80	0,8	0,7	0,6	0,3
80–84	0,9	0,8	0,7	0,6
85–90	1,0	1,0	0,9	0,7
91–93	1,0	1,0	1,0	0,9
94–97	1,0	1,0	1,0	0,9
Більше 97	1,0	1,0	1,0	1,0

Таблиця 4

Шкали підвищення премії за індивідуальні результати праці робітника залежно від зростання продуктивності праці у цеху з урахуванням коефіцієнта використання устаткування

Коефіцієнт використання устаткування (норматив становить 0,70)	Зростання продуктивності праці у цеху				
	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	Більше 2,0%
	Коефіцієнт підвищення премії				
0,70–0,80	1,03	1,05	1,07	1,09	1,10
0,81–0,90	1,04	1,08	1,12	1,16	1,20
Вище 0,90	1,05	1,10	1,15	1,20	1,25

Таблиця 5

Величина преміальної винагороди залежно від рівня досягнення планового значення показника виробництва продукції

Рівень виконання плану, %	Відсоток премії за показником	Рівень виконання плану, %	Відсоток премії за показником	Рівень виконання плану, %	Відсоток премії за показником
80	30	91	55	101	101
81	32	92	60	102	102
82	34	93	65	103	103
83	36	94	70	104	104
84	38	95	75	105	105
85	40	96	80	106	106
	42	97	85	107	107
87	44	98	90	108	108
88	46	99	95	109	109
89	48	100	100	110	110
90	50	–	–	–	–

виконання основного показника [7, с. 299]. Показниками преміювання є зростання продуктивності праці, а також прибутку, виробництва продукції на експорт, зниження собівартості продукції. Премія за індивідуальні результати праці робітника за спеціальною шкалою підвищується за кожний відсоток виконання цих показників (табл. 4).

В новому підході до преміювання розмір премії визначається з огляду на прийняті планові зобов'язання, причому премія визначається також тоді, коли план недовиконано. Задля цього опитано 24 працівника керівної та середньої ланок. Їх відповіді оброблялися за критерієм Кенделла [8, с. 197] задля визначення рівня однотайності відповідей. Значення коефіцієнта становило 0,84, що дає змогу прийняти рішення щодо можливості усереднення думок експертів. У табл. 5 наведено результати цієї процедури щодо величини премії залежно від рівня досягнення планового виробництва продукції. За даними табл. 5 є два злами, які визначаються рівнями виконання плану: 80–90%, 90–100% та 100–110%. У зв'язку з цим було вибрано поліном п'ятого порядку, на підставі якого можна визначити процент нарахування премії. Розрахунок виконано із застосуванням додатку «Регресія» електронних таблиць Excel [9, с. 112].

Якість апроксимації становила $R^2=0,999$. Таке значення величини R^2 дає змогу стверджувати, що середня похибка апроксимації не перевищує 0,1%, тому є цілком прийнятним.

$$ППП = 0,00006ВП^5 - 0,0287РВП^4 + 5,4317РВП^3 - 510,98РВП^2 + 2390РВП - 44391, \quad (1)$$

де $ППП$ – процент премії за показником (процент нарахування премії), %; $РВП$ – рівень виконання плану, %.

Для аналітичного опису даних з табл. 5 використано кусочно-лінійну апроксимацію, яка має два злами, між якими пролягають майже лінійні ділянки в межах від 80% до 90%, 90% до 100% та від 100% до 110%.

Розрахунки лінійних залежностей виконано із застосуванням додатку «Регресія» електронних таблиць Excel.

В результаті отримано такі формули:

– у межах від 80% до 90%:

$$ППП = 2РВП - 130; \quad (2)$$

– у межах від 91% до 100%:

$$ППП = 5РВП - 400; \quad (3)$$

– у межах від 101% до 110%:

$$ППП = РВП, \quad (4)$$

де $ППП$ – процент премії за показником (процент нарахування премії), %; $РВП$ – рівень виконання плану, %.

Для формул 1–4 якість апроксимації $R^2=1$, тобто точність ідеальна, що свідчить про правильний підхід до застосування лінійної апроксимації даних з табл. 4. Таким чином, рівняння 3.4–3.6 дають змогу описати процес стимулювання працівників до збільшення продуктивності понад плану, але не забезпечується рівень його якості.

Залежність зменшення проценту премії від рівня собівартості показує, що в цьому випадку також потрібно застосувати лінійну апроксимацію графіку. Розрахунок лінійних залежностей виконано із застосуванням додатку «Регресія» електронних таблиць Ексел. Якість апроксимації запропонованим методом була також $R^2=1$, як і в попередньому випадку:

$$ПЗП = \begin{cases} 0, \text{ якщо } P3 > 45\% \\ -3P3 + 1,98, \text{ якщо } 45\% \geq P3 > 37\% \\ -20P3 + 8,1, \text{ якщо } 37\% \geq P3 > 36\% \\ -5P3 + 2,85, \text{ якщо } 35\% \geq P3, \end{cases} \quad (5)$$

де $ПЗП$ – процент зміни премії, %; $РЗ$ – рівень собівартості реалізованої продукції, %.

Таким чином, преміальна надбавка до тарифної ставки має бути розрахована як їх добуток:

$$ППП = \begin{cases} 2РВП - 130, \text{ якщо } 80\% \geq РВП \geq 90\% \\ 5РВП - 400, \text{ якщо } 91\% \geq РВП \geq 100\% \\ РВП, \text{ якщо } РВП \geq 101\% \end{cases} \quad (6)$$

$$\begin{cases} 0, \text{ якщо } P3 > 45\%; \\ -3P3 + 1,98, \text{ якщо } 45\% \geq P3 > 37\%; \\ -20P3 + 8,1, \text{ якщо } 37\% \geq P3 > 36\%; \\ -5P3 + 2,85, \text{ якщо } 35\% \geq P3. \end{cases}$$

Подібна формула може бути легко формалізована, наприклад, в електронних таблицях, а також є досить простою для застосування. Перевагою запропонованого методу розрахунків є простота розрахунків, але вона базується на експертних висновках.

Висновки і пропозиції. Розроблена методика входить в один з чотирьох рівнів механізму мотивації праці на промисловому підприємстві. Проведені дослідження показали таке.

1) Значне скорочення обсягів реалізації приводить до зниження оплати праці і, як наслідок, вмотивованості працівників та престижності праці. Це викликає необхідність стимулювання працівників для збільшення обсягу виробництва продукції та покращення її якості на основі вдосконалення стимулюючої функції заробітної плати.

2) На промисловому підприємстві працівники отримують основну (постійну) заробітну плату залежно від тарифної ставки або грейду та додаткову (змінну) заробітну плату залежно від розміру премії. Основна частина зарплати виконує соціальну функцію, а преміальна – стимулюючу.

3) Встановлено, що додаткова (змінна) частина заробітної плати виплачується працівникам згідно з розміром премії за виконання та перевиконання дільниці планового завдання, яке відрізняється тим, що співвідношення встановлюються за параболічною формою зв'язку двох зламів на трьох інтервалах виконання плану (80–90%, 91–100%, 101–110%), а зменшення величини премії відбувається за підвищення рівня собівартості продукції з огляду на їх кусково-лінійну апроксимацію, що дає змогу посилити стимулюючу функцію преміювання працівників промислового підприємства.

Список використаних джерел:

- Івашина О. Удосконалення державного регулювання оплати праці в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування* : зб. наук. пр. № 2(5). Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2010. С. 87–92.
- Мартин О. Заробітна плата як економічна категорія: соціально-економічні аспекти. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.7. С. 232–240.
- Лук'янченко Н., Дороніна О. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2006. 212 с.
- Рекомендації щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працюючих в кінцеві результати роботи підприємства : затверджені Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 31 березня 1999 р. № 44. *Праця і зарплата*. 1999. № 11. С. 18–31.
- Пістунів І., Турчанінова І., Антонюк О. Методи прийняття управлінських рішень в економіці : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. 120 с.
- Пономаренко О. Удосконалення змінної частини заробітної плати на промисловому підприємстві. *Детермінанти сталого розвитку організацій в умовах глобалізації* : збірник матеріалів I міжнародної науково-практичної конференції. Дніпропетровськ, 2015. С. 114–117.
- Пономаренко О. Мотивація праці і реалізація її механізму на підприємствах. *Економіка промисловості*. 2017. № 4. С. 297–301.
- Каличева Н., Стецюк М. Удосконалення системи управління персоналом в умовах розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 49. С. 195–198.
- Жуков А. Модернізація економіки : монографія. Москва : АТИСО, 2014. С. 105–114.

References:

- Ivashina O. (2010). Udoshkonalennya derzhavnogo regulyuvannya oplati pratsi v Ukraini [Improving state regulation of wages in Ukraine]. *State administration and local self-government*. Dnipropetrovsk, no. 2(5), pp. 87–92.
- Martyn O. (2012). Zarobitna plata yak ekonomichna kateghoriya: socialno-ekonomichni aspekty [Wages as an Economic Category: Socio-Economic Aspects]. *Scientific Journal of NLTU of Ukraine*, no. 22.7, pp. 232–240.
- Luk'janchenko N., Doronina O. (2006). Upravlinnja systemoju oplaty praci na promyslovomu pidpryjemstvi [Management of the system of labor remuneration at an industrial enterprise]. Donetsk : DonNU. (in Ukrainian)
- Rekomendatsiyi schodo viznachennya zarobitnoyi plati pratsyuyuchih v zalezhnosti vid osobistogo vnesku pratsyuyuchih v kintsevi rezultati roboti pidpriemstva. Zatverdzeni nakazom Ministerstva pratsi ta sotsialnoyi politik [Recommendations for determining the wages of employees depending on the personal contribution of employees in the final results of the enterprise. Approved by the order of the Ministry of Labor and Social Policy of Ukraine] 31.03.1999 r. No. 44. *Labor and salary*, no. 11, pp. 18–31.
- Pistunov I., Turchaninova I., Antonjuk O. (2008). Metody pryjnattja upravlinsjykh rishen v ekonomici [Methods of making managerial decisions in economics]. Dnipropetrovsk : National Mining University. (in Ukrainian)

6. Ponomarenko O. (2015). Udoskonalennja zminnoji chastyni zarobitnoji platy na promyslovomu pidpryjemstvi [Improvement of the variable part of wages in the industrial enterprise]. *Determinants of sustainable development of organizations in the conditions of globalization*. Dnipropetrovsk, pp. 114–117.
7. Ponomarenko O. (2017). Motyvacija praci i realizacija jiji mekhanizmu na pidpryjemstvakh [Motivation of labor and implementation of its mechanism at enterprises]. *Economy of industry*, no. 4, pp. 297–301.
8. Kalycheva N., Stecjuk M. (2015). Udoskonalennja systemy upravlinnja personalom v umovakh rozvytku pidpryjemstva [Improvement of the personnel management system under the conditions of enterprise development]. *Journal of the Economy of Transport and Industry*. Kharkiv, no. 49, pp. 195–198.
9. Zhukov A. (2014) Modernyzacyja ekonomyky [Modernization of the economy]. Moscow : ATISO. (in Russian)

Базалийская Н. П.

Хмельницкий национальный университет

ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПРЕМИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье определены необходимость и целесообразность премирования работников в системе регулирования оплаты труда предприятия. Определена структура среднемесячной заработной платы работников промышленного предприятия. Представлены составляющие премии работников, связанные с выполнением производственных заданий в цехах. Проанализированы основные факторы премирования работников производственных подразделений. Предложены шкалы повышения премии за индивидуальные результаты труда работника в зависимости от роста производительности труда. Построена экономико-математическая модель премирования работников в зависимости от уровня достижения планового значения показателя производства продукции. Представлены системы премирования работников (коллективов бригад) за выполнение нормированного задания в зависимости от качества продукции и повышения коэффициента использования оборудования.

Ключевые слова: оплата труда, премирование работников, производительность труда, экономико-математическая модель, промышленное предприятие.

Bazaliyska Nataliya

Khmelnytsky National University

CONSTRUCTING MATHEMATICAL MODEL TRANSMISSION OF EMPLOYEES IN THE REGULATION OF THE PAYMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The article determines the necessity and expediency of conducting a bonus of workers in the system of labor remuneration regulation of the enterprise. This article illustrates the skill of formulating economic and mathematical problems, their solutions, and further analysis. The structure of the average monthly salary of the workers of the industrial enterprise is determined. Analyzes modern approaches to building a system of material incentives for trade enterprises, formed proposals on ways of increasing the efficiency of building this system in view of international experience, modern scientific research in personnel management and industry specifics. The main factors of bonus of workers of production units are analyzed. The scale of increase of the premium for the individual results of the work of the worker, depending on the increase of labor productivity, is proposed. The economic-mathematical model of bonuses of workers is constructed depending on the level of achievement of the planned value of the production index. In the article the essence of the term «wages» is defined as remuneration calculated in monetary terms, which under an employment contract the employer pays the employee for work done by him. It has been proved that most of the processes taking place in the economy is inherently nonlinear, indicating the inefficiency of statistical analysis methods. The use of economic-mathematical model for the current development planning and production planning for the future to determine it basic parameters. The developed model is applicable in the analysis of the resulting structure of production. Done economic modeling payroll in FG «Valentine» with a software package Microsoft Office (Excel). Developed forecast payroll staff industrial company with the influence on it of independent factors. The following proposals are proved: improvement of work remuneration, bonus arrangement, and institutional provision. Systems of bonuses of workers (teams of brigades) for fulfilling the standardized task are presented, depending on the quality of products and increase of the coefficient of equipment use.

Keywords: salary, bonus of workers, labor productivity, economic-mathematical model, industrial enterprise.

УДК 338.48

Безугла Л. С.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭКОТУРИЗМА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье рассмотрены проблемы ведения предпринимательства в сфере экологического туризма; выделены пять основных критериев, которым должны соответствовать предприятия экологического туризма. Обозначено влияние экологического туризма на социально-экономические показатели страны, которые могут быть чрезвычайно значимы особенно для сельской местности Украины. Графически отображены факторы социально-экономического влияния на развитие предприятий экотуризма в Украине, которые приведут к повышению экономической устойчивости территорий, вовлеченных в развитие экологического туризма в сельской местности, за счет создания новых рабочих мест; привлечения в сферу обслуживания местного населения и повышения их жизненного уровня; снижения уровня социальной напряженности. Проанализированы положительные и отрицательные аспекты деятельности предприятий экотуризма. Разработаны основные направления стратегии развития предприятий экологического туризма с целью повышения доходности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: предприятия экологического туризма, стратегия развития предприятий, социально-экономическое развитие, социально-экономическое влияние, конкурентоспособность.

Постановка проблемы. Сейчас сфера туризма в Украине – это интенсивно развивающееся звено экономики страны, ведь растет популярность туризма как активного отдыха, постоянно расширяется его география, создаются новые направления и виды туризма. С учетом современной финансовой ситуации на мировом рынке целесообразно прогнозировать динамичное развитие внутреннего сектора экономики страны. В связи с этим возрастет спрос на все направления и виды отдыха в Украине. Одним из наиболее популярных видов является экологический туризм, где предприятия экотуризма являются одними из важнейших сегментов туристической сферы. Согласно оценке экспертов именно предприятия экотуризма в ближайшем будущем получают приоритетное развитие с учетом их ориентирования на рациональное использование природных и историко-культурных объектов; воспитания экологического мировоззрения населения, которое позволит избежать множества негативных последствий массового туризма. Кроме того, опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что предприятия экологического туризма способствуют социально-экономическому развитию в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам и перспективам развития предприятий экотуризма как в Украине, так и в мире посвящены научные разработки отечественных и зарубежных ученых. Т.В. Бочкарева рассматривает современное понятие экотуризма, оценивает возможности применения приобретенного опыта в условиях малых городов Украины. А.С. Кусков определяет основные цели и критерии, которым должен соответствовать экологический туризм, разнообразие его направлений. В.В. Храбовченко исследует предпосылки зарождения и историю развития предприятий экотуризма, концепцию устойчивого развития современного туризма.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Проблемы развития предприятий экологического туризма находят отражение в публикациях отечественных и зарубежных ученых, однако возможность воздействия предприятий экологического туризма на социально-экономическую сферу Украины раскрыта не в полном объеме, что обуславливает необходимость дальнейшего исследования этого вопроса.

Цель статьи. Главной целью работы является определение степени социально-экономического

влияния развития предприятий экотуризма на современное общество и формирование стратегии развития предприятий экотуризма, повышение их конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Экологический туризм – это природно-ориентированный вид туризма, который представляет собой путешествие в места с относительно невредимой естественной средой с целью получения представлений о культурно-этнографических и природных особенностях местности без нарушения целостности экосистемы со стороны путешественника, который осуществляется в соответствии с принципами экологической устойчивости, делая охрану природных ресурсов выгодной для местных жителей [1]. Отличительные особенности экологического туризма заключаются в том, что он может предотвращать негативное влияние на природу и заставлять предприятия в сфере экотуризма содействовать охране природы и социально-экономическому развитию Украины в целом.

В процесс экологического туризма вовлечено местное население, которое заинтересовано в использовании природных ресурсов на основе предпринимательства. Экономическая суть предприятий в сфере туризма обязательно должна иметь черты «экологичности», не нарушая природного равновесия. Все виды предприятий в сфере туризма фактически должны содержать экологическую и культурную составляющие, иметь общеобразовательные цели и воспитательную направленность.

Современные экономисты-исследователи выделяют пять основных критериев соответствия деятельности предприятий экологического туризма:

- направленность на природу, использование преимущественно природных ресурсов;
- минимизация нанесения ущерба;
- нацеленность на экологическое образование, просвещение и формирование отношений равноправного партнерства с природой;
- направленность на сохранение местной социально-культурной сферы;
- экономическая эффективность с позиции устойчивого развития регионов экологического туризма.

Экологический туризм обычно понимают как активный и познавательный отдых людей, посещающих экологически чистые места, природные резерваты, национальные парки и заповедники, бальнеологические учреждения [2].

Необходимыми составляющими деятельности предприятий экотуризма являются государственная поддержка и регулирование развития туристического бизнеса. Согласно Распоряжению Кабинета Министров Украины от 16 марта 2017 года № 168-р правительство одобрило Стратегию развития туризма и курортов на период до 2026 года. Документ разработан с целью создания условий для обеспечения ускоренного развития сферы туризма (в том числе, экологического туризма) и курортов, превращения ее в высокоэффективную, интегрированную в мировой рынок отрасль. Введение Стратегии предполагается по таким основным направлениям:

1) обеспечение безопасности туристов, защита их законных прав и интересов;

2) имплементация законодательства ЕС в сфере туризма;

3) обеспечения комплексного развития территорий, в том числе создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в развитие туристической инфраструктуры;

4) совершенствование системы профессиональной подготовки специалистов сферы туризма;

5) формирование и продвижение положительного имиджа Украины как страны, привлекательной для туризма [3].

Реализация стратегии предполагается за счет средств государственного, местных бюджетов и других источников, не противоречащих законодательству, а объем финансирования будет определяться ежегодно с учетом конкретных задач и реальных возможностей.

Основной целью государственного регулирования является охрана окружающей природной среды. Предпринимательство в сфере туризма связано с использованием природных рекреационных туристических ресурсов в виде лечебно-оздоровительных местностей, земель, лесов, водных ресурсов, природных заповедников, национальных парков, курортов и т. д. Поскольку природные ресурсы, согласно законодательству, находятся в государственной собственности, то в условиях смешанной рыночной экономики их использование в сфере туризма основывается на арендных отношениях.

Для формирования положительного имиджа предприятий на территориях экотуризма необходимо наличие совокупности факторов эффективного функционирования, а именно достаточная степень экономического развития, формирования и развития инфраструктуры, сферы услуг, транспорта, экологической составляющей, присутствия рекреационных ресурсов и общей инвестиционной привлекательности. Положительный имидж территории необходим для привлечения в страну частного капитала, который является одним из видов дополнительных инвестиций [2].

В табл. 1 представлен объем прямых инвестиций в экономику Украины по видам экономической деятельности за 2014–2018 годы.

Анализ данных табл. 1 свидетельствует о том, что на протяжении последних пяти лет объем прямых инвестиций сократился практически во всех отраслях экономики Украины. Исключение составляют только отрасли «Информация и телекоммуникация» и «Образование», показатели

Таблица 1
Динамика объема прямых инвестиций в экономику Украины по видам экономической деятельности за 2014–2018 годы (млн. дол. США)

Отрасли	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Разница между 2018 годом и 2014 годом, %
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	776,9	617,0	502,2	586,2	578,6	74,5
Промышленность	17 681,4	12 419,4	9 893,6	9 667,6	10 543,7	59,6
Строительство	1 580,0	1 301,9	1 104,1	1 043,3	919,5	58,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	6 807,8	6 037,6	5 247,4	5 106,5	4 957,8	72,8
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	1 535,3	1 355,5	1 088,0	1 086,0	985,3	64,2
Временное размещение и организация питания	446,5	382,3	332,6	330,0	343,3	76,9
Информация и телекоммуникации	1 894,7	1 646,2	2 089,4	2 075,7	2 100,1	110,8
Финансовая и страховая деятельность	12 261,4	6 421,7	4 350,1	3 627,4	3 526,3	28,6
Операции с недвижимым имуществом	4 768,3	3 979,4	3 882,1	3 764,4	3 796,3	79,6
Профессиональная, научная и техническая деятельность	4 006,8	2 634,5	2 222,6	2 253,5	2 131,1	52,9
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	1 686,9	1 340,2	1 222,7	1 507,3	1 550,9	91,9
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	0,1	0,1	–	–	–	–
Образование	12,0	10,7	16,0	21,8	21,2	176,7
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	59,9	50,7	44,0	44,5	36,6	61,1
Искусство, спорт, развлечения и отдых	157,0	141,0	112,5	100,7	98,8	62,9
Предоставление других видов услуг	28,9	18,4	–	–	–	–
Всего	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	31 606,4	–

Примечания: данные приведены без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым, Севастополя, а также без части временно оккупированных территорий в Донецкой и Луганской областях

Источник: составлено автором на основе источника [4]

которых увеличились на 10,8% и 76,7% соответственно. Что касается отраслей «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», «Временное размещение и организация питания», «Здравоохранение и предоставление социальной помощи» и «Искусство, спорт, развлечения и отдых», то их объем инвестиций уменьшился на 25,5%, 23,1%, 38,9% и 37,1% соответственно.

Исследование современных ученых-экономистов базируются на измерении величины капитала, привлеченного на определенную территорию, путем применения туристического «мультипликатора», что оказывает косвенное влияние на социальную сферу и экономику страны.

Туристический мультипликатор – это один из самых комплексных показателей эффективности развития туристической отрасли, расчет которого осуществляется на основе изучения туристического спроса с помощью анализа туристических расходов.

Х. Клемент рассматривает туристический мультипликатор как годовой оборот 1 доллара расходов туристов, который генерирует экономическую деятельность региона. По мнению В.А. Гуляева, туристический мультипликатор – это коэффициент косвенного воздействия туризма на социальную и экономическую сферы данной отрасли на региональном или федеральном уровне [5].

Таким образом, мультипликатор туризма можно определить как отношение изменений ключевых показателей, характеризующих уровень развития отрасли (доход, занятость, бюджетные поступления и др.) к приросту расходов туристов в регионе.

Долгосрочное влияние туризма создает широкий мультипликативный эффект, проявляющийся в развитии сопряженных отраслей, в частности строительства, промышленности, сельского хозяйства, народных промыслов. В результате увеличивается занятость населения, растут его доходы. Так, опыт развитых стран, в частности Франции и Испании, свидетельствует о том, что строительство 100 мест размещения туристов влечет создание 20–25 новых рабочих мест по их обслуживанию.

Развитие предприятий экологического туризма в стране оказывает положительное влияние на социально-экономические показатели. Одним из основных аспектов предпринимательства в сфере экологического туризма является оценивание факторов социально-экономического влияния на развитие предпринимательства в сфере экотуризма (рис. 1).

Социальные последствия развития предпринимательства экотуризма могут быть достаточно весомыми особенно для сельских территорий Украины. Развитие инфраструктуры предприятий экотуризма повышает престиж страны, создает условия для отдыха туристов и местного населения в природной рекреационной среде. Предприятия экологического туризма стимулируют традиционные формы использования природных ресурсов, выращивания экологически чистых продуктов питания; увеличения инвестиций как для инфраструктуры и сервиса, так и для охраны природы.

С точки зрения влияния на экономические показатели предприятия экологического туризма способствуют:

- повышению экономической устойчивости территорий, вовлеченных в развитие предприятий экологического туризма на сельских территориях путем создания новых рабочих мест;

- привлечению в сферу обслуживания местного населения;

- повышению жизненного уровня местного населения и снижению уровня социальной напряженности.

Создание экологических маршрутов и совершенствование инфраструктуры экотуризма в Украине способствуют развитию внутреннего и внешнего туризма. Мероприятия, направленные на развитие предприятий экологического туризма, приводят к созданию новых рабочих мест не только в сельских территориях, но и в потенциальных туристических фирмах.

Исследуя предприятия экологического туризма в этнографическом контексте, отметим, что их развитие способно оказывать положительное влияние на социально-экономические показатели общин, малых народов, этнических групп. В частности, туристы в рамках путешествия знакомятся с ценностями культуры народа, прикладного искусства, местными обычаями, обеспечивают наличие рабочих мест и приток денежных средств коренным жителям, что поможет им сохранять традиционный уклад. Туристический бизнес способен привлечь в экономику новые виды природных ресурсов на постоянной основе, развитие экологической культуры населения, а также поддерживать особенно охраняемые природные территории (ООПТ), уровень государственной поддержки которых недостаточен не только для их развития, но и для их сохранения [6].

Однако следует отметить, что вклад предприятий экотуризма в экономическое развитие тем значительнее, чем больше в нем используются натуральные продукты и материалы органического производства, а также местный персонал. Это связано с эффектом туристического мультипликатора, а также фактором «утечки» доходов. Несмотря на это, стоит отметить, что предприятия экологического туризма могут негативно влиять на социальные показатели, так как большинство охраняемых территорий не готовы к приросту потока посетителей, особенно экотуристов.

С точки зрения создания новых рабочих мест для местного населения выделяют положительные и отрицательные аспекты, причиненные развитием предпринимательства в сфере экотуризма.

К положительным аспектам относят высокую вероятность создания новых рабочих мест, не требующих высокой квалификации, что удовлетворит главные потребности основного слоя сельского населения; необходимость квалифицированного персонала для решения основных задач предпринимательского экотуризма (переводчики, гиды, менеджеры в туристических фирмах, специалисты по охране природы и др.), что привлечет молодую, трудоспособную, активную рабочую силу и повысит конкурентоспособность экотуризма.

К отрицательным аспектам относят низкооплачиваемые, сезонные рабочие места, которые не дают возможности карьерного роста; низкую квалификацию местной рабочей силы, а также недостаточный объем финансовых средств и компетенций для ведения независимого предпринимательства.

С учетом вышеизложенного стратегия развития предприятий экологического туризма способствует созданию специальной программы, которая будет обеспечивать местному населению возможность получить реальные блага и социальные преимущества от подобной деятельности. Это особенно важно, ведь в отдельных случаях развитие предпринимательства в сфере экотуризма лишь обогатило узкий круг инвесторов и приводило к еще большему социальному расслоению. В данном контексте развитие предприятий экотуризма может



Рис. 1. Факторы социально-экономического влияния на развитие предпринимательства в сфере экотуризма

Источник: составлено автором на основе источника [2]

рассматриваться негативно местными жителями. При организации социально-экономического взаимодействия с местным населением необходимо предварительно выстроить стратегию развития, учитывающую вышеуказанные аспекты.

Выводы и предложения. Для развития предприятий экологического туризма необходим реальный взгляд на их предполагаемую доходность, конкурентоспособность предлагаемых услуг, а также на возможности их продвижения. Для этого важно оптимизировать уровень развития предприятий экологического туризма (туристический мультипликатор) для данной территории и разработать стратегию, ведущую к достижению этого уровня. Подобная стратегия учитывает обязательные

принципы развития предприятий в сфере экологического туризма, которыми являются сохранение природных комплексов; создание механизмов увеличения занятости местного населения; возникновение возможности роста доходов как природоохранных структур, так и сельских территорий; развитие экологического образования. Местные и областные органы управления и предприятия ООПТ, принимая такую стратегию развития, будут способны минимизировать расходы и риски предприятий экотуризма, а также максимально увеличивать их эффективность. Таким образом, развитие предприятий экологического туризма способно оказать положительное влияние на социально-экономические показатели.

Список использованных источников:

1. Сорокіна Г.О. Екологічний туризм : навчальний посібник. Луганськ : ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2013. 206 с.
2. Виноградов Е.С. Оценка социально-экономического потенциала развития экотуризма в регионе. *Технико-технологические проблемы сервиса*. 2015. № 3(33). С. 83–88.
3. Урядовий портал. *Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/249826501> (дата звернення: 20.05.2019).
4. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Никоноров С.М. Социально-экономическая сущность экологического туризма. *Вестник Чувашского университета*. 2010. № 1. С. 437–442.

6. Шумлянська Н.В. Екотуризм як форма долучення до природної та культурної спадщини. *Культура України*. 2014. Вип. 47. С. 108–115.

References:

1. Sorokina G.O. (2013). *Yekologichnyi turyzm : navchalnyi posibnyk*. [Ecotourism : study guide]. Lugansk : LNU imeni Tarasa Shevchenka, 2013. 206 p.
2. Vinogradov Ye.S. (2015). Otsenka sotsialno-ekonomicheskogo potentsiala razvitiya ekoturizma v regione. [Assessment of the socio-economic potential of ecotourism development in the region] *Tekhniko-tekhnologicheskiye problemy servisa*. 2015. No. 3(33). P. 83–88.
3. Uryadovyy portal. *Yedynyy veb-portal orhaniv vykonavchoyi vlady Ukrainy* [The only web-portal of executive bodies of Ukraine]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501> (accessed: 20 May 2019).
4. Sanatorno-kurortni ta ozdorovchi zaklady // Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Sanitation resort and recreational facilities]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 20 May 2019).
5. Nikonorov S.M. (2010). Sotsialno-ekonomicheskaya sushchnost ekologicheskogo turizma. [Social and economic essence of ecotourism]. *Vestnik Chuvashskogo universiteta*. 2010. No. 1. P. 437–442.
6. Shumlyanska N.V. (2014). Ekoturizm yak forma doluchennya do pryrodnoyi ta kulturnoyi spadshchyny. [Ecotourism as a form of attachment to the natural and cultural heritage]. *Kultura Ukrainy*. 2014. No. 47. P. 108–115.

Безугла Л. С.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕКОТУРИЗМУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Резюме

У статті розглянуті проблеми ведення підприємництва у сфері екологічного туризму; виділено п'ять основних критеріїв, яким повинні відповідати підприємства екологічного туризму. Визначено вплив екологічного туризму на соціально-економічні показники країни, які можуть бути надзвичайно значущі особливо для сільської місцевості України. Графічно відображено фактори соціально-економічного впливу на розвиток підприємств екотуризму в Україні, які приведуть до підвищення економічної стійкості територій, залучених до розвитку екологічного туризму в сільській місцевості, за рахунок створення нових робочих місць; залучення у сферу обслуговування місцевого населення та підвищення їх життєвого рівня; зниження рівня соціальної напруженості. Проаналізовано позитивні та негативні аспекти діяльності підприємств екотуризму. Сформульовано основні напрями стратегії розвитку підприємств екологічного туризму задля підвищення прибутковості та конкурентоспроможності.

Ключові слова: підприємства екологічного туризму, стратегія розвитку підприємств, соціально-економічний розвиток, соціально-економічний вплив, конкурентоспроможність.

Bezuhla Liudmyla

Dnipro State Agrarian and Economic University

ECOTOURISM DEVELOPMENT STRATEGY AS THE FACTOR OF INCREASING THEIR COMPETITIVENESS

Summary

In the near future, ecotourism enterprises will receive priority development, taking into account their orientation towards the rational use of natural, historical and cultural objects; education of the population ecological outlook that will avoid many negative effects of mass tourism. In addition, the experience of foreign countries shows that eco-tourism enterprises contribute to social and economic development as a whole. The article deals with the problems of doing business in the field of ecological tourism; identified five main criteria to be met by company's ecotourism. Eco-tourism enterprises are usually understood as active and informative recreation of people visiting ecologically clean places, natural reservations, national parks and reserves, balneological institutions. The influence of ecological tourism on the socio-economic indicators of the country, which can be extremely significant especially for the rural areas of Ukraine, is indicated. For the formation of a positive image of enterprises in the territories of ecotourism, it is necessary to have a set of factors of effective functioning: a sufficient degree of economic development, the formation and development of infrastructures, services, transport, environmental component, the presence of recreational resources and the overall investment attractiveness. Displayed graphically factors of socio-economic impact on the development of eco-tourism enterprises in Ukraine, which will lead to increased economic stability of the territories involved in the development of eco-tourism in rural areas through the creation of new jobs; attracting local people to the service sector and raising their standard of living; reduce social tensions. The main directions of the development strategy for eco-tourism enterprises have been developed with the aim of increasing profitability and competitiveness. For the development of eco-tourism enterprises need a real look at their prospective profitability, competitiveness of services offered, as well as the possibility of their promotion. To do this, it is important to optimize the level of development of ecological tourism enterprises (travel multiplier) for the area and to develop a strategy leading to the achievement of this level.

Keywords: eco-tourism enterprises, enterprise development strategy, socio-economic development, socio-economic impact, competitiveness.

УДК 005.336.3:656(043.2)

Воловик О. І.

Національний авіаційний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГАХ

У статті уточнено розуміння поняття якості в ланцюгах постачання, узагальнено еволюцію підходів до її оцінювання щодо продуктів промислового виробництва та якості обслуговування споживачів, зокрема надання логістичних послуг. Базуючись на дослідженнях, аналізуванні та систематизації міжнародного та вітчизняного досвіду, запропонували гнучкі показники оцінювання якості у ланцюгах постачання з урахуванням економічних інтересів різних учасників товарного руху та різноманітності наданих послуг; запропонували формулу для чисельного розрахунку якості, яка враховує широкий спектр показників і може бути адаптована до особливостей будь-якої системи партнерства в системі ланцюга постачання, як міжнародного, так і в межах однієї країни. Запропоновано показники якості з точки зору кінцевого споживача, які впливають на всі ланки логістичного ланцюга від етапу закупівлі та спрощують процедури контролю за всіма учасниками на кожному етапі транспортування.

Ключові слова: логістика, якість, ланцюг постачання, управління, транспорт, послуга, управління якістю.

Постановка проблеми. Якість – це поняття, яке було проаналізовано багатьма авторами та породжує численні підходи до свого визначення залежно від сфери діяльності, економічного та технологічного періодів, а також загального рівня розвитку суспільства. Ці чинники породжують різноманітність тлумачення стандартів цього поняття та підходів до прийняття ефективних рішень. Управління якістю стало відокремленою сферою досліджень, охоплюючи практично всі організаційні підрозділи, зумовивши те, що значна кількість науковців розглядала його стосовно окремо взятої структури. Більшість досліджень спрямована на підвищення якості управління на промислових підприємствах, де було вжито перших заходів щодо підвищення якості продукції. Не випадково перші міжнародні стандарти у цій сфері використовували термін продукту, лише інколи згадуючи про те, що він включає також послуги (“service”). Якщо спочатку методи підвищення якості були спрямовані на вдосконалення продукту, то згодом виникла необхідність їх поширення на процес виробництва та підвищення якості людського ресурсу, але розвиток суспільства досяг того рівня, де поняття якості треба поширювати на таку сферу послуг, як логістика. Більш того, це поняття має поширюватись на весь ланцюг постачання, який охоплює не одну послугу, а комплекс взаємопов’язаних, інтегрованих та різноманітних послуг. Велика кількість посередників у багатьох ланцюжках постачання ускладнює вивезення товарів. В умовах глобалізації бізнесу ці проблеми стають більш актуальними. Таким чином, для прийняття ефективних управлінських рішень в межах складної системи логістичних послуг необхідно визначити чисельні показники оцінювання якості, які б враховували очікування кінцевого споживача та інтереси бізнес-партнерів, запропонувати гнучку формулу обчислення якості, яка враховує особливості етапу економічного розвитку країни, вимоги ринку, географічного регіону, всіх учасників товарного руху, умови бізнес-середовища тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій засвідчує, що значна кількість вчених, зокрема А. Брун, С. Стросі, К. Фан, у своїх наукових та науково-методичних працях досліджує зв’язок між якістю практики управління та продуктивністю організацій, що визначають серед показників продуктивності також такі, що пов’язані з якістю [1]. Низка авторів, таких як В. Аурумуган, К. Оі, Т.С. Фонг, посилається на

емпіричні дослідження та якісні показники цього поняття, а також показують часткову кореляцію між якісними практиками та якісними результатами [2]. Однак результати інших досліджень, які були отримані у 90-х роках та на початку 2000-х років, суперечливі. З одного боку, є дослідження, що мають позитивний вплив на життя заходів управління якістю щодо якості кінцевого продукту, який демонструє кращу функціональність [3; 4]. З іншого боку, є дослідження, які ідентифікують що немає значної кореляції між ними [5], що у 1997 році дали змогу зробити висновок про неефективність практики управління якістю внутрішнього організаційного управління щодо якісної функціональності продукту. Дослідження якості послуг, зокрема логістичних послуг, розглядаються в межах однієї організації як внутрішня проблема, отже, їм бракує системного підходу.

Однак уже з 2011 року виходять публікації, які підкреслюють, що, оскільки логістичні канали стають дедалі складнішими, джерело якісних проблем виходить за межі окремої організації, а проблеми, пов’язані зі вжиттям заходів щодо підвищення якості, визначаються будь-якою діяльністю в ланцюгу постачання, зокрема транспортуванні, складуванні, пакуванні, обробленні вантажів [6; 7]. Отже, формується нова філософія управління якістю, яка охоплює весь ланцюг постачання та протистить думці про те, що оскільки якість управління як загальна система виробництва та якість управління ланцюгами постачання мають розбіжні цілі, то вони мають розглядатись окремо. Цим обумовлена незначна кількість літератури та досліджень з управління якістю в постачаннях порівняно зі значною кількістю досліджень щодо управління якістю продукту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки проблеми управління якістю в ланцюгах постачання є недостатньо дослідженими в сучасній науковій літературі та розглядаються в різних фрагментарних контекстах, виникає потреба уточнення понятійного апарату. Необхідно ідентифікувати системні характеристики та фактори впливу на формування сукупності інтегрованих та взаємопов’язаних послуг в ланцюгах постачання, а також визначити методичні підходи до оцінювання їх якісних характеристик як складної системи, в якій відбувається гармонізація економічних інтересів різних підприємств та організацій щодо створення споживчої цінності та задоволення потреб кінцевого споживача.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження питань якості в ланцюгах постачання,

визначення особливостей тлумачення поняття якості залежно від різних чинників.

Виклад основного матеріалу. Нині можна стверджувати, що існує та запроваджена велика кількість різноманітних систем управління якістю, хоча деякі з них є результатом вдосконалення та розвитку попередніх систем.

Вони були засновані на різних методах підвищення якості, таких як Кайзен, методи Тагучі, Програма з нульовим рівнем дефектності, PDCA, Six Sigma, TQM, Lean Manufacturing, ISO. Відомим підходом до підвищення якості, який може використовуватися компаніями, що надають логістику послуг, є загальне управління якістю (TQM). Він сконцентрований на задоволенні потреб клієнтів, усуненні відходів, постійному вдосконаленні та залученні працівників, метою чого є радикальне перетворення організації шляхом прогресивних змін у ставленні, практиці, структурах та системах [6; 7]. TQM доповнює комплекс практик, інтегровану філософію, спрямовану на так звану загальну задоволеність клієнтів та тісніші відносини з постачальниками [8]. Впровадження такої системи сприяє покращенню організаційних систем в довгостроковій перспективі та їх фінансових результатів [9].

Крім того, технологія Six Sigma як один з підходів до управління якістю є програмою забезпечення якості, прийнятою кількома великими компаніями, зокрема "Motorola", "General Electric". Багато організацій, які впровадили цій метод, виявили, що вигідно розширювати свої принципи до всього ланцюга постачання. Цікаво, що впровадження Six Sigma вийшло за рамки великих підприємств та успішно впроваджується в малих та середніх бізнесах у багатьох країнах, зокрема Великобританії [10], Словенії [11], Румунії [12], США [13], Росії [14], України [15; 16]. Особлива увага приділяється таким якісним показникам, як підготовка персоналу, загальна структура організації та корпоративна культура, залучення персоналу до процесу управління.

До іншої групи чинників слід віднести формування системи якості від етапу закупівлі та укладання принципів партнерських відносин з постачальниками до прозорої системи продажу та розподілу, що залучає весь логістичний канал до розширеного підходу до управління якістю. Природно, що слабка ефективність постачальників впливає на весь логістичний ланцюг, що робить процес вибору постачальників та укладання ефективних партнерських відносин важливим завданням забезпечення якості та зниження витрат.

Ще одним чинником, який впливає на зниження витрат, отже, підвищення ефективності компанії, є інтеграція та управління інформацією протягом усього ланцюга постачання, який передбачає впровадження інформаційних та комунікаційних технологій [17]. Такі технології, як хмарні та SaaS, використовуються на всьому ланцюгу постачання та сприяють реалізації інтегрованої системи управління якістю. Партнери можуть входити та вводити дані в систему управління якістю компанії, яка може відстежувати рух кожної поставки, визначати джерела виявлених проблем з якістю та швидко вирішувати їх [18].

Сучасне управління запасами широко використовує RFID-технологію як у вітчизняному, так і в міжнародному бізнесі, що також сприяє ефективному контролю за якістю від етапу закупівлі до етапу отримання продукту кінцевим споживачем. Також RFID-технологія знижує або навіть

ліквідує втрати, пов'язані з крадіжкою запасів та вантажів, їх пошкодженням, помилками в супроводжуючих документах тощо. Таким чином, нові технології не тільки сприяють зниженню витрат, але й підвищують рівень конкурентоспроможності всього ланцюга постачання, що підвищує рівень задоволеності споживача.

Для оцінювання якості логістична послуга має бути визначена кількісно, тому необхідно відокремити та впровадити систему конкретних показників. Визначення кваліфікації якості логістичних послуг перебувало в центрі уваги багатьох дослідників, отже, було запропоновано декілька кількісних показників, таких як фізична розподільна служба якості (PDSQ) [19; 20], що вимірює якість з технічної точки зору та якість обслуговування в логістиці; якість логістичних послуг (LSQ) [21], яка доповнює функціональні аспекти якості. Для вимірювання останнього показника необхідно визначити такі значення, як точність замовлення (OA), обсяг замовлення (ORQ), порядок замовлення (OP), обсяг бракованої продукції (ODP), якість інформації (IQ), якість комунікаційних здібностей персоналу (PCQ) та своєчасність (T) (рис. 1). На практичному рівні загальний показник якості логістичної послуги доцільно розраховувати як середньозважене математичне очікування за формулою:

$$LSQ = \frac{OA w_1 + OP w_2 + OPQ w_3 + ODH w_4 + IQ w_5 + PCQ w_6 + T w_7}{\sum w_i}$$

де w_i – вага кожного показника якості.

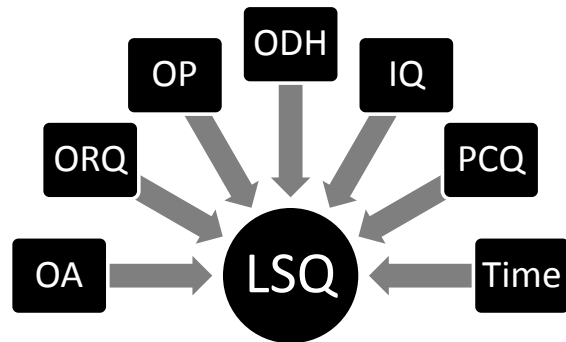


Рис. 1. Показники, які впливають на чисельне обчислення якості обслуговування в логістиці

Джерело: власна розробка

Роздрібні торговці оцінюють елементи процесу роботи LSQ щодо оцінювання якості процесів, виконуваних постачальниками, процедури якості інформації та оброблення інформаційних розбіжностей. Крім того, якість процесів впливає на їх сприйняття щодо якості результату фінансових розрахунків.

Загалом існують різноманітні підходи до визначення чисельних показників якості, які залежать від країни, індустрії та особливостей корпоративної культури компаній. Використовуються інші критерії, які вимірюються чисельними показниками якості наданих послуг, зокрема впевненість у сервісі, швидкість реакції постачальника, безпека та гарантія сервісу, чуйність провайдера. Ці показники ватро залучити до розрахунку LSQ, який буде враховувати специфічні потреби окремо взятої компанії з урахуванням особливостей країни, індустрії й навіть типу споживача.

Зокрема, в інтермодальних перевезеннях до показників якості послуг слід віднести кількість

контрактів, час очікування на інтермодальних терміналах та інших типах терміналів, середній час відгуку, тривалість інтермодальних послуг, оброблення в інтермодальних терміналах, час очікування на кордонах, тип контейнерів, що перевозяться на баржах, кількість порожніх контейнерів тощо.

Наступним етапом після визначення показників якості стає питання його контролю в усьому логістичному ланцюгу. Доцільно, щоби практика контролю якості була спільною в компаніях, які здійснюють логістичну діяльність як запобіжну, щоби захиститись від проблем, які можуть привести до збільшення експлуатаційних витрат та вплинути на імідж компанії. Таким чином, необхідно розробити та впровадити стандарти контролю за якістю, які були б спільними для всіх партнерів, залучених до системи. Стандартизація контролю позитивно сприймається клієнтами та буде імідж компанії як відповідальної та надійної. Якщо логістична служба сприймається як послуга високої якості, то зростає лояльність клієнтів, а це сприяє зростанню конкурентної переваги компанії на ринку. Отже, ця лояльність може поширюватися серед покупців продукту, якщо якість логістичної послуги підвищує цінність реалізованого продукту. Існують міжнародні стандарти якості, які охоплюють операції експорту та імпорту в межах Європейського Союзу та доцільні до використання, коли ланцюг постачання залучає міжнародних партнерів.

Як вже було зазначено, одна з вимог щодо забезпечення якості пов'язана з вибором постачальників. Невдача вибору постачальників зумовлює збільшення впливу на якісні проблеми компанії, що негативно впливають на її репутацію та, зрештою, на прибуток.

Наприклад, під час застосування ISO 9001 як міжнародного стандарту якості у вантажному транспорті необхідно пройти шлях отримання задоволеності клієнтів, можливість вдосконалення процесів та транспортних послуг, дотримання вимог наданої послуги, а також здатність постачальників відповідати вимогам організації. Українські компанії, що працюють у логістичному секторі, найчастіше використовують такі критерії вибору постачальників, як ціна, якість, своєчасність доставки, гнучкість, географічне покриття, дотримання контрактів. Останніми роками враховано інші критерії, такі як додаткові послуги, відповідь на запити клієнтів і скарги, спроможність інновацій, наявність обладнання.

Під час вибору постачальників необхідно враховувати також критерії, що стосуються якості, якими є:

- 1) реалізація програм задля підвищення якості;
- 2) прийняття систем управління якістю;
- 3) гнучка й спрощена система спілкування та тісне співробітництво.

Однак кількість компаній у секторі, які запровадили систему моніторингу ефективності постачальників, залишається незначною. Труднощі оцінювання та порівняння визначаються великою кількістю постачальників та наявністю різномірних джерел даних. Для реалізації такої системи необхідно експортувати постачальників для моніторингу, визначаючи систему показників для оцінювання їх продуктивності, методу збирання інформації та управління.

Висновки і пропозиції. Якість послуги має перевищувати споживчі очікування, щоби послуги могли сприйматись як високоякісні. Аспекти якості розглядаються з різних точок зору, а саме з позиції споживачів, виробників та учасників логістичного процесу. Для кожного підходу має бути сформована прозора система чисельних показників, яка стандартизує методи контролю за якістю протягом усього ланцюга: від етапу закупівлі до сприйняття споживачем. З точки зору споживачів такі важливі аспекти, як дотримання програми поставки, доступність запасів, відповідність продукту або послуги, швидкість вирішення запитів, мають бути враховані як показники якості. Щодо проміжних послуг, які формують логістичний ланцюг, якість буде враховувати такі показники, як точність та обсяг замовлення, якість інформації, комунікаційні здібності персоналу, своєчасність. Існування певних чітких процедур за вимогами процесів у кожному відділі, а також обов'язків працівників у їх досягненні може допомогти підвищити рівень задоволеності клієнтів.

Стандарти, або спеціальні правила, які прийняті для всіх партнерів логістичного ланцюга, спрощують контроль за якістю з урахуванням різноманітності послуг та їх виконавців. Ці стандарти можуть бути обумовлені чисельними показниками якості та враховувати особливості країни, індустрії, споживача тощо. Наприклад, щодо залізничного транспорту оптимізація технологічних процесів мінімізує тривалість часу транспортування, що враховується під час оцінювання обслуговування як один з показників якості. Існують міжнародні стандарти якості, які полегшують контроль за якістю серед міжнародних партнерів, або національні стандарти, які розроблені для партнерів окремої країни для внутрішніх логістичних операцій. Національні стандарти більш гнучкі та враховують внутрішні особливості ведення бізнесу й потреби ринку логістичних послуг в межах однієї країни.

Глобалізація, введення компаній на нові ринки, а також їх переселення в інші регіони поза традиційних ринків привели до розроблення нових організаційних моделей та стандартів, адаптованих до вимогливих умов глобального бізнес-середовища. Таким чином, інтегровані рішення керування питаннями якості поширюються на весь ланцюжок поставок і мають розглядатися системно.

Список використаних джерел:

1. Brune A., Strocchi C., Fan X., Quantitative Methods for Quality Management, 2nd ed. Societa Editrice Esculapio, 2012.
2. Aurumugan V., Ooi K., Fong T.C. TQM practices and quality management performance – an investigation of their relationship using data from ISO 9001:2000 firms in Malaysia. *The TQM Magazine*. 2015. Vol. 20. No. 6. P. 636–650.
3. Flynn B., Flynn E. Synergies between supply chain management and quality management: emerging implications. *International Journal of Production Research*, 2005. Vol. 43. № 16. P. 3421–3436.
4. Flynn B., Schroeder R., Sakakibara S. The impact of quality management practices on performance and competitive advantage. *Decision Sciences*. 1995. No. 26. P. 659–691.
5. Forker L., Mendez D., Hershauer J. Total quality management in the supply chain. What is the impact on performance? *International Journal of Production Research*. 1997. No.35. P. 1681–1701.
6. Постнов В.В., Митрофанов Д.Е., Селиверстов А.С., Уткин Д.Ю. Управление качеством в логистических системах. *Проблемы и перспективы экономики и управления* : материалы VI международной научной конференции (Санкт-Петербург, декабрь 2017 года). URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13201> (дата звернення: 14.04.2019).

7. Криворучко О.Н. Основи логістичного управління якістю транспортних послуг. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. № 28. С. 84–96.
8. Powel T. Total Quality Management as competitive advantage: A review and empirical study. *Strategic Management Journal*. 1995. P. 15–37.
9. Hendricks K.B., Singhal V. Firm characteristics, total quality management, and financial performance. *Journal of Operations Management*. 2014. Vol. 19. P. 289–285.
10. Coronado R., Antony J. Critical success factors for the successful implementation of Six Sigma projects in organizations. *The TQM Magazine*. 2002. P. 92–99.
11. Gosnik D., Vajica-Herzog N. Success factors for Six Sigma implementation in Slovenian manufacturing companies. *Advances in Production Engineering & Management*. 2010. P. 205–216.
12. Stet M. Considerations on Quality Management in Logistics Chain. *NORD 5 conference*. 2017. P. 117–128.
13. Brue G. Six Sigma for Small Business. Madison WI, CWL, Publishing Enterprises, 2006.
14. Хубаев Т. Опыт применения Лин Шесть сигм в ОПК России. URL: <https://delovoymir.biz/opyt-primeneniya-lin-shest-sigm-v-opk-rossii.html> (дата звернення: 14.04.2019).
15. Індустріальна група УПЭК: Український опыт внедрения бережливого производства. *Індустріальна група УПЭК*. URL: http://www.lean6sigma.org.ua/2014/03/lean_in_ukraine_urek (дата звернення: 24.03.2019).
16. Григорак М.Ю. Генезис концепції управління ланцюгами поставок *Проблеми системного підходу в економіці*. 2008. Вип. 25. С. 82–90.
17. Gunasekaran A., Ngai E., Information systems in supply chain integration and management. *European Journal of Operational Research*. 2004. Vol. 159. P. 269–295.
18. Sparta Systems. Four Best Practices to Improve Quality in the Supply Chain. URL: www.spartasystems.com (дата звернення: 24.03.2019).
19. Bienstock C., Mentzer J. Measuring Physical Distribution Service quality. *Journal of the Academy of Marketing*. 1997.
20. Otsetova A. Methodology for courier quality evaluation. URL: https://www.researchgate.net/profile/Anna_Otsetova2/publication/299847797_METODIKA_ZA_OCENKA_NA_KACESTVOTO_NA_KURIERSKITE_USLUGI_METHODODOLOGY_FOR_COURIER_SERVICES_QUALITY_EVALUATION/links/57063a3908aecbf68ba9707d/METODIKA-ZA-OCENKA-NA-KACESTVOTO-NA-KURIERSKITE-USLUGI-METHODOLOGY-FOR-COURIER-SERVICES-QUALITY-EVALUATION.pdf (дата звернення: 24.03.2019).
21. Гайдабрус Н.В. Оцінка якості рівня логістичного сервісу. *Маркетинг та ринкові відносини*. 2013. № 6. С. 246–251.

References:

1. Brune A., Strocchi C, Fan X., Quantitative Methods for Quality Management, 2nd edition, Societa Editrice Esculapio, 2012,
2. Aurumugan, V., Ooi, K., Fong, T.C. TQM practices and quality management performance – an investigation of their relationship using data from ISO 9001:2000 firms in Malaysia. *The TQM Magazine*, vol. 20, no. 6, pp. 636–650. 2015.
3. Flynn, B. & Flynn, E. Synergies between supply chain management and quality management: emerging implications. *International Journal of Production Research*, vol. 43, № 16, pp. 3421–3436.
4. Flynn, B., Schroeder, R., Sakakibra, S. The impact of quality management practices on performance and competitive advantage. *Decision Sciences*, no. 26, pp. 659–691, 1995.
5. Forker, L., Mendez, D., Hershauer, J. Total quality management in the supply chain. What is the impact on performance? *International Journal of Production Research*, no. 35, pp. 1681–1701, 1997.
6. Postnov V.V., Mytروفanov D.E., Selivestrov A.S., Utkin D.U.(2017). Upravleniye kachestvom v logisticheskikh systemakh. [Quality management in logistical services]. *Materials of VI international scientific conference “Problemy y perspektivy ekonomiky y upravleniya” [“Problems and prospects of economy and management”]*, Sankt-Petersburg. Available at: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13201> (accessed: 14 April 2019).
7. Kryvoruchko O.N.(2016) Oshovy logisticheskogo upravleniya kachestvom transportnyh uslug. [Fundamentals of logistical quality management of transportation services]. *Ekonomyka transportnogo kompleksa*. No. 28. P. 84–96.
8. Powel T. Total Quality Management as competitive advantage: A review and empirical study. *Strategic Management Journal*. P. 15–37. 1995.
9. Hendricks, K.B. & Singhal, V. Firm characteristics, total quality management, and financial performance. *Journal of Operations Management*, vol. 19, pp. 289–285, 2014.
10. Coronado, R. & Antony, J. Critical success factors for the successful implementation of Six Sigma projects in organizations. *The TQM Magazine*, pp. 92–99, 2002.
11. Gosnik, D. & Vajica-Herzog, N. Success factors for Six Sigma implementation in Slovenian manufacturing companies. *Advances in Production Engineering & Management*, pp. 205–216, 2010.
12. Stet M. Considerations on Quality Management in Logistics Chain. *NORD 5 conference*, pp. 117–128, 2017.
13. Brue G. Six Sigma for Small Business. Madison WI, CWL, Publishing Enterprises, 2006.
14. Khubaiev T. Opyt primeneniya Lean Shest sigm v OPK Rossii. [Experience of using Lean Six sigma in Defense Industrial Complex in Russia]. Available at: <https://delovoymir.biz/opyt-primeneniya-lin-shest-sigm-v-opk-rossii.html> (accessed: 14 April 2019).
15. Industrial'naya gruppa UPEK: Ukrainskiy opyt vnedreniya berezhlivogo proizvodstva: [Industrial Group UPEK: Ukrainian experience in the implementation of lean production] *Industrial'naya gruppa UPEK*. Available at: http://www.lean6sigma.org.ua/2014/03/lean_in_ukraine_urek (accessed: 24 March 2019).
16. Grygorak M.U. (2008) Genезis kontseptsiyi upravleniya tsepyamy postavok [Genезis of the concept of supply-chain management.] *Problemy systemnogo podkhoda d ekonomyke. Sbornyk nauchnykh rabot NAU*. No. 25. P. 82–90.
17. Gunasekaran, A. & Ngai, E. Information systems in supply chain integration and management. *European Journal of Operational Research*. vol. 159, pp. 269–295, 2004.
18. Sparta Systems. Four Best Practices to Improve Quality in the Supply Chain. Ebook Available at: www.spartasystems.com (accessed: 24 March 2019).
19. Bienstock C., Mentzer J. Measuring Physical Distribution Service quality. *Journal of the Academy of Marketing*. 1997.
20. Otsetova A. Methodology for courier quality evaluation. Available at: https://www.researchgate.net/profile/Anna_Otsetova2/publication/299847797_METODIKA_ZA_OCENKA_NA_KACESTVOTO_NA_KURIERSKITE_USLUGI_METHODODOLOGY_FOR_COURIER_SERVICES_QUALITY_EVALUATION/links/57063a3908aecbf68ba9707d/METODIKA-ZA-OCENKA-NA-KACESTVOTO-NA-KURIERSKITE-USLUGI-METHODOLOGY-FOR-COURIER-SERVICES-QUALITY-EVALUATION.pdf (accessed: 24 March 2019).
21. Haidabrus N.V.(2013) Otsenka urovnya kachestva logisticheskogo servisa. [Quality level assessment for logistical service]. *Marketing y rynochniye otnosheniya*. No. 6. P. 246–251.

Воловик Е. И.

Национальный авиационный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ**Резюме**

В статье уточнено понимание понятия качества в цепях поставок, обобщена эволюция подходов к ее оцениванию касательно продуктов промышленного производства и качества обслуживания потребителей, в частности предоставления логистических услуг. Базируясь на исследованиях, анализе и систематизации международного и отечественного опыта, предложили гибкие показатели оценивания качества в цепях поставок с учетом экономических интересов разных участников товарного потока и разнообразия предоставляемых услуг; предложили формулу для численного расчета качества, которая учитывает широкий спектр показателей качества и может быть адаптирована к особенностям любой системы партнерства цепи поставок, как международного, так и в рамках одной страны. Предложены показатели качества с точки зрения конечного потребителя, которые влияют на все звенья логистической цепи от этапа закупки и упрощают процедуры контроля над всеми участниками процесса на каждом этапе транспортировки.

Ключевые слова: логистика, качество, цепь поставки, управление, транспорт, услуга, управление качеством.

Volovyk Olena

National Aviation University

THEORETICAL FOUNDATION OF QUALITY MANAGEMENT ISSUES IN LOGISTICAL CHAINS**Summary**

The concept of quality in supply chain networks has been specified and evolution of approaches towards its quality assessment from a manufacture's perspective and its further extension towards services and, in particular, logistical services has been generalized. Based on the research, analysis, and systematization of international and national experience, flexible indicators of quality assessment for logistical chains which consider business and economic interests of a variety of participants of the cargo and financial flows and a variety of services involved into the complex system of supply-chain management have been proposed. The quantitative indicators of quality involve, though not limited to, as the following: order accuracy, order quantity, order processing, information quality, and communication skills of personnel, timeliness, and the number of discrepancies in documents. The formula which incorporates quantitative values for previously stated indicators and may consider a variety of parameters has been proposed. The formula can be adapted to peculiarities of both international and national systems of partnership in logistical chains. The quality indicators from the end-user's perspective which involve all stages of the logistical process beginning from the raw material supplier have been proposed. Standardization of inspection and control methods used by all the participants of the logistical network simplifies defects detection and, therefore, their correction immediately after they are recognized. The implementation of new software applications and technologies such as RFID, cloud technologies, SaaS, and others which are used as quality assurance tools have been specified. The scope of standards as international or national, their peculiarities and implementation for quality control and inspection in logistical network have been specified. The influence of the globalization process on the logistical networks' performance and quality assessment issues has been indicated. The relevance of systematic approach in quality assessment has been justified.

Keywords: logistics, quality, supply chain, management, transport, service, quality management.

УДК 336.72

Гнатенко М. К.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні питання бюджетування на підприємстві. Доведено, що бюджетування – це одна з найбільш ефективних управлінських технологій у системі менеджменту. Наведено складну схему бюджетного процесу на сучасному підприємстві. Запропоновано два підходи, що можуть застосовуватися під час розроблення системи бюджетування. Наведено операційні та фінансові бюджети виробничого підприємства, блок-схема формування зведеного бюджету виробничого підприємства. Наведено схему етапів процесу бюджетування, з якої видно, що процес бюджетування є безперервним, оскільки нульовим етапом є оцінювання ефективності виконання бюджету попереднього періоду. Доведено, що необхідність та доцільність бюджетування є аксіоматичними, адже його роль полягає в координації всіх сторін діяльності та зусиль усіх підрозділів на досягнення намічених результатів і, як наслідок, забезпечення високої ефективності підприємства.

Ключові слова: бюджетування, планування, підприємство, бюджетний процес, напрями бюджетування.

Постановка проблеми. Нині українські підприємства функціонують у нестабільному економічному та соціально-політичному середовищі. В умовах

невизначеності компанії не можуть повністю контролювати своє майбутнє, тому вимушені постійно пристосовуватися до змін. Існує безліч незалежних

як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що чинять вплив на діяльність та результативність підприємства. Такі фактори важко піддаються кількісному оцінюванню, проте ймовірніше їх прогнозування є можливим та необхідним. Зазначені обставини значно підвищують роль бюджетування в організації діяльності та управлінні підприємством. Проте, незважаючи на достатню кількість матеріалів, для багатьох підприємців питання процесів бюджетування є незрозумілими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Разом з цілою плеядою закордонних науковців, що висвітлюють у своїх роботах проблеми бюджетування, цим питанням активно займаються також українські фахівці, зокрема В. Бугай, А. Бугай, О. Ренгевич [1], С. Вербовацька [2], О. Даниленко [3], О. Долгополова [4], О. Кузьмін [5], О. Момрак [6], Н. Проць [7], А. Ткаченко [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблеми бюджетування є досить значними, проте залишаються дискусійними та потребують адаптації до особливостей діяльності підприємств в Україні.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження сутності процесу бюджетування як найефективнішого методу планування.

Виклад основного матеріалу.

У світовій практиці бюджетування визнано однією з найбільш ефективних управлінських технологій у системі менеджменту, основна мета якого полягає в підвищенні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в результаті цільової орієнтації та координації всіх подій, які охоплюють зміни оборотного капіталу та його джерел, а також підвищенні гнучкості функціонування підприємства в умовах трансформації економічної системи.

Термін «бюджетування» має два основних визначення:

- вузьке, коли розуміється компонент фінансового планування, який є діяльністю економічно активного суб'єкта зі складання бюджетів та кошторисів, що відображають доходи й витрати;

- ширше, коли розуміється комплексна технологія або інструмент фінансового планування, які передбачають роботу з інформацією, що відбиває різні господарські процеси.

Бюджетування діяльності підприємств є одним з прогресивних аналітичних методів фінансового контролінгу, який полягає в побудові планів підприємства у вигляді бюджетів.

Процес бюджетування є досить витратним і технологічно складним, потребує високої кваліфікації виконавців, відповідного спеціалізованого програмного забезпечення та складного й потужного обладнання, тому бюджетування у повному вигляді доступне тільки великим підпри-

емствам. Складність бюджетування впливає не з вигляду бюджету, який складається, як правило, з двох частин, які балансуються, а саме доходів та витрат, потреб та надходжень; джерел постачання та напрямів використання.

Складна схема бюджетного процесу на сучасному підприємстві наведена на рис. 1.

Складність бюджетування впливає з того, що бюджетування є аналітичним методом фінансового контролінгу й передбачає, зрештою, оцінювання ефективності сукупності бюджетів підприємства.

Оскільки сукупність факторів виробництва містить безліч кількісних оцінок, на яких будуються бюджети, то кількість процесів побудови системи бюджетування підприємства налічує сотні й тисячі варіантів розрахунку.

Під час обґрунтування стратегічних бюджетів на основі різноманітних прогнозів та складних методів їх розрахунку кількість варіантів зростає багатократно. Саме цим зумовлюється необхідність спеціалізованого програмного забезпечення, висококваліфікованих кадрів та потужних технічних засобів.

На рис. 2 наведено схему етапів процесу бюджетування. З цієї схеми видно, що процес бюджету-

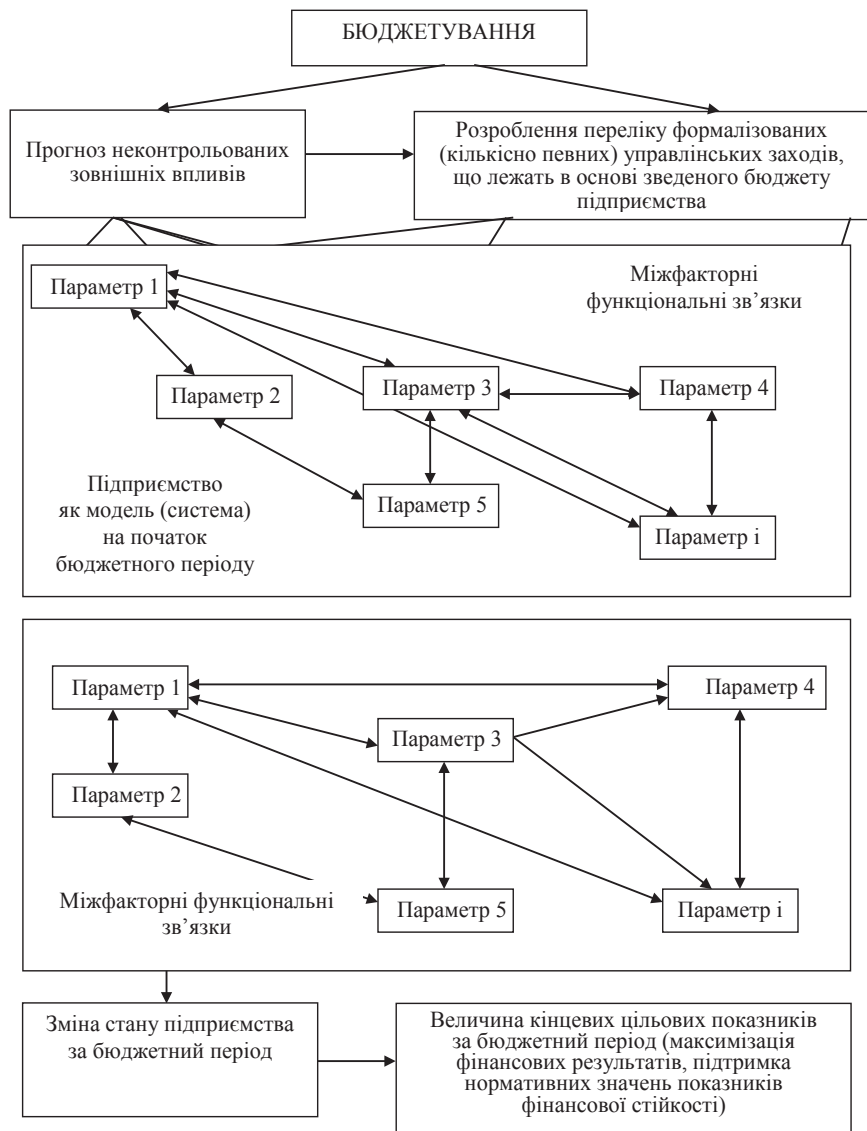


Рис. 1. Схема бюджетного процесу сучасного підприємства
Джерело: розроблено автором на основі [6]

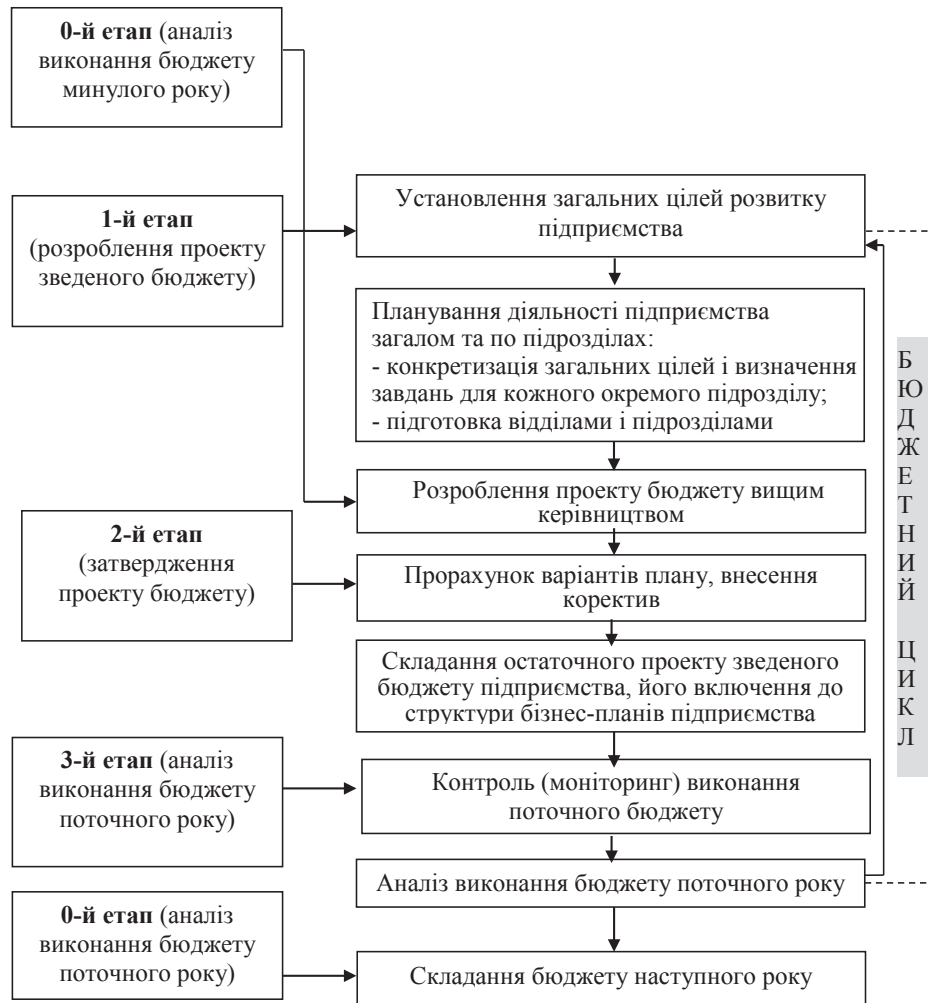


Рис. 2. Етапи процесу бюджетування

Джерело: розроблено автором на основі [1; 5; 6]

вання є безперервним, оскільки нульовим етапом є оцінювання ефективності виконання бюджету попереднього періоду.

На першому етапі починається розроблення системи бюджетів, кінцевим пунктом якої є розроблення зведеного бюджету, який містить усі кінцеві показники діяльності підприємства: від закупівлі сировини до витрат на збут, маркетинг і післяпродажне обслуговування.

Під час розроблення системи бюджетування можуть застосовуватися два підходи. Перший підхід «знизу – нагору» застосовується на великих підприємствах, де керівники структурних підрозділів обґрунтовують бюджети власних підрозділів за встановленою підприємством системою. Перевагами такої системи є точність та врахування деталей, відомих тільки на низових рівнях. Недоліком системи є те, що керівники підрозділів зазвичай завищують витрати та зменшують доходи, щоби мати «запас міцності» під час виконання бюджетів [5]. Другий підхід «зверху – донизу» дає змогу уникнути завищення витрат і націлений на досягнення загальних цілей підприємства, оскільки ресурси розподіляються з одного центру пропорційно важливості підрозділів для досягнення загальних результатів [6].

В сучасній практиці бюджетування використовують змішаний підхід, який поєднує зазначені вище методи. Змішаний підхід дає змогу використати

переваги цих двох методів та уникнути їхніх недоліків. За змішаного підходу на підприємстві визначається центральний департамент або відділ, який централізовано виробляє політику бюджетування, розробляє види бюджетів та розподіляє кошти загального бюджету між структурними підрозділами. Цим реалізується метод «зверху – донизу».

Структурні підрозділи складають власні деталізовані плани-бюджети в межах виділених граничних коштів по доходах та витратах. Керівники цих підрозділів несуть повну відповідальність за складання та виконання затверджених бюджетів.

В системі бюджетування застосовують два види бюджетів, а саме операційні та фінансові. Перелік операційних та фінансових бюджетів виробничого підприємства наведено в табл. 1.

Як випливає з табл. 1, особливістю операційних бюджетів є те, що в них застосовують як натуральні, так і вартісні показники. Прикладом операційних бюджетів є бюджети сировини, виробництва продукції, праці тощо.

Фінансові бюджети мають тільки грошові показники, наприклад бюджети витрат і доходів, прибутку, грошових потоків, капіталу. Типова структура зведеного бюджету виробничого підприємства представлена на рис. 3.

Нижче наведено окремі формули, які використовуються під час розроблення зазначених бюджетів.

Напрями бюджетування виробничої діяльності

Операційні бюджети	Фінансові бюджети	Особливості складання бюджетів
Бюджет продажів	Бюджет капітальних вкладень	Формується відділом продажів із прогнозу
Бюджет виробництва	Бюджет грошових коштів	Формується з огляду на бюджет продажів
Бюджет прямих матеріальних витрат	Бюджетний баланс	Для операційних бюджетів використовують стандарти й норми витрат на виробництво окремих виробів
Бюджет прямих витрат на оплату праці		
Бюджет виробничих накладних витрат		Складається з урахуванням залишків продукції на складі
Бюджет собівартості готової продукції		
Бюджет собівартості реалізованої продукції		Бухгалтерія
Бюджет витрат на збут		Відділ продажів
Бюджет адміністративних витрат		Адміністрація
Бюджетний звіт про прибуток		Бухгалтерія

Джерело: розроблено автором на основі [1; 3; 8]

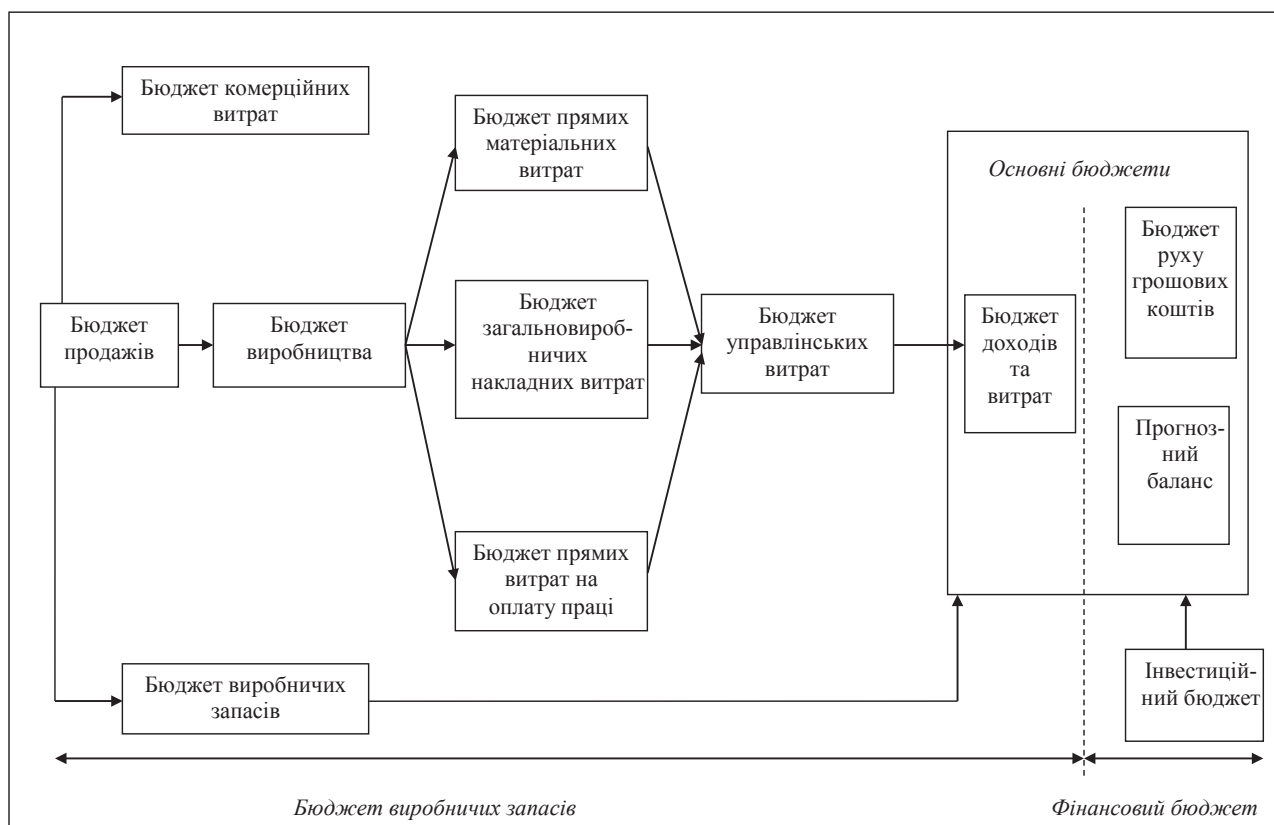


Рис. 3. Блок-схема формування зведеного бюджету виробничого підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1; 3]

Базовий алгоритм розрахунку під час складання бюджету продажів задається рівнянням:

$$S = \sum Q_k \times P_k, \quad (1)$$

де S – виторг, продажі, у вартісному вираженні; Q_k – кількість реалізованої продукції (натуральні одиниці); P_k – прогнозні ціни.

Під час розрахунку платіжного календаря, тобто бюджету коштів, отриманих від реалізації готової продукції, використовується коефіцієнт інкасації (K_i), що виражає відсоток очікуваних грошових надходжень від продажів у відповідному періоді часу від моменту реалізації продукції, що розраховується за формулою:

$$K_i = \frac{\Delta DZ_i}{B_j}, \quad (2)$$

де ΔDZ_i – зміна дебіторської заборгованості i-го періоду; B_j – виторг від продажів j-го періоду.

Коефіцієнт інкасації показує, яка частина відвантаженої продукції буде оплачена в місяць відвантаження, а решта оплачена наступного місяця. Визначають значення коефіцієнта інкасації на основі аналізу погашення дебіторської заборгованості попередніх періодів.

Після визначення кількості сировини та матеріалів, необхідної для виробництва продукції, складають бюджет закупівель по видах сировини та матеріалів. Потреба в сировині та матеріалах визначена за укрупненим методом за такою формулою:

$$OZ_{c,m} = B_{c,m} + Z_{c,m}^{к.п.} + Z_{c,m}^{н.п.}, \quad (3)$$

де $OZ_{c,m}$ – обсяг закупівлі сировини та матеріалів; $B_{c,m}$ – витрати сировини та матеріалів за

період; $Z_{c,m}^{k,n}$ – запаси сировини та матеріалів на кінець періоду; $Z_{c,m}^{n,n}$ – запаси сировини та матеріалів на початок періоду.

Кінцевими зведеними бюджетами, якими закінчується процес бюджетування на підприємстві, є бюджет капіталу (баланс); бюджет доходів, витрат і прибутку; бюджет руху грошових потоків, які містять вхідні, вихідні та чисті грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також по підприємству загалом.

У бюджеті доходів та витрат (або прогнозованому звіті про прибутки й збитки) розраховуються планові показники щодо обсягу чистого доходу від реалізації відвантаженої покупцям продукції, собівартості реалізованої продукції, комерційних та управлінських витрат, витрат за фінансовою діяльністю (відсотки за кредитами та позиками), податків до сплати тощо. Більша частина відомостей береться з операційних бюджетів.

Бюджет доходів та витрат зазвичай розраховують за двома варіантами, а саме зведеному (загалом по підприємству) та деталізованому (за кожним видом продукції, що є прибутковою). Ці варіанти дають змогу робити висновки про рівень рентабельності виробництва за певний період (рік), розраховувати та прогнозувати поріг рентабельності й запас фінансової міцності підприємства загалом та в розрізі кожного виду продукції зокрема.

Бюджет капітальних вкладень (інвестиційний бюджет) призначений для планування довгострокових інвестицій підприємства та управління ними.

В інвестиційному бюджеті плануються обсяги об'єктів інвестування, обсягів та строків залучення реальних інвестицій. Недостатня величина капітальних вкладень означає, що підприємство не виконає плани щодо досягнення поточного обсягу продажів. Надлишкові капітальні вкладення приведуть до простой обладнання та площ, зниження ефективності за рахунок утримання зайвих необоротних активів. Під час складання інвестиційного бюджету капітальні витрати розподіляють по центрах фінансової відповідальності (ЦФВ) або структурних підрозділах. При цьому визначається, які види витрат будуть фінансува-

тися централізовано (за рахунок підприємства), а які – в рамках окремого ЦФВ.

Головним призначенням бюджету руху грошових коштів (БРГК) є співвідношення джерел надходження коштів (вхідних грошових потоків) та витрат (вихідних грошових потоків), а також визначення потреби в позикових засобах.

БРГК відбиває припливи й відтоки коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю, які передбачається одержати протягом бюджетного періоду (одного року). Сальдо по кожному виду діяльності утвориться як різниця підсумкових величин трьох розділів дохідної частини плану й відповідних розділів видаткової частини.

Бюджет капіталу у вигляді балансу – це прогноз стану активів та пасивів підприємства згідно зі сформованою структурою активів та зобов'язань, а також її зміною в процесі реалізації бюджету доходів і витрат, бюджету руху грошових коштів та інвестиційного бюджету. Він, як і баланс, складається із двох основних розділів, а саме активу й пасиву, які повинні бути рівними між собою. Прогноз балансу будується на основі балансу на початок періоду з урахуванням передбачуваних змін кожної статті балансу.

Призначення балансу полягає в тому, щоби показати, які джерела фінансування та напрями інвестування спроможні забезпечити планові обсяги здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом бюджетного періоду.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи означене, наголошуємо на тому, що в умовах низької фінансової результативності та платоспроможності вітчизняних підприємств необхідність та доцільність впровадження прогресивної управлінської технології, а саме бюджетування, є аксіоматичними, адже її роль полягає в координації всіх сторін діяльності та зусиль усіх підрозділів на досягнення намічених результатів і, як наслідок, забезпечення високої ефективності підприємства. Отже, питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення й уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Бугай В., Бугай А., Реневич Ю. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 4(8). С. 10–16.
2. Вербоветська С. Формування центрів відповідальності в системі бюджетування підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 3. С. 46–49.
3. Даниленко О. Упровадження системи бюджетування на шляху досягнення беззбиткової та високої конкурентоспроможності промислових підприємств України. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 1(35). С. 115–119.
4. Долгополова О. Складові елементи бюджетування на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. Вип. 35. С. 185–189.
5. Кузьмін О., Мельник О. Побудова бюджетів в організації. *Фінанси України*. 2005. № 7. С. 136–147.
6. Момрак О. Бюджетирование как прогрессивный способ повышения эффективности работы предприятий. *Економіка. Фінанси. Право*. 2003. № 8. С. 17–19.
7. Проць Н. Модель організації системи бюджетування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 9. С. 50–54.
8. Ткаченко А. Визначення, види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні підприємством. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 2(16). С. 145–148.

References:

1. Buhai V., Buhai A., Renhevyh Yu. (2010). Aspekty biudzhetuвання v upravlinni hospodarskoïu diialnistiu na pidpriemstvi [Aspects of budgeting in the enterprise economic activity management]. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University*, vol. 4, no. 8, pp. 10–16.
2. Verbovetska S. (2011). Formuvannya tsentriv vidpovidalnosti v systemi biudzhetuвання pidpriemstva [Formation of responsibility centers in the system of enterprise budgeting]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 3, pp. 46–49.
3. Danylenko O. (2014). Uprovadzhennia systemy biudzhetuвання na shliakhu dosiahnennia bezzbytkovosti ta vysokoi konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv Ukrainy [Implementation of budgeting system to achieve break-even and high competitiveness of Ukrainian industrial enterprises]. *Donbass economic bulletin*, vol. 1, no. 35, pp. 115–119.
4. Dolhopolova O. (2009). Skladovi elementy biudzhetuвання na pidpriemstvi [Components of the enterprise budgeting]. *Bulletin of socio-economic research : a collection of scientific works of Odessa national economic university*, vol. 35, pp. 185–189.

5. Kuzmin O., Melnyk O. (2005). Pobudova biudzhetyv v orhanizatsii [Building of organization budgets]. Finance of Ukraine, no. 7, pp. 136–147.
6. Momrak O. (2003). Byudzhetirovanie kak progressivnyy sposob povysheniya effektivnosti raboty predpriyatiy [Budgeting as a progressive way to improve the efficiency of enterprises]. Economy. Finance. Law, no. 8, pp. 17–19.
7. Prots N. (2015). Model orhanizatsii systemy biudzhetyvannia [Model of the budgeting system organization]. Formation of market relations in Ukraine, no. 9, pp. 50–54.
8. Tkachenko A. (2009). Vyznachennia, vydy biudzhetyv ta yikh rol v antykrizovomu upravlinni pidpriemstvom [Definition, types of budgets and their role in the enterprise crisis management]. Bulletin of Economic Science of Ukraine, vol. 2, no. 16, pp. 145–148.

Гнатенко М. К.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы бюджетирования на предприятии. Доказано, что бюджетирование – это одна из наиболее эффективных управленческих технологий в системе менеджмента. Приведена сложная схема бюджетного процесса на современном предприятии. Предложены два подхода, которые могут применяться при разработке системы бюджетирования. Приведены операционные и финансовые бюджеты производственного предприятия, блок-схема формирования сводного бюджета производственного предприятия. Приведена схема этапов процесса бюджетирования, из которой видно, что процесс бюджетирования является непрерывным, поскольку нулевым этапом является оценивание эффективности выполнения бюджета предыдущего периода. Доказано, что необходимость и целесообразность бюджетирования являются аксиоматичными, ведь его роль заключается в координации всех сторон деятельности и усилий всех подразделений на достижение намеченных результатов и, как следствие, обеспечение высокой эффективности предпринимательства.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, предприятие, бюджетный процесс, направления бюджетирования.

Gnatenko Maryna

O. M. Beketov National University of Municipal Economy in Kharkiv

BUDGETING AS AN EFFECTIVE METHOD FOR THE ENTERPRISE ACTIVITY PLANNING

Summary

The theoretical questions of enterprise budgeting are studied in the work. Research on the budgeting issue is rather significant, but remains controversial and needs to be adapted to the peculiarities of enterprise activity in Ukraine. It is proved that budgeting is one of the most effective management technologies in the management system, the main purpose of which is to increase the efficiency of the production and economic activity of the enterprise as a result of the target orientation and coordination of all events that cover changes in working capital and its sources, as well as to increase the flexibility of the enterprise operation in the conditions of economic system transformation. The complex scheme of the modern enterprise budget process is presented. The complexity of budgeting stems from the fact that budgeting is an analytical method of financial control and provides, ultimately, an assessment of the effectiveness of the enterprise budgets totality. Two approaches are proposed that can be applied when developing a budgeting system. The first “bottom-up” approach is used in large enterprises, where the heads of structural units justify the budgets of their own divisions according to the system established by the enterprise. The second “top-down” approach avoids over-spending and aims to achieve the overall goals of the enterprise, since resources are distributed from one center in proportion to the importance of the units to achieve overall results. The operational and financial budgets of the production enterprise, block diagram of the production enterprise consolidated budget are presented. The feature of operating budgets is that they use both natural and cost indicators. Financial budgets have only monetary indicators, for example, budgets of expenses and income, profit, cash flows, capital. The scheme of the budgeting process stages is shown, which shows that the process of budgeting is continuous, since the zero stage is an assessment of the efficiency of the previous period budget execution. It is proved that the necessity and expediency of budgeting is axiomatic, because its role is to coordinate all aspects of the activities and efforts of all units to achieve the intended results and, consequently, to ensure high efficiency of entrepreneurship.

Keywords: budgeting, planning, enterprise, budget process, directions of budgeting.

УДК 338.012

Даценко Г. В.

Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено напрями здійснення фінансово-господарського контролю за діяльністю державного машинобудівного підприємства в умовах нестабільності. Завдяки використанню складових фінансового аналізу діяльності підприємства (горизонтального вертикального, порівняльного аналізу фінансових коефіцієнтів, факторного фінансового аналізу) здійснено моніторинг динаміки, складу і структури статей фінансової звітності: необоротних активів, оборотних активів, власного капіталу, зобов'язань, валового прибутку. Автором особливу увагу приділено на огляд висновку аудиторського звіту контролюючого органу, по ДП «Шепетівський ремонтний завод» за період з 01.09.2015 по 07.07.2017, з питань ефективності роботи підприємства: фінансово-господарська діяльність; чинники, які впливають на діяльність підприємства.

Ключові слова: підприємство, контроль, аналіз, ефективність роботи, збиток, упущені вигоди, непродуктивні витрати.

Постановка проблеми. Достовірність оцінки фінансового стану підприємства, особливо в умовах невизначеності, є ознакою процесу утримання стабільної тенденції розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства. Результати оцінки фінансового стану підприємства дозволяють звернути увагу посадових місць на «слабкі сторони» в організації забезпеченості власними оборотними коштами, оптимального співвідношення запасів (ТМЦ) з потребами виробництва, а також своєчасного проведення розрахункових операцій і платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема порушення фінансово-економічної стабільності функціонування підприємства піднімається у роботах А.Д. Шеремета, Г.О. Крамаренко, М.І. Баканова, В.В. Ковальова, В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир, Дж.К. Ван Хорна, Е.С. Стоянової та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Внаслідок існування фактору нестабільності, що виражається у поширених фінансових світових та внутрішніх криз, необхідно звернути увагу на прояв фінансово-господарського контролю на рівні підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведення аналізу фінансово-господарської діяльності ДП «Шепетівський ремонтний завод» та отримання інформації про прогалини у ефективності підприємством на основі фінансово-господарського контролю.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні на рівні підприємств, в системі їх управління, фінансово-господарський контроль є невід'ємною частиною управління. Оскільки він, на основі системності, здійснює процедуру спостереження за матеріальними цінностями і грошовими коштами, їх раціональним використанням, фінансовими операціями і процесами. В той же час основним завданням аналізу фінансово-господарської діяльності є оцінка ефективності використання активів, доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за звітний період, виявлення факторів, які позитивно або негативно вплинули на кінцеві фінансові результати. У зв'язку з цим, зупинимось на проведенні аналізу динаміки, складу та структури необоротних активів.

Як свідчать дані фінансової звітності [1–6] на ДП «Шепетівський ремонтний завод» у 2018 році в порівнянні із 2013 роком спостерігається зростання необоротних активів на 19841 тис. грн., внаслідок: 1) зростання: залишкової вартості

нематеріальних активів на 433 тис. грн. (1,0%); незавершених капітальних інвестицій на 648 тис. грн. (0,5%); залишкової вартості основних засобів на 21570 тис. грн. (9,7%); 2) зниження: інших фінансових інвестицій на 262 тис. грн. (1,0%); відстрочених податкових активів на 2548 тис. грн. (10,1%). Зростання загальної величини необоротних активів є позитивною тенденцією, адже воно відбулось і за рахунок оновлення нематеріальних активів та основних засобів. Крім того слід зазначити, що у 2018 році в порівнянні із 2013 роком спостерігається тенденція до зростання незавершених капітальних інвестицій для ДП «Шепетівський ремонтний завод» на 648 тис. грн. (2,6% у структурі необоротних активів). Накопичення незавершених капітальних інвестицій свідчить про потенціал ефективного використання основних засобів після введення їх в експлуатацію.

Наступною важливою складовою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є дослідження оборотних активів. Отже, враховуючи дані із фінансової звітності [1–6], на ДП «Шепетівський ремонтний завод» у 2018 році в порівнянні із 2013 роком спостерігається ситуація із: 1) зростання на: 16889 тис. грн. запасів у 2018 році при одночасному зменшенні їх структури на 52,5%; 25280 тис. грн. виробничих запасів (29,6%); 2713 тис. грн. незавершеного виробництва (0,5%); 157709 тис. грн. та 2556 тис. грн. відповідно дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та їх структури на 31,0% та відповідно – за розрахунками при одночасному зменшенні їх структури на 0,2%; 18750 тис. грн. іншої поточної дебіторської заборгованості (4,6%); 124417 тис. грн. грошових коштів та їх еквівалентів та (27,0%, в т.ч. зменшення готівки на 1 тис. грн. та зростання рахунків в банках на 124418 тис. грн. та їх структури на 27,0%); 2170 тис. грн. інших оборотних активів на при одночасному зменшенні їх структури на 0,2%; 29 тис. грн. зростання товарів. В свою чергу, спостерігається зменшення на: 6427 тис. грн. дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на та її структури на 9,6% (в т.ч. з податку на прибуток на 195 тис. грн. та її структури на 0,3%); 62 тис. грн. зменшення витрат майбутніх періодів на при одночасному зменшенні їх структури на 0,1%; на 11133 тис. грн. зменшення готової продукції та їх структури на 23,4%.

Отже, за досліджуваний період в структурі оборотних активів ДП «Шепетівський ремонтний завод» простежується негативна тенденція до

накопичення: запасів (5,4%), виробничих запасів (26,0%), незавершеного виробництва (2,4%). Позитивна тенденція в частині зменшення залишків готової продукції характерна для ДП «Шепетівський ремонтний завод», а саме різниця в готовій продукції у 2018 році порівняно із 2013 роком складає 11133 тис. грн. (або – 11,2%). Особливим індикатором виникнення фінансових ускладнень є тенденція до зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги. Так, у 2018 році порівняно із 2013 роком зріс на 157709 тис. грн.

Перейдемо до аналізу динаміки, складу і структури власного капіталу, в якому відображається частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Слід зазначити, що в цей період спостерігається позитивна зміна структури власного капіталу, тобто зростання власного капіталу у 2018 році в порівнянні із 2013 роком ДП «Шепетівський ремонтний завод» на 137648 тис. грн. На формування загального показника власного капіталу на окремих підприємствах мали операції з дооцінки/уцінки капіталу. Так, на ДП «Шепетівський ремонтний завод» спостерігається зниження показника капіталу дооцінки на 2585 тис. грн. (-6,6% в структурі власного капіталу) з 8929 тис. грн. у 2013 році до 11514 тис. грн. Протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивна тенденція до зростання нерозподілених прибутків, що в сумарному виразі становить 135 063 тис. грн.

Під час аналізу активів підприємства необхідно особливу увагу звернути на динаміку, склад і структуру їх зобов'язань, тобто заборгованості підприємства, яка виникла протягом минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства (економічних вигод) у Отже, як свідчать дані фінансової звітності [1–6] за досліджуваній період часу відбувається негативна ситуація із зменшення економічних вигід для ДП «Шепетівський ремонтний завод» на 193211 тис. грн. Як свідчать дані фінансової звітності, протягом 2013-2018 рр. на підприємстві простежується динаміка зростання на 87380 тис. грн. довгострокових кредитів банків та їх структури на 40,3%.

Вагоме місце серед зобов'язань підприємства належить поточним зобов'язанням. Таким чином, за даними фінансової звітності [1–6], протягом 2013-2018 р. на ДП «Шепетівський ремонтний завод» простежується наступна динаміка із зростання показників поточних зобов'язань: поточної кредиторської заборгованості за: товари, роботи, послуги на 699 тис. грн. при одночасному зменшенні їх структури на 19,1%; розрахунками з

бюджетом на 8809 тис. грн. (в т.ч. з податку на прибуток на 2167 тис. грн.) та їх структури на 3,3%; за одержаними авансами на 69048 тис. грн. при одночасному зменшенні їх структури на 33,3%; поточних забезпечень на 8272 тис. грн. та їх структури на 3,8%; інших поточних зобов'язань на 25225 тис. грн. та їх структури на 11,5% порівняно із 2013 роком. Слід зазначити, що в цей період спостерігалось зменшення: поточної кредиторської заборгованості за: розрахунками зі страхування на 394 тис. грн. та їх структури на 2,1%; розрахунками з оплати праці на 720 тис. грн. при одночасному зменшенні їх структури на 4,5%.

Під час аналізу дохідності активів підприємства визначено [7–12], що коефіцієнт дохідності у 2018 році в порівнянні із 2013 роком зріс на 0,12 грн. (з 0,01 грн. до 0,13 грн.), тобто відбулося зростання частки сукупного доходу в одній гривні вартості активів підприємства. При цьому на 54159 тис. грн. зріс сукупний дохід підприємств з (816 тис. грн. до 5475 тис. грн.), а приріст активів зріс на 330198 тис. грн. Протягом 2013-2018 років на підприємстві спостерігалась зниження на 276039 тис. грн. різниці в значеннях коефіцієнтів (вартість активів підприємства та сукупного доходу). Зупинимося на деталізації формування валового прибутку ДП «Шепетівський ремонтний завод», табл. 1.

На підприємстві у 2013 році виникло зниження валового прибутку в сумі 7880 тис. грн. внаслідок одночасного зменшення чистого доходу на 14992 тис. грн. та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 7112 тис. грн. У 2018 році спостерігається зниження валового прибутку на 191689 тис. грн. внаслідок одночасного зростання чистого доходу на 191803 тис. грн. та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 383492 тис. грн.

Проаналізувавши основні об'єкти аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, перейдемо до моніторингу аудиторських звітів Державної аудиторської служби у Хмельницькій області. Оскільки, контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств, використовуючи такі методи, як вивчення суті і законності фінансово-господарських операцій, визначення достовірності і правильності оформлення документів, камеральна перевірка документів, логічна оцінка зведень, зазначених у документах, економічний аналіз планових і нормативних показників і таке інше, застосовуються при проведенні державного фінансового контролю.

Як свідчить структура аудиторського висновку, існують окремі блоки, що висвітлюють питання ефективності роботи підприємств [13–14]:

Таблиця 1

Факторний аналіз валового прибутку ДП «Шепетівський ремонтний завод»

Роки	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Валовий прибуток (збиток)	Зростання (зменшення валового прибутку)		
				Всього (гр. 8 - гр.7)	За рахунок зростання (зменшення) чистого доходу (гр. 4 - гр. 3)	За рахунок зростання (зменшення) собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт послуг) (гр. 6 - гр. 5)
2013	53508	32731	20777	-7880	-14992	-7112
2014	104527	68001	36526	15749	51019	35270
2015	218144	163779	54365	17839	113617	95778
2016	183379	130406	52973	-1392	-34765	-33373
2017	401665	68006	333659	280686	218286	-62400
2018	593468	451498	141970	-191689	191803	383492

Джерело: сформовано на основі [7–12]

І. «Фінансово-господарська діяльність» (в частині проведення достовірного та обґрунтованого планування фінансових планів підприємства на загальну суму 250804 тис. грн. та П. «Чинники, які негативно впливають на діяльність підприємства».

Наразі звернемо особливу увагу на другий блок аудиторського висновку по ДП «Шепетівський ремонтний завод». Так, контролюючим органом виявлено порушень норм бухгалтерського обліку на загальну суму 146,9 тис. грн., в т.ч.: 1) 18,0 тис. грн. по матеріальній шкоді (збитку) внаслідок проведення витрат на благодійну допомогу та аудиторські послуги понад визначений фінансовим планом розмір (2016 р.); 2) 43,0 тис. грн. по матеріальній шкоді (збитку) внаслідок допущення при нарахуванні та виплати працівникам премій та одноразових заохочень (2016 р.); 3) 85,9 тис. грн. по ТМЦ встановлено їх недостачу за результатами зустрічної звірки, проведеної на ПП «Янтра-Трейдінг» (2016 р.), що вплинуло на накопичення інших операційних витрат.

Серед внутрішніх факторів, що негативно впливають на діяльність підприємства державні аудитори назвали неефективні управлінські рішення. Так, на підприємстві існує проблематика в управлінні доходами в частині недоотримання доходів (упущених вигод) внаслідок: 1) укладання та підписання підприємством договорів комісії та додаткових угод до них з ДК «Укрспецекспорт» та її дочірнім підприємством «Укрінмаш» на умовах завідома не вигідних для комітента на 202268,8 тис. грн.; 2) відсутності практики нарахування штрафних санкцій (пені) підприємством за невиконання зобов'язань на 3290,58 тис. грн.; 3) не укладання з фізичними та юридичними особами договору на відшкодування компенсації фактичних витрат по сплаті земельного податку на 306,98 тис. грн.

Крім упущених вигод на підприємстві існують труднощі з управління витратами в частині формування непродуктивних витрат на загальну суму 33 538,73 тис. грн, внаслідок: 1) неналежної організації роботи щодо своєчасного забезпечення підприємства виробничими запасами відповідної якості для безперервного виробництва продукції на суму 10,7 тис. грн.; 2) не відшкодування витрат комісіонера за рахунок комітента, зокрема агентських послуг, призвело до додаткових витрат підприємства на суму 10819,7 тис. грн.; 3) користування на безоплатних умовах комісіонером ДК «Укрспецекспорт» отриманими від покупця

обіговими коштами в сумі 10000,0 тис. грн. (від 1 до 2 місяців) вплинуло на неможливість їх спрямування на ведення власної господарської діяльності; сплати штрафних санкцій на загальну суму 7871,82 тис. грн.; 4) відсутності договірних зобов'язань щодо відшкодування витрат на суму 1013,97 тис. грн. фактично понесених підприємством по збереженню військового майна Міністерства оборони України; 5) відсутності в умовах договорів по наданню послуг на ремонт техніки для Міністерства оборони України та інших силових структур інформації про відшкодування витрат на суму 447,54 тис. грн. по технічному супроводу та наданню технічної допомоги; 6) недостатня робота щодо моніторингу цін та пошуку оптимальних цінових пропозицій при придбанні необхідної продукції та наявність сумнівних посередників у ланцюгу придбання підприємства такої продукції на 1901,6 тис. грн.; 7) проведення господарської операції без укладання договірних відносин, (без відсутності взяття зобов'язань), в сумі 354,3 тис. грн.; 8) відшкодування витрат комісіонера за рахунок підприємства по наданню консультативних послуг після призупинення дії договору призвело до непродуктивних (зайвих) витрат підприємства в розмірі 1119,1 тис. грн.

Також на ДП «Шепетівський ремонтний завод» спостерігаються відображення безнадійної дебіторської заборгованості у складі активів, що призвело до завищення показників фінансової звітності на суму 45,0 тис. грн. та неефективного використання необоротних та оборотних активів (невикористання у виробничому процесі основних засобів загальною залишковою вартістю 1285,16 тис. грн.; накопичення значних обсягів готової продукції на складі, що призвело до заморожування оборотного капіталу та відволікання обігових коштів на суму 7655,00 тис. грн.

Висновки і пропозиції. Досліджено напрями здійснення фінансово-господарського контролю за діяльністю державного машинобудівного підприємства в умовах нестабільності. Автором особливу увагу приділено на огляд висновків аудиторського звіту контролюючого органу з питань ефективності роботи підприємства: фінансово-господарська діяльність; чинники, які впливають на діяльність підприємства. Дані зауваження є основою для розробки ефективного механізму запровадження на рівні підприємства системи внутрішнього контролю.

Список використаних джерел:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2013 року.
2. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2014 року.
3. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2015 року.
4. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2016 року.
5. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2017 року.
6. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (Форма № 1) станом на 31.12.2018 року.
7. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2013 року.
8. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2014 року.
9. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2015 року.
10. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2016 року.
11. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2017 року.
12. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (Форма № 2) станом на 31.12.2018 року.
13. Аудиторський звіт за результатами проведення державного фінансового аудиту діяльності ДП «Шепетівський ремонтний завод» за період з 01.09.2015 по 01.07.2016. Державна аудиторська служба України. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=131980> (дата звернення: 21.05.2019).
14. Аудиторський звіт за результатами проведення державного фінансового аудиту діяльності ДП «Шепетівський ремонтний завод» за період з 01.09.2016 по 30.06.2017. Державна аудиторська служба України. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=135888> (дата звернення: 21.05.2019).

References:

1. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2013) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2013 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2013], Shepetivka.
2. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2014) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2014 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2014], Shepetivka.
3. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2015) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2015 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2015], Shepetivka.
4. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2016) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2016 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2016], Shepetivka.
5. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2017) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2017 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2017], Shepetivka.
6. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2018) Balans (Zvit pro finansovyy stan) (Forma № 1) stanom na 31.12.2018 roku [Balance sheet (Statement of financial position) (Form No. 1) as of December 31, 2018], Shepetivka.
7. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2013) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2013 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2013], Shepetivka.
8. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2014) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2014 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2014], Shepetivka.
9. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2015) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2015 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2015], Shepetivka.
10. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2016) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2016 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2016], Shepetivka.
11. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2017) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2017 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2017], Shepetivka.
12. DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» (2018) Zvit pro finansovi rezul'taty (Zvit pro sukupnyy dokhid) (Forma № 2) stanom na 31.12.2018 roku [Statement of financial results (Statement of comprehensive income) (Form No. 2) as of December 31, 2018], Shepetivka.
13. State Audit Office of Ukraine (2016). *Audytors'kyi zvit za rezul'tatamy provedennya derzhavnoho finansovoho audytu diyal'nosti DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» za period z 01.09.2015 po 01.07.2016* [Audit report on the results of the state financial audit of SE "Shepetivsky repair factory" for the period from 01.09.2015 to 01.07.2016]. Available at: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=131980> (accessed 21 May 2019).
14. State Audit Office of Ukraine (2017). *Audytors'kyi zvit za rezul'tatamy provedennya derzhavnoho finansovoho audytu diyal'nosti DP «Shepetivskyi remontnyi zavod» za period z 01.09.2016 po 30.06.2017* [Audit report on the results of the state financial audit of SE "Shepetivsky repair factory" for the period from 01.09.2016 to 30.06.2017]. Available at: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=135888> (accessed 21 May 2019).

Даценко Г. В.

Хмельницкий национальный университет

ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

Исследованы направления осуществления финансово-хозяйственного контроля за деятельностью государственного машиностроительного предприятия в условиях нестабильности. Благодаря использованию составляющих финансового анализа деятельности предприятия (горизонтального вертикального, сравнительного анализа финансовых коэффициентов, факторного финансового анализа) осуществлен мониторинг динамики, состава и структуры статей финансовой отчетности: необоротных активов, оборотных активов, собственного капитала, обязательств, валовой прибыли. Автором особое внимание уделено на осмотр к выводу аудиторского отчета контролирующего органа, по ГП «Шепетовский ремонтный завод» за период с 01.09.2015 по 07.07.2017 по вопросам эффективности работы предприятия: финансово-хозяйственная деятельность; факторы, влияющие на деятельность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, контроль, анализ, эффективность работы, ущерб, упущенные выгоды, непроизводительные расходы.

Datsenko Hanna

Khmelnysky National University

**FINANCIAL AND ECONOMIC CONTROL
BY THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTABILITY****Summary**

The directions of realization of financial and economic control over the activity of the state machine-building enterprise under conditions of instability are investigated. Due to the use of components of the financial analysis of the company's activities (horizontal vertical, comparative analysis of financial factors, factor analysis), the dynamics, composition and structure of financial reporting articles: non-current assets, current assets, equity, liabilities, gross profit were monitored. According to the results of the analysis, it was established: a positive tendency associated with updating intangible assets and fixed assets; negative structure of accumulation of stocks, inventories, work in progress; financial complications due to increased receivables; positive change in the equity structure; negative dynamics of growth of long-term bank loans and current payables. The author pays special attention to the review of the conclusion of the audit report of the controlling body, under the state enterprise «Shepetovsky repair factory» for the period from 01.09.2015-07.07.2017, on issues of efficiency of the enterprise: financial and economic activity; factors that affect the activity of the enterprise. The first group of factors associated with the failure of the enterprise to meet the targets in accordance with the approved Financial Plans led to expenditure not provided for in the financial plans. The second group of factors is connected both with the revealed violations of accounting and the adoption by management of ineffective management decisions: violations of accounting standards, income management in terms of lack of income (lost profits); cost management in the part of formation of unproductive expenses; formation of large amounts of receivables and accounts payable, ineffective claims and lawsuits by the enterprise; inefficient use of non-current and current assets by the enterprise: non-use in the production process of fixed assets; the accumulation of significant objects of finished products in the general opinion on the freezing of working capital and refusal.

Keywords: enterprise, control, analysis, efficiency of activity, loss, lost profits, unproductive costs.

УДК 338.69

Дискіна А. А.**Скіцан Г. О.**

Одеський національний політехнічний університет

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті запропонована модель безпосереднього інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств. Розглянуті як внутрішні, так і зовнішні фактори, які впливають на підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства. Окреслені основні найбільш пріоритетні напрямки розбудови продуктивних відносин будівельного підприємства як основи ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства. Досліджено, що для будівельного підприємства найбільш ефективним способом отримання конкурентних переваг на ринку в сучасних умовах є скорочення витрат та запропонована концепція низько витратної стратегії для будівельного підприємства. Уточнені основні напрямки розвитку будівельного підприємства, а саме необхідно проводити вдосконалення роботи як на рівні підприємства, так і на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Ключові слова: будівельне підприємство, конкурентоспроможність, сили конкуренції, конкурентне середовище, низько витратна стратегія.

Постановка проблеми. Однією з ключових теоретичних та прикладних проблем сучасної економічної науки управління підприємством є проблема забезпечення їх конкурентоспроможності не лише в поточній ситуації, а й протягом тривалого часу. В сучасних умовах господарювання здійснення успішної конкурентної боротьби є одним з головних завдань будь-якого підприємства. Зважаючи на специфіку будівництва, інвестиційний чинник є рушійною силою та метою конкуренції, він має визначальний вплив на розвиток кожного окремого підприємства. Обсяг забезпечення підприємств інвестиціями обумовлює рівень конкурентоспроможності кожного з них. Стратегічний успіх будівельного підприємства в умовах конкурентного ринку залежить від здатності його управлінського персоналу швидко адаптуватись до мінливих умов, приймаючи відповідні рішення, та залучати достатні інвестиційні ресурси для реалізації будівельних проектів та подальшого

розвитку. За таких умов важливим напрямом ефективною діяльністю стає формування їх конкурентоспроможності в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням факторів розвитку будівельних підприємств та підвищенню їх конкурентоспроможності присвячені численні праці як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Так, у своїх працях Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідонова, Ю.Л. Киричук з позицій факторного аналізу досліджують чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України, зокрема, тих, що обумовлюють зростання виробничої активності будівельних підприємств України [1, с. 234–241]. Орловська Ю.В. при проведенні аналізу тенденцій розвитку акцентує увагу на питаннях економічної безпеки будівельних підприємств [2, с. 251–255]. Однак, незважаючи на високий рівень наукових доробків вищезазначених авторів недостатньо уваги приділено формуванню конкурентоспроможності будівельних підприємств

в умовах обмежених обсягів інвестицій, які визначають їх подальше функціонування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Будівельна галузь будь-якої країни є своєрідним показником рівня розвитку її економіки, оскільки визначає стан багатьох сфер, для яких виступає матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів виробничого та невиробничого призначення. У взаємодії з іншими видами економічної діяльності будівництво формує будівельний комплекс, складовою якого воно являється. Нині ситуація в галузі є близькою до кризової – низький рівень виробництва, великий відсоток зношення основних засобів, нестача фінансування та значні обсяги незавершеного будівництва – це лише частина проблем, що свідчить про необхідність реформування вітчизняної будівельної сфери. За таких обставин вирішального значення набуває теоретичне узагальнення проблем формування конкурентоспроможності будівельного підприємства за ринкових умов.

Мета статті. Метою даної статті є обґрунтування напрямків підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вихідними умовами формування конкурентоспроможності будь-якого підприємства та передумовою його розвитку є наявні матеріально-фінансові ресурси, а також інвестиційний капітал, що вкладається в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності. З цієї позиції, інвестиційний капітал (ресурси) можна представити, як усі матеріальні та фінансові ресурси, інтелектуальні цінності (у вартісному виразі), що потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку [3, с. 247].

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей національної економіки, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити таким чином: капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей національної економіки.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару складається з капітало- і матеріалоємності, тривалості будівництва й експлуатації та інших моментів. Для отримання таких масштабних проектів потрібно спиратися на критерії, які пропонує замовник, визначити перелік техніко-експлуатаційних та економічних параметрів, суттєвих з точки зору покупців будівельних робіт. У процесі купівлі споживач обирає товар, встановлює певні його ознаки, аналізує його якісні та вартісні характеристики, які визначають перевагу даного товару порівняно з аналогічними товарами конкурентів [4].

Кризовий стан будівельної галузі потребує нових підходів щодо функціонування будівельних організацій в ринкових умовах, підвищення ефективності управління та конкурентоспроможності будівельних підприємств, розробки системи інвестування будівництва в цілому та інвестування житлового будівництва, зокрема, формування законодавчої бази здійснення будівельної діяльності й забудови територій.

Найбільш визнаною, класичною моделлю діагностики основних чинників конкуренції, що впливають на ринок та визначення характеру конкурентної боротьби є модель, запропонована

М. Портером (1980 р.) згідно якої конкурентне середовище формується під впливом таких п'яти конкурентних сил, як:

- суперництво між існуючими конкурентами в межах однієї галузі;
- конкуренція, яку створюють товари-замінники, що виробляються підприємствами інших галузей;
- потенційна загроза появи в галузі нових підприємств-конкурентів;
- економічні та торгівельні можливості поставальників;
- економічні та купівельні можливості покупців продукції підприємства.

Наявність п'яти конкурентних чинників пояснюють той факт, що конкуренція в галузі не обмежується лише суперництвом та взаємодією між підприємствами, що існують на ринку на даний момент [5, с. 22].

Значення і сила впливу кожного з факторів інвестиційної конкуренції змінюється і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво, збут продукції і прибутковість діяльності підприємства. Будівельні підприємства, намагаючись використати сприятливу для них ринкову ситуацію, знижують свій прибуток для підтримки конкурентних переваг, збільшуючи при цьому витрати на нововведення, рекламу, збут продукції, зниження ціни на неї тощо.

Державна політика у сфері регулювання інвестиційної конкуренції. Крім перерахованих у моделі М. Портера виділяють також шостий чинник – вплив держави на формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який здійснюється через реалізацію державної політики регулювання конкуренції.

Зважаючи на особливості функціонування будівельної сфери пропонуємо власне бачення сил інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств, що відіграють різну роль залежно від обставин (рис. 1).

Відповідний вплив держава здійснює і у сфері інвестиційної конкуренції, визначаючи на законодавчій основі правила поведінки інвесторів та інших учасників інвестиційного ринку, умови ведення підрядних торгів та реалізацію державних замовлень на будівництво об'єктів.

Державна політика регулювання конкуренції спрямована на забезпечення дотримання умов чесної конкуренції на внутрішніх і міжнародних ринках.

Для стимулювання інвестиційного попиту товаровиробників і розвитку інвестиційної конкуренції між ними держава застосовує систему заходів антимонопольного регулювання.

Поняття конкурентоспроможності продукції та послуг, в т. ч. вітчизняного будівельного комплексу, характеризує ступінь їх можливостей задовольняти вимоги споживачів. Споживчі властивості конкурентоспроможного товару, послуги мають відповідати аналогам або їх перевищувати, та мати ціну яка б задовольняла споживача. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності зазвичай орієнтується на низькі ціни та на високу якість продукції послуг. Розрізняють конкурентні переваги двох рівнів – низькі та високі. Переваги першого порядку зумовлені можливістю використання дешевих, ніж у конкурентів, засобів і предметів праці, робочої сили, а також сприятливого співвідношення курсів валют. До переваг високого порядку належать техніко-технологічна унікальність продукції та послуг, їх наукоємність, висока якість і ефективність використання виробу або послуги споживачем, імідж

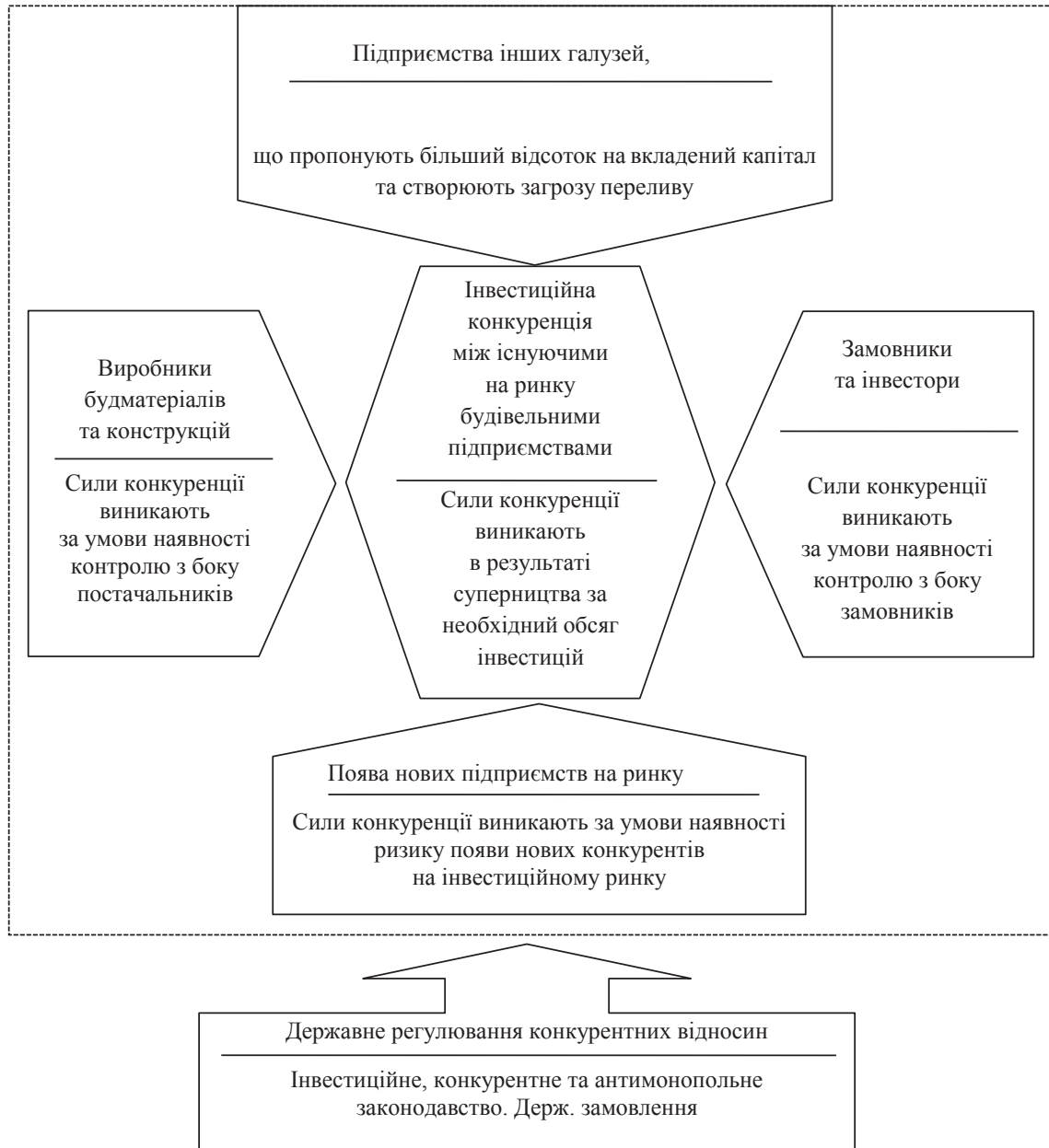


Рис. 1. Модель безпосереднього інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств

Джерело: власна розробка авторів

виробника, висока кваліфікація виконавців. Вони вимагають значних матеріальних та інтелектуальних вкладень і складають основу конкурентоспроможності продукту, послуги.

Зважаючи на специфіку будівництва, достатність інвестицій чи їх брак є визначальним фактором подальшого розвитку підприємств. Тому, досліджуючи конкурентне середовище та умови діяльності будівельних підприємств особливої уваги потребують інвестиційні процеси, що відбуваються в країні, регіоні та галузі, де функціонує те чи інше підприємство.

Можна відзначити найбільш пріоритетні напрямки розбудови виробничих відносин будівельного підприємства зі споживачами, як основа ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства:

1. Впровадження знижок на значні обсяги продукції, яка купується, а також перегляд існуючої

системи знижок в бік лояльності для постійних партнерів.

2. Суворий контроль за дотриманням термінів виробництва та доставки продукції споживачеві.

3. Удосконалення технологічних та дизайнерських рішень щодо продукції.

4. Розробка заходів для підвищення якості доставки, схоронності упакування та продукції.

5. Впровадження системи до- та післяпродажного обслуговування.

6. Впровадження системи контролю всіх робочих процесів та термінів, в тому числі у роботі з поверненими товарами.

7. Контроль професійних якостей, компетентності персоналу служби збуту виробника продукції, з яким контактує потенційний споживач чи покупець.

8. Активізація рекламних та PR-заходів щодо інформування споживачів відносно існуючого

асортименту та появи новітніх продуктів, створення іміджу виробника. Удосконалення інформаційної наповненості рекламних звернень, а також інформативності сайтів в мережі Інтернет [6, с. 121].

Стрімке посилення конкурентних позицій на ринку не можливе без ретельно розробленої організаційно-економічної моделі щодо стратегічного управління конкурентоспроможністю, яка заснована на комплексному механізмі реалізації конкурентних переваг.

Основною метою підвищення конкурентоспроможності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами. Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою налагодження тісних зв'язків із посередниками, реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій, розробка низьковитратних та високорентабельних заходів і т.д. [7, с. 87].

На підвищення конкурентоспроможності будівельної компанії впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Зовнішні фактори це ті, на які не може вплинути організація, внутрішні – залежать від підприємства.

До числа зовнішніх факторів відносять:

- ринкові ціни на сировину та матеріали;
- нестабільність експортного та митного законодавства;
- корупція, бюрократичні затримки при передачі будівельного об'єкта на баланс міста;
- обмежений доступ будівельних компаній до кредитних ресурсів;
- кліматичні умови (особливий вплив на підприємства, які виконують функції генпідрядника та субпідрядника);
- високі вимоги до якості продукції і термінів здачі об'єкта замовнику;

- несприятливий правовий клімат, недосконалість правового механізму захисту інвестора;
- низька платоспроможність населення і т.д.

До числа внутрішніх факторів належать:

- раціональне використання основних фондів, сировини, матеріалів, фінансових засобів;
- удосконалення рівня організації праці;
- здійснювання ефективного збуту продукції, завойовування нових ринків, стимулювання здійснення продажу, вживання маркетингових заходів;
- фінансове забезпечення, можливість додаткових інвестицій та доступ до фінансових ресурсів;
- потреба у використанні інноваційних технологій і т.д.

Отже, одним з пріоритетних напрямів досягнення підвищення ефективності діяльності підприємств будівельної промисловості є виявлення та використання внутрішніх резервів. При цьому внутрішні резерви – невикористані можливості зниження поточних витрат підвищення застосування основних фондів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Таким чином, дані заходи щодо підвищення конкурентоспроможності мають бути визначальними, і саме на них мають бути направлені зусилля стратегічного управління конкурентоспроможності паралельно з поліпшенням кількісних показників ефективності використання ресурсного потенціалу, рентабельності, фінансового стану, основних показників конкурентоспроможності підприємства.

Для підприємства, яке надає послуги у будівельній сфері, найбільш прийнятним з погляду формування стратегічного управління конкурентоспроможністю за рахунок специфіки стану конкуренції в галузі, буде використання стратегії низько витратного підприємства. Дана стратегія управління буде вигідною при врахуванні сучасних реалій ціноутворення в будівництві. Розглянемо можливість скорочення витрат, згідно даної стратегії для того, щоб побачити її унікальність (рис. 2).

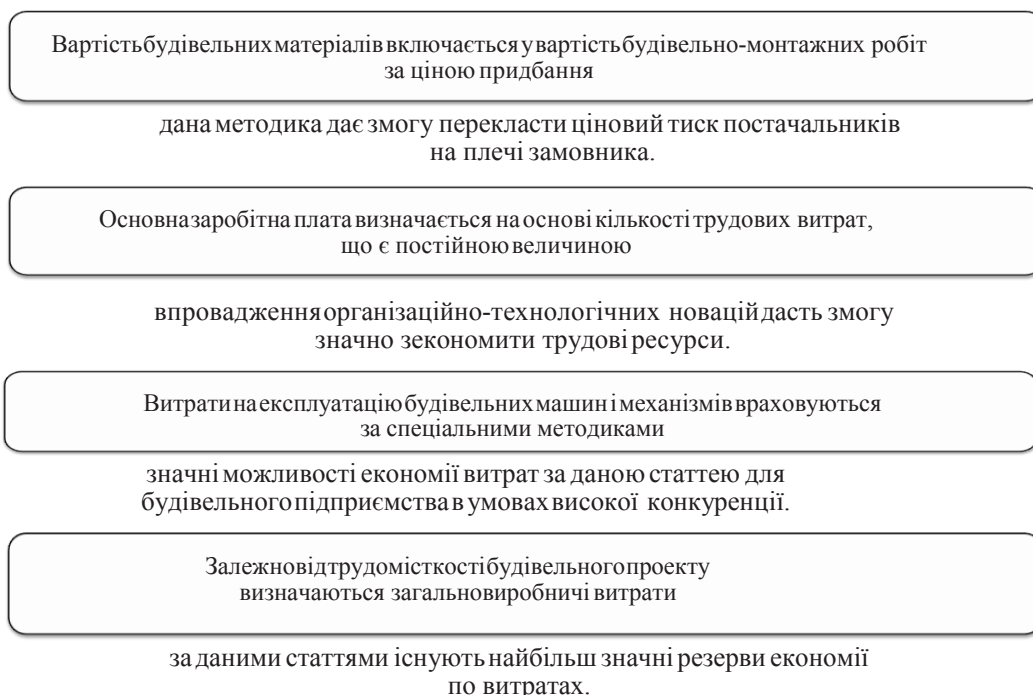


Рис. 2. Концепція низько витратної стратегії для будівельного підприємства

Джерело: власна розробка авторів

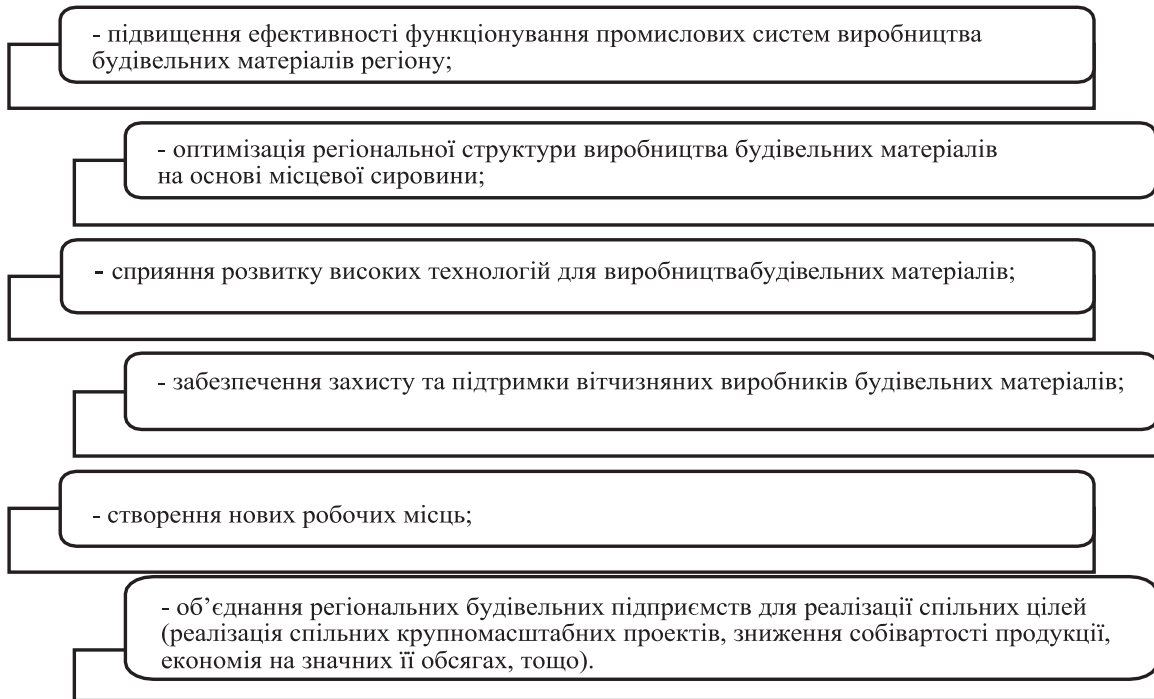


Рис. 3. Основні напрями розвитку будівельного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 236]

Таким чином, для будівельного підприємства найбільш ефективним способом отримання конкурентних переваг на ринку в сучасних умовах є скорочення витрат.

В результаті проведення багатьох досліджень, було виявлено, що підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств залежить від чинників, які знаходяться на трьох рівнях, а саме: макро-, мезо-, мікро-. Для підвищення ефективності функціонування економіки регіону та держави в цілому, необхідно проводити вдосконалення як на рівні підприємства, так і на регіональному та загальнодержавному рівнях. Пріоритетні напрями розвитку виробництва будівельних матеріалів на цих трьох рівнях повинні бути наступними (рис. 3).

Відтак, в контексті визначених пріоритетних напрямків, в межах трьох рівнів розвитку, підприємство матиме всі шанси для ефективного господарювання на вітчизняному ринку та укріплення своїх конкурентних позицій.

Висновки та пропозиції. Від так, для ефективного функціонування підприємства, у тому числі будівельного, необхідно постійно працювати над факторами підвищення конкурентоспроможності. Проаналізувавши ці фактори, можна зробити висновок, що найбільшу частку займають зовнішні фактори. На жаль, на цю категорію факторів будівельне підприємство не може впливати, лише пристосовуватися до їх умов. Наприклад,

несприятливий правовий клімат, недосконалість правового механізму захисту інвестора, тобто відсутня законодавча база, що захищає права громадян, які купують права на майбутні квартири, відсутній реєстр майбутніх квартир.

Щодо внутрішніх факторів, то насамперед, система управління повинна бути здатною на практиці реалізувати проведену стратегію конкуренції, тобто обґрунтувати, запропонувати і впровадити стратегічні задуми в повсякденну практику. При цьому, необхідно правильно вибрати місце, час, ключові напрями дій, які забезпечать конкурентні переваги. Для підприємства, яке надає послуги у будівельній сфері, найбільш прийнятним з погляду формування стратегічного управління конкурентоспроможністю за рахунок специфіки стану конкуренції в галузі, буде використання стратегії низько витратного підприємства, яка буде вигідною при врахуванні сучасних реалій ціноутворення в будівництві.

Варто зазначити, що для реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, необхідно, аби будівельне підприємство максимально використовувало ринкову ситуацію у власних інтересах. Це забезпечить максимальні конкурентні переваги та закріпить позицію підприємства на ринку.

Отже, в подальших дослідженнях авторами буде розглянуто методіку оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням факторів впливу.

Список використаних джерел:

1. Ступнікер Г.Л. Аналіз чинників впливу на діяльність будівельних підприємств у регіональному аспекті. *Економічний простір*. 2014. № 83. С. 234–241.
2. Орловська Ю.В. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1. Т. 1. С. 251–255.
3. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. СПб. : Питер Ком, 1999. 63 с.
4. Державний комітет статистики України. Введення в експлуатацію житла за видами житлових будівель. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2019).
5. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ : Основи, 1998. 390 с.

6. Лошенко І.Р. Маркетингове управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. *Економічні науки*. 2011. Вип. 4(14). С. 194–203.
7. Диска А.А., Чучуменко Р.О. Інноваційно-інвестиційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 12. С. 86–89.

References:

1. Stupnik G.L. (2014). Analiz chynnykiv vplyvu na diialnist budivelnykh pidpriemstv u rehionalnomu aspekti. [Analysis of the factors influencing the activity of construction enterprises in the regional aspect]. *Economic space*, no. 83, pp. 234–241.
2. Orlovskaya Yu.V. (2013). Analiz stanu ta tendentsii rozvytku budivelnykh pidpriemstv u konteksti doslidzhennia yikh ekonomichnoi bezpeky. [Analysis of the state and trends of development of construction enterprises in the context of studying their economic security]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, vol. 1, no. 1, pp. 251–255.
3. Ansoff I. (1999). *Novaya korporativnaya strategiya* [New Corporate Strategy]. SPb. : Peter Kom, p. 63.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Vvedennia v ekspluatatsiiu zhytla za vydamy zhytlovykh budivel [Putting into operation of housing by types of residential buildings]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 May 2019).
5. Porter M. (1998). *Stratehiia konkurentsii* [Competition Strategy]. Kyiv : Fundamentals, p. 390.
6. Loshenyuk I.R. (2011). Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu torhovelnoho pidpriemstva. [Marketing management of the competitiveness of the trade enterprise]. *Economic Sciences*, vol. 4(14), pp. 194–203.
7. Dyskina A.A., Chuchumenko R. (2015). Innovatsiino-investytsiina diialnist, yak osnova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv. [Innovative-investment activity as the basis for increasing the competitiveness of industrial enterprises]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, no. 12, pp. 86–89.

Дыскина А. А.

Скицан А. А.

Одесский национальный политехнический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье предложена модель непосредственной инвестиционной конкурентной среды строительных предприятий. Рассмотрены как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности строительного предприятия. Очерчены основные наиболее приоритетные направления развития продуктивных отношений строительного предприятия, как основы эффективного управления конкурентоспособностью предприятия. Доказано, что для строительного предприятия наиболее эффективным способом получения конкурентных преимуществ на рынке в современных условиях является сокращение расходов и предложена концепция низко затратной стратегии для строительного предприятия. Уточнены основные направления развития строительного предприятия, а именно необходимо совершенствовать работу как на уровне предприятия, так и на региональном и общегосударственном уровнях. **Ключевые слова:** строительное предприятие, конкурентоспособность, силы конкуренции, конкурентная среда, низко затратная стратегия.

Dyskina Anastasiia

Skitsan Anna

Odessa National Polytechnic University

THEORETICAL APPROACHES TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE

Summary

The crisis situation in the construction industry requires new approaches to the functioning of construction organizations in market conditions, improving the management efficiency and competitiveness of construction companies, developing a system for investing in construction in general, and investing in housing construction, in particular, the formation of a legislative framework for the construction and development of territories. Increasing the competitiveness of a construction company is influenced by both internal and external factors. External factors are those that can not be drowned by the organization, internal – depends on the enterprise. Among the external factors include: – market prices for raw materials and materials; – instability of export and customs legislation; – low solvency of the population, etc. Among the internal factors include: – rational use of fixed assets, raw materials, materials, financial resources; – improvement of the level of organization of work; – the need for the use of innovative technologies, etc. Consequently, the identification and use of internal reserves is one of the priority directions of achieving an increase in the efficiency of the activity of the construction industry enterprises. At the same time, internal reserves – unused opportunities for reducing current costs increase the use of fixed assets, material, labor and financial resources at a given level of development of productive forces and industrial relations. Thus, these measures to enhance competitiveness must be decisive and it is up to them to target the strategic competitiveness management efforts along with the improvement of the quantitative indicators of the efficiency of the use of the resource potential, profitability, financial status, and the main indicators of competitiveness of the enterprise. It should be noted that in order to implement measures for increasing competitiveness, it is necessary that the construction company maximally use the market situation in its own interests. This will provide maximum competitive advantages and consolidate the position of the company in the market.

Keywords: construction enterprise, competitiveness, competitive forces, competitive environment, low cost strategy.

УДК 005.342:339.37

Іваненко Л. М.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ФОРМАТИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ РИТЕЙЛУ

У статті розглянуто інноваційні процеси, що відбуваються в індустрії сучасного ритейлу. Проаналізовано динаміку частки e-commerce у роздрібному товарообігу в Україні та світі. Встановлено, що середньорічний темп зростання частки інтернет-торгівлі в роздрібному товарообігу України на 27,6% перевищує значення цього показника у світовій економіці. Виділено чотири основних потреби покупців, визначено методи роботи ритейлерів з ними (потреби у цікавому, миттєва, у взаємодії з брендом, зустрічах з однодумцями). Визначено характерні риси нової стратегії розвитку ритейлу, а саме творчого мислення, та проведено її порівняння з наявними маркетинговими стратегіями. Запропоновано модель програмного менеджменту ритейлу, яка передбачає розроблення ефективної концепції розвитку ритейлу та злагоджену роботу чотирьох команд, а саме команд з розроблення концепції та управління асортиментом, комунікативної, з організації процесу та послуг, команди дизайнерів.

Ключові слова: ритейл, інтернет-торгівля, інноваційні концепції, стратегія творчого мислення, програмний менеджмент ритейлу.

Постановка проблеми. Нові часи вимагають нових творчих підходів. Світ змінюється, й індустрія ритейлу для ефективного досягнення окуності не повинна відставати у своєму розвитку. Щоб вижити в конкурентній боротьбі, роздрібним мережам необхідно чуйно реагувати на коливання споживчих настроїв та зміну потреб, адже товари, які приносили прибуток вчора, вже сьогодні можуть не сприйматися ринком. Перед сучасним ритейлом стоїть нагальна проблема бути учасником суспільних перетворень та відповідати їм. Заради цього розробляються та впроваджуються нові креативні ідеї функціонування ритейлу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку індустрії ритейлу та дослідженню інноваційних аспектів у роботі торговельних підприємств присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Д. Гілберт [1], Ф. Куїнн [2], Л. Гальків, М. Демчишин, Д. Грищук [3], С. Давимука [4], Т. Дубовик, І. Бучацька [5], Н. Носач [6], Л. Федулова [7]. У публікаціях цих науковців сконцентровано увагу на стратегії та тактиці роздрібних продажів, управлінні категоріями товарів, організації кампаній просування для магазинів різних форматів та типів. Крім того, детально розглянуто проблеми та особливості впровадження інноваційних процесів у діяльність сучасних торговельних підприємств, перспективи залучення інноваційно-креативного фактору під час формування торговельної політики, чинники розвитку ритейлу в Україні та світі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, незважаючи на вагомий внесок цих учених у вивчення питання запровадження інновацій в ритейлерську діяльність, існують певні питання дослідження нових форматів та концепцій розвитку ритейлу, адже саме в цьому є певні резерви поліпшення діяльності роздрібних підприємств у сучасних складних економічних умовах.

Мета статті. Мета роботи полягає в дослідженні сучасної індустрії ритейлу, узагальненні світового досвіду впровадження інноваційних концепцій та форматів у практику роботи торговельних мереж, розробленні рекомендацій щодо розширення можливостей удосконалення традиційного роздробу.

Виклад основного матеріалу. Кризові явища у світовій економіці загалом та в Україні зокрема негативно вплинули на результати діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Ці суб'єкти господарювання суттєво скорочують обсяги своєї діяль-

ності та втрачають позиції на ринку. Так, згідно з даними звіту "Global Powers of Retailing 2018", у США було зафіксовано рекордну кількість закриття магазинів у 2017 році, коли на 1 грудня 6 885 магазинів вже закрили свої двері [8].

Для виходу із ситуації, що склалась, ритейл прагне вибрати одночасно й віртуальну, й реальну форми роботи. Згідно з даними Державної служби статистики України та "Morgan Stanley Research" спостерігається значне зростання частки e-commerce у загальному обсязі роздрібного товарообігу як в економіці України, так і у світовій економіці (рис. 1).

За останні 6 років частка інтернет-торгівлі в Україні збільшилась майже в 5 разів, а саме з 1,43% (2013 рік) до 7% (2018 рік). Середньорічний темп зростання e-commerce у роздрібному товарообігу України склав 37,4%, що на 27,6% перевищує значення цього показника у світовій економіці.

Таким чином, традиційний ритейл за допомогою цифрового світу реалізує маркетингові стратегії, а цифровий ритейл відкриває точки в торгових кварталах, визнаючи їх цінність. Споживач встановлює новий баланс між «розумними» покупками в Інтернеті та шопінгом «за покликом серця» в торгових залах. Він хоче купувати різними способами: один товар зручно купити онлайн, а інший – ні. В Інтернеті він купує, як правило, товари широкого вжитку, покупки яких не викликають у нього особливих почуттів. Тут вирішальне значення має ціна. Речі, котрі сильніше хвилюють споживача, він, скоріше, купить у звичайному магазині. Ціна тут не має великого значення, важливішими є реальні зустрічі, емоційний сплеск, що підштовхує до рішучого купувати товар. Фізичний магазин допомагає зміцнити довіру покупця, закладає фундамент позитивного ставлення покупців до бренду.

Інтернет-торгівля однозначно вступає в епоху зрілості, адже має 13% річного приросту, € 455,3 млрд. товарообігу тільки в Європі, а також постійне збільшення частки ринку e-commerce у світовій економіці [11]. Все це потребує нових інструментів роботи з покупцями.

Правильна інтерпретація функцій магазину залежить від потреб покупця, котрі ритейл може задовольнити. Покупці перестають думати поняттями роздрібних каналів та форматів. Ними рухає та чи інша потреба. Можна виділити чотири основних потреби покупців та визначити методи роботи ритейлерів з ними.

1) Миттєва потреба. Характерна для покупців, які прагнуть придбати товар якомога швидше. Інтернет-торгівля краще за всіх задовольняє цю потребу. Однак фізичний магазин також може впоратися з цим завданням, розташувавши торгові об'єкти в безпосередній близькості від покупця та гарантуючи зручність і швидкість. Наприклад, "Amazon" у своїй концепції "Amazon Go" використовувала інноваційну систему оплати. В цих магазинах використовуються автоматичні сканери замість касирів: при вході в приміщення вони зчитують платіжні дані покупця зі спеціального додатка "Amazon Go", що встановлений на смартфоні, а при виході система підсумовує вартість товарів і оплачує покупку через акаунт покупця. Аналітики "RBC Capital Markets" провели аналіз ефективності робомагазину і підрахували, що "Amazon Go" з безконтактної оплатою в середньому приносить на 50% більше прибутків, ніж звичайні цілодобові супермаркети та торгові точки [12].

2) Потреба у цікавому. Покупець хоче, щоб його надихали та дивували. Фізичні магазини можуть для реалізації цієї потреби залучити всі органи почуттів покупця. Наприклад, роздрібна мережа побутової техніки та електроніки "Comfy" перетворює свої магазини на художні галереї, безперервно пропонуючи покупцям абсолютно новий досвід і даруючи нові ідеї [13].

3) Потреба у взаємодії з брендом. Для задоволення таких потреб створюються флагманські магазини, де успіх визначається не обсягом продажу, а кількістю встановлених нових контактів із покупцями. У центрі Києва розташовано флагманський монобрендовий магазин "Huawei". Магазин спроектований так, щоби відвідувачам було максимально зручно ознайомитися з асортиментом. Наприклад, дитяча зона магазину оснащена планшетами, а спеціально обладнана кімната призначена для проведення майстер-класів та презентацій [14].

4) Потреба у зустрічах з однодумцями. Покупці цієї групи, як правило, шукають контактів з тими, хто поділяє їх погляди. Розумний бренд відповідає на цю потребу за допомогою, наприклад, організації заходів, які дають можливість таким людям зустрітися. Спираючись на ці положення, корпорація "Microsoft", наприклад, про-

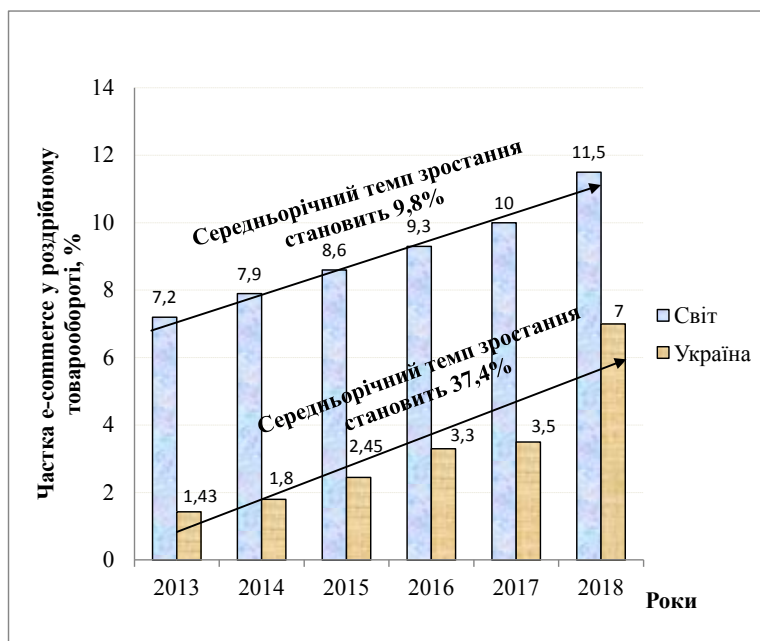


Рис. 1. Динаміка частки e-commerce в Україні та світі

Джерело: складено автором на основі [9; 10]

понує своїм покупцям численні курси, воркшопи та заходи у своїх фірмових магазинах [15].

Довгий період часу маркетологи-стратеги мислили лише термінами лінійних SWOT-аналізів, моделювання та покрокових методів роботи з торговельними компаніями, але сьогодні все більше укорінюється творче мислення як основа компетенції маркетолога-дизайнера та найцінніший інструмент маркетолога-стратега.

Творче мислення орієнтоване на пошук рішення й практичний спосіб досягнення творчих результатів. Порівняння з наявними маркетинговими стратегіями та характерні відмінні риси нової стратегії розвитку ритейлу представлено в табл. 1.

Все частіше магазини не справляються із завданням оновлення, втрачають здатність як слід дивувати покупців та підтримувати їх інтерес до магазину. Завдання можна вирішити, якщо розробити та втілити у життя досвідчену модель бренду магазину й перетворити її на повноцінну купівельну подорож. Для цього весь колектив торгової організації повинен працювати єдиною командою та налагодити тісний взаємозв'язок. Така модель вимагає програмного менеджменту ритейлу (рис. 2).

Таблиця 1

Маркетингові стратегії, що використовуються в управлінні ритейлом

Вид стратегії	Характеристика	Особливості
Стратегія підтримки	Ґрунтується на аналізі поточної та минулої ситуації на ринку й бенчмарках, вирішує завдання поточного характеру.	Відсутні жвавість уяви, сприйнятливості до нового, оригінальності мислення.
Стратегія руйнування	Зосереджена головним чином на моделі отримання прибутку шляхом пошуку нових методів реалізації наявних товарів та послуг.	Відкидає старий уклад ритейлу та зосереджується на пошуку нових можливостей роботи.
Стратегія «блакитного океану»	Передбачає бурхливе зростання та високу прибутковість компаній, що можуть генерувати продуктивні бізнес-ідеї, створюючи новий попит на новому ринку.	Надто аналітична за формою, в її основі лежить інструментальне, лінійне мислення.
Стратегія творчого мислення	Створює креативні ідеї розвитку ритейлу, надає принципово нове рішення проблемної ситуації, приводить до нових ідей та відкриттів.	Не визнає поділу завдань та функцій, розширює межі роботи торгової організації. Використовуючи уяву, маркетологи-стратеги та креативщики знаходять нові відповіді на нові питання.

Джерело: складено автором на основі [16; 17]



Рис. 2. Модель програмного менеджменту ритейлу

Джерело: складено автором

Працюючи за цією моделлю, чотири команди розробляють ефективну концепцію розвитку ритейлу, втілюючи її в життя.

1) Команда з розроблення концепції та асортименту відповідає за вирішення завдання «що пропонується». Асортимент повинен формуватися згідно з історією бренду, будь-то активація, промо-акції або купівельний досвід. Ця команда розбирається в товарі та підбирає оригінальний товарний ряд для магазину (торговельного центру).

2) Комунікативна команда реалізує завдання «як вимовляємо». Вона займається брендингом та комунікацією, перетворює пропозицію на комунікативний план, який має свій неповторний голос всередині та зовні магазину, онлайн та офлайн.

3) Команда з організації процесу й послуг відповідає за питання «як реалізується». Вона стежить за тим, щоб історія бренду вкоренилася та підтримувалася всім колективом: від керівництва до працівників у торговому залі.

4) Команда дизайнерів займається питанням «як виглядає магазин». Вона втілює образ бренду на рівні торгового залу за допомогою вдалого планування, матеріалізації та дизайну, правильно підбраного до цього магазину. Відбувається візуалізація концепції та цінностей бренду.

Стрижнем програмного менеджменту є головний менеджер. Він пов'язує різні команди та процеси, набирає персонал для виконання поставлених завдань, визначає методи взаємодії, а також виступає мотиватором, адже він об'єднує всі чотири сектори програмного менеджменту, стежить за тим, щоб одна й та ж робота не робилася двічі, а розвиток не зупинявся.

Таким чином, програмний менеджмент ритейлу вимагає активної роботи з усіма секторами. За умови правильного використання цей підхід забезпечить одночасно й креативність, й

практичну реалізацію, й комерційну спроможність концепції ритейлу.

Висновки і пропозиції. Аналіз динаміки частки інтернет-торгівлі у роздрібному товарообігу України та світу показав, що середньорічний темп зростання e-commerce в Україні за 2013–2018 роки склав 37,4%, що на 27,6% перевищує значення цього показника у світовій економіці.

Виділено чотири основних потреби покупців, визначено методи роботи ритейлерів з ними. Для задоволення миттєвої потреби найкраще підходить інтернет-торгівля, але й фізичний магазин також може бути в нагоді, якщо розташовувати торгові об'єкти в безпосередній близькості від покупця. Потребу у цікавому фізичні магазини задовольняють шляхом залучення всіх органів почуттів покупця; інтернет-магазини можуть також запропонувати необмежений вибір товарів та послуг для покупця. Для задоволення потреб у взаємодії з брендом створюються флагманські магазини, де успіх визначається не обсягом продажу, а кількістю встановлених нових контактів із покупцями. Розумний бренд відомих виробників товарів чи послуг відповідає на потребу покупців у зустрічах з однодумцями за допомогою організації заходів, які дають можливість таким людям зустрітися.

Визначено характерні риси нової стратегії розвитку ритейлу, а саме творчого мислення, котра створює креативні ідеї розвитку ритейлу, надає принципово нове рішення проблемної ситуації, приводить до формування нових ідей та відкриттів. Її відмінною рисою є орієнтація на пошук рішення й практичний спосіб досягнення творчих результатів ритейлу.

Запропоновано модель програмного менеджменту ритейлу, котра передбачає розроблення ефективної концепції розвитку ритейлу та злагоджену роботу чотирьох команд. Перша передба-

чає розроблення концепції та управління асортиментом, тобто відповідає за асортимент магазину; друга (комунікативна команда) займається брендингом і комунікацією; третя (команда з організації процесу та послуг) стежить за тим, щоб історія бренду вкоренилася та підтримувалася всім колективом; четверта (команда дизайнерів) втілює

образ бренду на рівні торгового залу за допомогою вдалого планування, матеріалізації та дизайну, правильно підбраного до цього магазину. За умови правильного використання модель програмного менеджменту забезпечить й креативність, й практичну реалізацію, й комерційну спроможність концепції ритейлу.

Список використаних джерел:

1. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом. Москва, 2012. 571 с.
2. Куинн Ф. Коронуя покупателя. Санкт-Петербург, 2004. 112 с.
3. Гальків Л., Демчишин М., Гришук Д. Інноваційний імператив розвитку ритейлу як деактиватор ризиків і загроз соціально-економічній безпеці. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Проблеми економіки та управління.* 2016. № 847. С. 61–68.
4. Давимук С. та ін. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія. Львів, 2016. 432 с.
5. Дубовик Т., Бучацька І. Інноваційна спрямованість розвитку підприємств роздрібно торгівлі. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2017. № 1. С. 223–230.
6. Носач Н. Інновації як стимулюючий фактор зростання обсягу реалізації підприємств роздрібно торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2018. Вип. 20. Ч. 2. С. 126–130.
7. Федуллова Л. Інноваційний механізм розвитку торговельних підприємств. *Держава та економіка. Вісник КНТЕУ.* 2016. № 3. С. 17–33.
8. Звіт Deloitte. Глобальні тенденції ритейлу в 2018 році. URL : <https://rau.ua/novyni/deloitte-global-powers-of-retailing> (дата звернення: 18.05.2019).
9. Поло В. Інтернет-торговля в Україні: 15 слайдов о e-commerce. URL: <https://netpeak.net/ru/blog/15-slaydov-o-tom-kak-razvivaetsya-rynok-elektronnoy-kommercii-v-ukraine> (дата звернення: 18.05.2019).
10. Федоричак В. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика. URL: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018> (дата звернення: 18.05.2019).
11. Федоричак В. Интересные факты об интернет-торговле в мире в 2019 году. URL: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle> (дата звернення: 18.05.2019).
12. Робомгазины Amazon Go приносят доход в 1,5 больше, чем обычные супермаркеты. URL: <https://ecotechnica.com.ua/technology/3813-robomagaziny-amazon-go-prinosyat-dokhod-v-1-5-bolshe-chem-obychnye-supermarkety.html> (дата звернення: 20.05.2019).
13. Маранчак Н. Искусство в массы: магазины Comfy превращаются в художественные галереи. URL: <https://rau.ua/ru/news/comfy-hudozhestvennye-galerei> (дата звернення: 20.05.2019).
14. Huawei открыл флагманский монобрендовый магазин в центре Киева. URL: <https://technoguide.com.ua/2018/03/30/huawei-otkryl-flagmanskij-monobrendovyy-magazin-v-centre-kieva.html> (дата звернення: 20.05.2019).
15. Миркин Е. Microsoft проведет в ноябре специальное мероприятие X018, посвященное Xbox One и ее играм. URL: <https://3dnews.ru/976003> (дата звернення: 20.05.2019).
16. Кепп Н. Подрывные и поддерживающие инновации: сущность, особенности, тенденции развития. *Организатор производства.* 2018. Т. 26. № 2. С. 41–52.
17. Соловйова Т. Стратегія «блакитного океану» як нова форма ринкових відносин. *Магістеріум. Економічні студії.* 2014. Вип. 26. С. 102–105.

References:

1. Gilbert D. (2012). *Upravleniye roznichnym marketingom*. [Retail Marketing Management]. Moskva. (in Russian)
2. Quinn F. (2004). *Koronuya pokupatelya*. [Crowning the Customer]. SPb. (in Russian)
3. Hal'kiv L., Demchishyn M., Hryshchuk D. (2016). Innovatsiynyy imperativ rozvytku riteylyu yak deaktyvator ryzykiv i zahroz sotsial'no-ekonomichnyy bezpetsi. [Innovation imperative of retail development as deactivator of risks and threats of socio-economic security]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*, no. 847, pp. 61–68. (in Ukrainian)
4. Davymuka S. & et al. (2016). Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstv sfery torhivli: svitovi tendentsiyi ta praktyka v Ukrayini. [Innovative development of enterprises in the trade: global trends and practices in Ukraine]. (Monograph). Lviv. (in Ukrainian)
5. Dubovyk T., Buchats'ka I. (2017). Innovatsiynyya spryamovanist' rozvytku pidpryyemstv rozdrubnoyi torhivli. [Innovative trend of development of retail enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, no. 1, pp. 223–230 (in Ukrainian).
6. Nosach N. (2018). Innovatsiynyy yak stymulyuyuchyiy faktor zrostannya obsyahu realizatsiyi pidpryyemstv rozdrubnoyi torhivli. [Innovations as a performing factor of growth of sales volumes of retail trade enterprises]. *Nauk. visn. Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, edit. 20, part 2, pp. 126–130. (in Ukrainian)
7. Fedulova L. (2016). Innovatsiynyy mekhanizm rozvytku torhovel'nykh pidpryyemstv. [Trade innovation development]. *Visnyk KNTEU*, no. 3, pp. 17–33. (in Ukrainian)
8. Deloitte Report: Global Powers of Retailing 2018 (2018). Available at: <https://rau.ua/novyni/deloitte-global-powers-of-retailing> (accessed: 18 May 2019).
9. Polo V. (2016). Internet-torgovlya v Ukraine: 15 slaydov o e-commerce. Available at: <https://netpeak.net/ru/blog/15-slaydov-o-tom-kak-razvivaetsya-rynok-elektronnoy-kommercii-v-ukraine> (accessed: 18 May 2019).
10. Fedorychak V. (2018). Elektronna komertsiya v Ukrayini 2018: fakty, tsyfry ta tsikava statystyka. Available at: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018> (accessed: 18 May 2019).
11. Fedorichak V. (2019). Interessnyye fakty ob internet-torgovle v mire v 2019 godu. Available at: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle> (accessed: 18 May 2019).
12. Robomagaziny Amazon Go prinosyat dokhod v 1,5 bol'she, chem obychnyye supermarkety (2019). Available at: <https://ecotechnica.com.ua/technology/3813-robomagaziny-amazon-go-prinosyat-dokhod-v-1-5-bolshe-chem-obychnye-supermarkety.html> (accessed: 20 May 2019).
13. Maranchak N. (2016). Iskustvo v massy: magaziny Comfy prevrashchayutsya v khudozhestvennyye galerei. URL: <https://rau.ua/ru/news/comfy-hudozhestvennye-galerei> (accessed: 20 May 2019).
14. Huawei otkryl flagmanskyy monobrendovyy magazin v tsentre Kiyeva. (2018). Available at: <https://technoguide.com.ua/2018/03/30/huawei-otkryl-flagmanskij-monobrendovyy-magazin-v-centre-kieva.html> (accessed: 20 May 2019).
15. Mirkin Ye. (2018). Microsoft provedet v noyabre spetsial'noye meropriyatiye X018, posvyashchennoye Xbox One i yeye igram. Available at: <https://3dnews.ru/976003> (accessed: 20 May 2019).

16. Kepp N. (2018). Podryvnyye i podderzhivayushchiye innovatsii: sushchnost', osobennosti, tendentsii razvitiya. [Disruptive and sustaining innovations: essentials, details, development trend]. *Organizator proizvodstva*, vol. 26, no. 2, pp. 41–52. (in Russian)
17. Solovyova T. (2014). Stratehiya «blakytneho okeanu» yak nova forma rynkovykh vidnosyn. [Blue ocean strategy as a new form of market relations]. *Mahisterium. Ekonomichni studiyi*, edit. 26, pp. 102–105. (in Ukrainian)

Иваненко Л. М.

Донецкий национальный университет имени Василя Стуса

ИННОВАЦИОННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ФОРМАТЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ РИТЕЙЛА

Резюме

В статье рассмотрены инновационные процессы, происходящие в индустрии современного ритейла. Проанализирована динамика доли e-commerce в розничном товарообороте в Украине и мире. Установлено, что среднегодовой темп роста доли интернет-торговли в розничном товарообороте Украины на 27,6% превышает значение этого показателя в мировой экономике. Выделены четыре основные потребности покупателей, определены методы работы ритейлеров с ними (потребность в интересном, мгновенная, во взаимодействии с брендом, встречах с единомышленниками). Определены характерные черты новой стратегии развития ритейла, а именно творческого мышления, и проведено ее сравнение с существующими маркетинговыми стратегиями. Предложена модель программного менеджмента ритейла, которая предусматривает разработку эффективной концепции развития ритейла и слаженную работу четырех команд, а именно команд по разработке концепции и управления ассортиментом, коммуникативной, по организации процесса и услуг, команды дизайнеров.

Ключевые слова: ритейл, интернет-торговля, инновационные концепции, стратегия творческого мышления, программный менеджмент ритейла.

Ivanenko Larysa

Vasyl' Stus Donetsk National University

INNOVATION CONCEPTS AND FORMATS OF THE RETAIL INDUSTRY DEVELOPMENT

Summary

The dynamic analysis of the share of e-commerce in the retail trade turnover of Ukraine and the world showed that the average annual rate of growth of e-commerce in Ukraine for 2013–2018 was 37,4%, which was 27,6% higher than the value of this indicator in the world economy. After all, traditional retail implements marketing strategies with the help of the digital world, and digital retail opens outlets in commercial quarters, recognizing their value. A consumer establishes a new balance between “smart” shopping on the Internet and “shopping answering the call of the heart” in shopping malls. A physical store helps to strengthen the buyer’s trust, laying the foundation for the positive attitude of buyers towards the brand. Four major needs of buyers have been distinguished and the work approaches of retailers have been determined: a need for something interesting, instant need, a need to interact with the brand, a need for meetings with like-minded people. The distinctive features of a new strategy of retail development – creative thinking, which creates creative ideas of retail development, provides a fundamentally new solution to a problem situation, leads to new ideas and discoveries, have been determined. Its distinctive feature is to aim at finding a solution and a practical way of achieving the creative retail results. A model of retail software management, which provides for development of an efficient concept of retail development and coordinated work of four teams, has been offered. The first one for concept development and assortment management is responsible for the range of a store. The second one – a communicative team – is engaged in branding and communications. The process and service arranging team ensures that brand history is rooted and supported by the entire staff team. The fourth team of designers embodies the brand image at the trading floor level with the help of successful planning, materialization and design properly selected for this store. Provided that the model is properly used, the software management model will ensure both creativity and practical implementation, and commercial capability of the retail concept.

Keywords: retail, e-commerce, innovative concepts, strategy of creative thinking, software retail management.

УДК 658.14:332.1

Ігнатюк В. В.

Гончар Т. М.

Малахова Ю. А.

Національний транспортний університет

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ

Стаття присвячена дослідженню інвестиційної привабливості підприємства та впливу на неї інвестиційної активності. Розглянуто основні принципи ефективного управління інвестиційною діяльністю підприємства. Визначено завдання інвестиційної діяльності, які мають виконуватися під час реалізації зазначених принципів. Встановлено, що характеристиками інвестиційної діяльності є її ефективність, привабливість та активність. Ефективність визначає інвестиційну привабливість господарюючого суб'єкта, а інвестиційна активність забезпечує ефективність інвестиційної діяльності. Досліджено вплив інвестиційної активності підприємства на його інвестиційну привабливість. Визначено шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Запропоновано процес формування інвестиційної привабливості підприємства, відповідних інвестиційних проектів та програм.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, підприємство, інвестиційна стратегія, інвестиційна діяльність.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що ефективне реформування економіки будь-якої країни, її структурні перетворення з якісним оновленням товаровиробництва, ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без належного інвестування. Інвестиції забезпечують створення та впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо. Без них неможливе забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробництва, без чого не може бути також успішної інтеграції нашої країни в Європейське співтовариство. Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування. Чим воно активніше, тим швидше темпи та вище ефективність ринкових перетворень. Висока активність інвестиційної діяльності на мікрорівні забезпечує розвиток суб'єктів господарювання, підвищує їх прибутковість, чим зацікавлює потенційних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню інвестиційної активності присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проблематикою інвестиційної активності займається значне коло науковців, зокрема Ю. Аніскін, І. Бланк, А. Бударова, І. Верхогляд, Є. Виборова, І. Гришина, Є. Казакевич, Н. Клімова, Т. Майорова, К. Макконнелл, С. Брю, А. Мертенс, В. Осецький, А. Попов, І. Ройзман, Л. Салімов, Г. Харламова, С. Шмідт, що свідчить про актуальність цього напрямку досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідженню інвестиційної активності як фактору, що визначає рівень інвестиційної привабливості підприємства, не приділено достатньо уваги.

Мета статті. Метою роботи є дослідження інвестиційної активності та її впливу на інвестиційну привабливість підприємств.

Виклад основного матеріалу. Представники сучасної економічної теорії головною метою інвестиційної діяльності підприємства вважають забезпечення максимального добробуту власників підприємства завдяки максимізації ринкової вартості підприємства. Таку думку поділяють усі сучасні вчені у сфері інвестиційного менеджменту. Вони вважають, що він якнайкраще реалізує фінансові інтереси власників підприємства, а саме оптимізує прибуток і ризики з урахуванням фактору часу.

Здійснення інвестиційної діяльності має особливе значення як на макро- так і на мікрорівнях. Підприємствам процес інвестування дає можливість стійкого розвитку, сприяє нарощенню обсягів виробництва, збільшенню доходу, підвищенню конкурентоспроможності на ринку тощо.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується виконанням таких основних умов:

1) комплексний і системний характер формування управлінських рішень; під час формування та реалізації інвестицій усі управлінські рішення найтісніше взаємозалежні та справляють прямий (чи непрямий) вплив на кінцеві результати фінансової діяльності підприємства загалом; управління інвестиціями слід розглядати як комплексну функціональну керуючу систему, що забезпечує розроблення взаємозалежних і взаємодоповнюючих управлінських рішень, кожне з яких робить певний внесок у загальну результативність діяльності підприємства;

2) динамізм управління, пов'язаний з динамікою факторів зовнішнього середовища за умов трансформації економіки та часу зі зміною кон'юнктури інвестиційного, фінансового та товарного ринків; постійно змінюються в часі внутрішні умови функціонування підприємства; система управління інвестиційною діяльністю має особливу властивість щодо змін факторів зовнішнього середовища, потенціалу формування інвестиційних ресурсів, темпів економічного розвитку, форм організації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, фінансового стану тощо;

3) варіативність підходів до розроблення окремих управлінських рішень; обґрунтування кожного управлінського рішення має враховувати можливі альтернативи; вибір проектів щодо їх реалізації та прийняття управлінських рішень ґрунтується на певній системі критеріїв, яка формується підприємством самостійно та має відповідати вимогам суб'єкта господарювання у сфері управління інвестиційною діяльністю; критерії необхідно постійно переглядати та уточнювати залежно від мети та цілей підприємства;

4) узгодженість зі стратегічними цілями розвитку підприємства та орієнтованість на них; управлінські рішення щодо впровадження проектів мають не суперечити головній меті діяльності підприємства, а відповідати стратегічним напря-

мам його розвитку щодо забезпечення ефективності цієї діяльності в майбутньому;

5) постійність та корельованість із загальною системою управління підприємством.

У процесі реалізації перерахованих принципів механізм інвестиційної діяльності має бути спрямований на вирішення найважливіших завдань, зокрема забезпечення:

- високих темпів економічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;

- максимальної дохідності (чи прибутковості) або досягнення соціального ефекту від інвестиційної діяльності підприємства;

- мінімізації ризиків під час упровадження інвестицій та здійснення інвестиційної діяльності;

- оптимальної ліквідності інвестицій та можливостей швидкого реінвестування капіталу за зміни зовнішніх та внутрішніх умов щодо здійснення інвестиційної діяльності;

- достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізації їх структури;

- фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в процесі інвестиційної діяльності шляхом розроблення прогнозів щодо впливу інвестиційної діяльності на рівень фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;

- пошуку ефективних шляхів прискорення реалізації діючої інвестиційної програми підприємства [1].

Узагальнюючими характеристиками інвестиційної діяльності є її ефективність, привабливість та активність. Вирішальною характеристикою є ефективність, яка щодо капітальних інвестицій вимірюється показником рентабельності основної діяльності підприємства. Ефективність визначає інвестиційну привабливість господарюючого суб'єкта для інвесторів та кредиторів, тобто можливість залучення коштів ззовні. Ефективність забезпечує інвестиційна активність, впливаючи на інвестиційну привабливість підприємств.

Актуальність підвищення рівня інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання майбутніх вигід підприємствами, але й основним фактором зростання економіки країни загалом. Інвестиційну активність підприємства слід розуміти як узагальнюючу характеристику рівня напруженості та віддачі інвестиційної діяльності в межах наявного фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта. Рівень напруженості характеризують обсяги інвестиційної діяльності, віддачу – показники ефективності, а фінансовий потенціал визначає можливість залучення власних та позикових інвестицій для здійснення інвестиційної діяльності.

На зв'язок інвестиційної активності та інвестиційної привабливості вказує В. Головатюк, який вважає, що на рівні регіону вони обумовлюють його інвестиційний клімат [2]. Л. Семенчук та С. Мороз вважають, що на мікрорівні інвестиційна активність впливає на інвестиційну привабливість підприємства через визначення обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку [3]. Ю. Самігулліна стверджує, що взаємозв'язок інвестиційної привабливості та інвестиційної активності для кожного зі структурних рівнів має характер кореляційної залежності, адже інвестиційна привабливість є узагальненою ознакою (незалежною змінною), а інвестиційна

активність – залежною від нього результативною ознакою (залежною змінною) [4]. Н. Бібік вважає, що сукупність інвестиційної привабливості та інвестиційної активності становить інвестиційний клімат на підприємстві [5].

Інвестиційна активність значною мірою визначає рівень інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиційна привабливість підприємства є сукупністю позитивних факторів, які його відокремлюють від підприємств-конкурентів, тобто сукупністю характеристик, яким володіє підприємство, що визначає його місце серед альтернативних варіантів інвестування. Оцінювання привабливості об'єкта інвестування здійснюється на основі аналізування компонентів його внутрішнього середовища як комплексного рішення для вкладення залучених ресурсів задля отримання соціально-економічного ефекту.

Актуальним шляхом підвищення інвестиційної привабливості підприємства є дослідження напрямів з удосконалення всіх складових, що забезпечують його функціонування як цілісного механізму. До цих напрямів слід віднести такі:

- 1) вдосконалення операційного процесу за допомогою підвищення його інтенсивності, а також за рахунок удосконалення відносин з клієнтами та процесів їх обслуговування, що включають обслуговування та консультування, надання гарантій та відповідальність за утилізацію товару після його використання або закінчення терміну придатності;

- 2) вжиття заходів щодо підвищення рівня використання матеріально-технічної бази підприємства (забезпечення раціонального використання обладнання дає змогу підприємству використовувати весь можливий потенціал для підвищення його фондівіддачі, а матеріально-технічна база підприємства включає всі наявні технічні засоби, що використовуються для виготовлення продукції);

- 3) удосконалення управління логістичними процесами на підприємстві, що досягаються за рахунок економії часу та ресурсів, здійснюється в такій послідовності:

- оптимізація транспортних та інформаційних потоків;

- упровадження сучасних інноваційних технологій, які забезпечують якісне управління логістичними потоками;

- удосконалення управління логістичними процесами;

- економія витрат на всіх ланках діяльності підприємства;

- 4) підвищення рівня комунікативних та інформаційних процесів на підприємстві (сучасний бізнес потребує володіння актуальною та неупередженою інформацією для забезпечення оптимізації управлінських процесів, тому імплементація інформаційних систем дасть змогу підприємству своєчасно отримувати необхідну інформацію, що забезпечить поєднання внутрішніх та зовнішніх компонентів бізнес-середовища, дасть організаційну гнучкість та підвищить рівень комунікативної взаємодії між суб'єктами господарювання);

- 5) забезпечення розвитку інноваційної діяльності та інноваційної політики на підприємстві (інновації стосуються всіх елементів господарської діяльності підприємства та забезпечують реалізацію нових підходів до вирішення завдань виробничої, управлінської, технологічної діяльності, а також безпосередньо впливають на загальну політику підприємства, формуючи спосіб досягнення стратегічних цілей, а також ідеологію та напрям його подальшого функціонування);

6) ефективне використання інструментів людського капіталу, яке досягається за рахунок:

- ефективного добору та розстановки кадрів;
- створення чітко регламентованої системи мотивації праці;
- удосконалення прийомів та методів управління персоналом;
- навчання персоналу за розробленими програмами підвищення кваліфікації;

7) створення заходів щодо підвищення іміджу підприємства, під яким слід розуміти загальне уявлення про його діяльність (формування іміджу досягається за допомогою встановлення зв'язку з громадськістю, постачальниками та партнерами, сумлінного виконання правил і законів, створення власного бренду чи торгової марки, оздоровлення соціально-психологічного клімату в робочому колективі тощо) [6; 7; 8].

Отже, виконання вищезазначених напрямів забезпечує формування інвестиційної привабливості підприємства. Взаємодія цих напрямів дає змогу підприємству підвищити конкурентоспроможність, створюючи умови для подальшого надходження інвестицій. Комплексне забезпечення реалізації напрямів інвестиційної привабливості вимагає проведення моніторингу всіх бізнес-процесів, який повинна здійснювати служба контр-

олінгу, задля оптимізації наявних ресурсів та забезпечення злагодженої роботи всіх підрозділів підприємства для підвищення рівня його інвестиційної привабливості. Цей процес можна представити за допомогою циклу взаємодії та формування інвестиційної привабливості підприємства, який орієнтований на формування та вдосконалення всіх внутрішніх процесів (рис. 1).

Процес формування інвестиційної привабливості є своєрідним уявленням про підприємство у суспільній свідомості споживачів, тобто образ цінностей, який впливає на суспільне сприйняття будь-якого суб'єкта господарювання, тому формування інвестиційної привабливості дає можливість підприємству налагодити довгострокові зв'язки з постачальниками, клієнтами, бізнес-партнерами та інвесторами, що є важливою умовою забезпечення його інвестиційної активності.

Інвестиційна активність починається з визначення інвестиційної стратегії підприємства. Під інвестиційною стратегією слід розуміти весь комплекс довгострокових цілей та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Інвестиційна стратегія підприємства повинна реалізовуватися в процесі операційної господарської діяльності за допомогою вибору.



Рис. 1. Процес формування інвестиційної привабливості підприємства відповідних інвестиційних проектів та програм

Вибір стратегії залежить від:

- стадії життєвого циклу підприємства;
- стратегії розвитку загалом;
- стану ринків інвестиційних ресурсів;
- інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта вкладення засобів [9].

Формування інвестиційної стратегії підприємства є складним творчим процесом, що ґрунтується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності та кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так і в розрізі його окремих сегментів. Ця стратегія завжди формується в рамках загальної стратегії економічного розвитку, погоджується з нею за цілями, етапами, строками реалізації.

Активна інвестиційна стратегія, що забезпечує зростання прибутковості господарської діяльності, припускає добір та реалізацію різних інвестиційних проєктів, активну поведінку на ринку. Випереджаюча стратегія пов'язана з інноваціями, що реалізують принципово нові технічні та технологічні рішення, які одночасно відрізняються значним ступенем ризику їх інвестування.

Формування інвестиційної стратегії підприємства здійснюється в межах перетинання взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційного стратегічного інвестора. Довгостроковими конкретизованими цілями підприємства на різних етапах можуть бути досягнення визначених норми й маси прибутку, зростання масштабів виробництва шляхом збільшення торгового обігу та частки контролюваного ринку, виробництво нової продукції, заміна зношеного та застарілого обладнання для зниження витрат виробництва, захист навколишнього середовища тощо.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дало змогу зробити висновок про те, що інвестиційна активність підприємства є важливим фактором забезпечення високого рівня його інвестиційної привабливості. За таких умов інвестиційна активність повинна стати важливим об'єктом управління для подальшого розвитку підприємства та підвищення ефективності його господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Пересада А. та ін. Інвестування : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2011. 251 с.
2. Головатюк В. Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економіки України : монографія / за наук. ред. В. Соловйова. Київ : Фенікс, 2012. 364 с.
3. Бланк И. Инвестиционный менеджмент : учебник. Киев : МП «Итем» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. 447 с.
4. Самігулліна Ю. Управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 90–94.
5. Бібик Н. Інвестиційна привабливість будівельного підприємства: економічні показники оцінки. *Вісник Запорізького національного університету*. 2014. № 1(21). С. 15–25.
6. Коваленко Н., Мархайчук М. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства з позицій соціально орієнтованого маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 42–51.
7. Лазоренко Т., Цветкова О. Управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 12. С. 184–187.
8. Рудницька О., Марків І. Інвестиційна привабливість підприємств. 2014. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29522/1/046_299_304.pdf (дата звернення: 20.05.2019).
9. Семенчук Л., Мороз С. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2016. Вип. 11. С. 898–901.

References:

1. Peresada A., Smirnov S., Onikienko A. (2011). Investuvannja [Investing]. Teaching method. manual for self. learn dists. Kyiv : KNEU, 251 p.
2. Holovatyuk V. (2012). Investycijna pryvablyvistj innovacijnoji sfery ekonomiky Ukrainy [Investment attractiveness of the innovation sphere of economy of Ukraine]. Kyiv : Phoenix. (in Ukrainian)
3. Blank I. (1995). Investitsionnyu menedzhment [Investment Management]. Kyiv : MP "Item" Ltd United London London Trade Limited. (in Russian)
4. Samigulina Yu. (2010). Upravlinnja investycijnoju pryvablyvistju pidpryjemstva [Managing manager of investing in privatization of the enterprise]. *Economical Bulletin of Donbas*, no. 2, pp. 90–94.
5. Bibik N. (2014). Investycijna pryvablyvistj budiveljnogho pidpryjemstva: ekonomichni pokaznyky ocinky [Investment attractiveness of a construction company: economic indicators of estimation]. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University*, no. 1(21), pp. 15–25.
6. Kovalenko N., Markhaychuk M. (2013). Pidvyshhennja investycijnoji pryvablyvosti pidpryjemstva z pozycij socialjno orijentovanogho marketynghu [Increasing the investment attractiveness of the enterprise from the point of view of socially oriented marketing]. *Marketing and Innovation Management*, vol. 4, pp. 42–51.
7. Lazorenko T., Tsvetkova O. (2014). Upravlinnja investycijnoju pryvablyvistju pidpryjemstva [Management of investment attractiveness of the enterprise]. *Young scientist: collection of scientific works*, no. 12, pp. 184–187.
8. Rudnitskaya O., Markiv I. (2014). Investycijna pryvablyvistj pidpryjemstv [The investment attractiveness of enterprises]. Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29522/1/046_299_304.pdf (accessed: 20 May 2019).
9. Semenchuk L., Moroz S. (2016). Investycijna pryvablyvistj pidpryjemstva ta metody jiji ocinjuvannj [Investment attractiveness of an enterprise and methods of its estimation]. *Accounting, analysis and audit*, vol. 11, pp. 898–901.

**Игнатюк В. В.
Гончар Т. Н.
Малахова Ю. А.**

Национальный транспортный университет

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Резюме

Статья посвящена исследованию инвестиционной привлекательности предприятия и влиянию на нее инвестиционной активности. Рассмотрены основные принципы эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия. Определены задания инвестиционной деятельности, которые должны выполняться при реализации указанных принципов. Установлено, что характеристиками инвестиционной деятельности являются ее эффективность, привлекательность и активность. Эффективность определяет инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта, а инвестиционная активность обеспечивает эффективность инвестиционной деятельности. Исследовано влияние инвестиционной активности предприятия на его инвестиционную привлекательность. Определены пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Предложен процесс формирования инвестиционной привлекательности предприятия, соответствующих инвестиционных проектов и программ.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, предприятие, инвестиционная стратегия, инвестиционная деятельность.

**Ignatyuk Victoria
Gonchar Tetiana
Malakhova Yuliia**

National Transport University

INFLUENCE OF ENTERPRISE'S INVESTMENT ACTIVITY FOR ITS INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Summary

The article is devoted to research of investment attractiveness of the enterprise, its interrelation with investment activities. In the course of research the main principles of effective management of investment activity of the enterprise are considered. Among them, the complex and systematic nature of the formation of managerial decisions, the dynamism of management, the variability of approaches to the development of individual management decisions, orientation and coherence with the strategic goals of enterprise development, consistency and correlation with the overall enterprise management system. The most important tasks of investment activity, which should be performed in the course of realization of these principles, are determined. It is established that the characteristics of investment activity is its efficiency, attractiveness and activities. Efficiency determines the investment attractiveness of a business entity for investors, and investment activities ensure the efficiency of investment activity. It is determined that the investment attractiveness of an enterprise is a set of positive factors that distinguish it from competitors, that is, a set of characteristics owned by an enterprise that determines its place among alternative investment options. The influence of investment activities of the enterprise on its investment attractiveness is investigated. The necessity and ways of increase of investment attractiveness of the enterprise are determined, which will provide him with high level of competitiveness, thus creating conditions for further attraction of investments. The process of formation of investment attractiveness of the enterprise, corresponding investment projects and programs is offered. The content and significance of the investment strategy of the company as a process of ensuring its investment activity are considered. The results of the study suggest that investment activities are an important factor in ensuring a high level of its investment attractiveness. Under such conditions, investment activities should become an important means of management for the further development of the enterprise and the efficiency of its economic activity.

Keywords: investment activity, investment attractiveness, enterprise, investment strategy, investment activities.

УДК 330.8

Капінус Л. В.
Скригун Н. П.
Бакуліна С. А.

Національний університет харчових технологій

ІНТЕГРАЦІЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ З МАРКЕТИНГОВОЮ НАУКОЮ

У статті розглянуто теоретичні аспекти інтеграції поведінкової економічної теорії з концепцією маркетингу. Систематизовано когнітивні (пізнавальні), емоційні та соціально-економічні чинники впливу на суб'єкти ринку, конкретизація яких дає змогу вивчати окремі напрями процесу прийняття економічних рішень. Розглянуто теоретичні положення нового напрямку поведінкової науки, а саме нейромаркетингу. Проаналізовано особливості сенсорного маркетингу в сучасному бізнес-середовищі. Розглянуто основні методики та інструменти нейромаркетингу. Зроблено порівняння характеристик класичного маркетингу з нейромаркетингом задля більш ефективного використання маркетингових інструментів для підштовхування споживачів до здійснення покупки. Досліджено практики сучасних світових компаній, що впроваджують інструменти нейромаркетингу у свою діяльність.

Ключові слова: поведінкова економіка, когнітивна психологія, нейромаркетинг, поведінка споживачів, нейробиологія.

Постановка проблеми. Останніми роками економісти активно почали досліджувати когнітивні та соціальні чинники впливу на прийняття економічних рішень, розвиваючи новий напрям в економіці, а саме поведінкову економіку. Розробки у сфері когнітивної психології та нейрофізіології використовують у сфері маркетингу, адже в сучасному світі прийоми класичного маркетингу стають все менш дієвими. Загальний потік зовнішньої реклами такий великий, що її ефективність значно скорочується, оскільки мозок потенційного споживача настільки звик до постійної атаки каналів засобів масової інформації, а саме телебачення, радіо, Інтернету, друкованої преси, – що почав поступово виробляти захисний механізм від так званого рекламного сміття. Щодня безліч світових компаній розробляють та впроваджують десятки новітніх методів впливу на поведінку споживачів задля досягнення комерційного успіху та збільшення кількості потенційної аудиторії. Протягом останнього десятиріччя великої популярності серед світових компаній набуло впровадження інструментів впливу на органи відчуттів, а саме використання «сенсорного» маркетингу, або нейромаркетингу. Його особливістю є вплив на підсвідомість споживача під час процесу купівлі через дію на сенсорну систему людини (зір, слух, нюх, дотик та смак). Завдяки використанню нейромаркетингу компаніями збільшують час перебування потенційних відвідувачів у магазині, підвищують кількість імпульсивних покупок, а також впливають на зростання трафіку всередині магазину, тому є необхідність дослідження та розвитку теоретико-практичних аспектів маркетингової поведінкової теорії на сучасному етапі розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вивчення ролі людини в економіці та її поведінки стала предметом досліджень багатьох економістів у 50–60-х рр. ХХ ст. Основоположником поведінкової економічної теорії вважається економіст, соціолог і педагог Г. Саймон, який присвятив свої наукові вчення теорії обмеженої раціональності, що стала методологічною основою подальших досліджень біхевіористів. Питанням дослідження економічної поведінки суб'єктів ринку займалися такі науковці, як Д. Аріелі, В. Бутенко, Д. Канеман, А. Карпенко, В. Кривий, М. Кейнс, Дж. Марч, А. Маслоу, О. Набатова, О. Равнева, Г. Саймон, С. Солодихін, Л. Чернобай, С. Шайтанова, Ю. Широн.

Розвиток сучасних напрямів в поведінковій економіці спричинив появу нейромаркетингу як комплексу методів дослідження поведінки споживачів та їх реакцій на маркетингові подразники. Проблематикою нейромаркетингу як новітнього напрямку поведінкової економічної теорії займалися такі науковці, як М. Акуліч, А. Білоус, О. Босак, Н. Васильців, В. Вудвуд, Ю. Губарева, О. Зозульов, Є. Кан, А. Колесніков, М. Ліндстром, О. Москаленко, М. Окландер, С. Романюха, М. Сорока, А. Трайндл, Д. Фролов.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Проблема вивчення поведінки споживачів як однієї з теорій поведінкової економіки є актуальною в сучасній маркетинговій діяльності підприємств. Пошук нових методів дослідження споживачів набуває великого значення. В сучасній економічній науці на основі поєднання поведінкової теорії підприємств та концепцій маркетингу активно розвиваються теоретичні та практичні аспекти нейромаркетингу, їх важливість посилюється, тому дослідження в цій сфері варто продовжувати та поглиблювати.

Мета статті. Метою роботи є вивчення розвитку поведінкової економічної теорії та її нових напрямів, пов'язаних з теорією маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками економісти активно почали досліджувати когнітивні (пізнавальні) та соціальні чинники впливу на прийняття економічних рішень суб'єктами господарювання, формуючи новий напрям в економіці, а саме поведінкову економіку. Дослідження Г. Саймона про обмежену раціональність індивіду стали методологічним базисом для розвитку поведінкової економічної теорії, яка в сучасних умовах пропонує нові гіпотези щодо вивчення проблем ірраціональності, ухвалення рішень в різних галузях економіки (найчастіше – всередині організацій та фірм, а також членами домогосподарств). Основним об'єктом вивчення поведінкової економіки є межі раціональності індивідів (організацій) під впливом психологічних та соціальних чинників.

Дж. Марч та Г. Саймон у своїх працях акцентували увагу на тому, що на організацію (підприємство) впливає середовище, в якому вона перебуває. Кожен вплив викликає в організації певну програму дій, яка породжує особливу зворотну поведінку, а саме реакцію, відповідно до впливу [1, с. 339].

О. Раєвнева та А. Карпенко вважають, що поведінка підприємства може бути суб'єктивною та інституціональною. До характеристик суб'єктивної поведінки підприємства відносять мотиви, цільові установки, характер керівника, а також міжособові відносини керівника та робітників. До складових, що характеризують інституціональну поведінку, відносять динаміку (траєкторію) розвитку підприємства, реакцію підприємства, рівень адаптації до змін зовнішнього середовища, способи досягнення цілей, систему зв'язків з партнерами та взаємодію зі споживачами [2, с. 52].

Поведінкова економіка доводить на основі досліджень та експериментальної теорії, що когнітивні (пізнавальні) та емоційні фактори внутрішнього впливу особистості мають безпосередній вплив на споживачку поведінку.

Когнітивні чинники – це пізнавальні компоненти економічної поведінки, якими керується людина під час здійснення будь-якого вчинку, а саме сприйняття, осмислення ситуації, розпізнавання образів, пам'ять, мислення, уява, мова, пам'ять, психологія розвитку. Емоційні чинники – це афективні компоненти поведінкової економіки, що відображають емоційну реакцію суб'єкта на подію, що відбувається. Емоційні чинники включають суб'єктивне ставлення, емоційний інтелект, пристрасті, почуття, емоції, емоційну пам'ять, переживання індивіда [3].

Соціально-економічні фактори визначають загальний стан економіки країни, розвиток галузі, в якій працює підприємство, що впливає на перспективи діяльності. Стабільність економічних ресурсів підприємства сприяє зростанню інвестицій в розвиток, підвищенню грошових виплат працівникам, а також збільшенню виробництва та реалізації товарів. Відповідно, нестабільність економіки приводить до зменшення інвестицій як в країну, так і в галузь чи підприємство, до скорочення товарних запасів. Також важливим соціально-економічним фактором є стабільність розвитку банківської системи, кредитних послуг та покращенням банківських гарантій, а також стабільність фінансово-грошового сектору країни загалом. Розглянемо детальніше найбільш впливові чинники на суб'єкти ринку в табл. 1.

Аналізуючи наведені вище найбільш впливові чинники на суб'єкти ринку (споживачів та підприємців), можемо зробити висновок, що когнітивні, емоційні та соціально-економічні фактори мають великий вплив на економічну поведінку споживачів та підприємств. Когнітивні чинники, що впливають на споживачів, проявляються в сприйнятті брэнду, осмисленні ситуації взаємодії з товаром чи послугою, розпізнаванні образів торгових марок, пам'яті від контакту з брэндом

тощо. Для підприємців когнітивні чинники виражаються в сприйнятті та уявленні про економічні параметри функціонування галузі та ринку загалом, ірраціональне та раціональне виражається в економічному мисленні, створенні компонентів, що впливають на ухвалення рішень покупцями під час здійсненні купівлі. Емоційні чинники для споживачів проявляються в суб'єктивному ставленні покупця до брэнду, емоціях та почуттях, що виникають під час взаємодії з брэндом, емоційній пам'яті, що закладається в підсвідомості після контакту з товаром чи послугою, переживаннях клієнта. Для підприємців емоційні чинники означають створення емоційного образу брэнду, почуття, що брэнд викликає у споживачів, «емоційний інтелект» брэнду, емоційне ставлення робітників до компанії, лояльність співробітників до компанії. Соціально-економічні фактори в розрізі споживачів означають роль споживача в суспільстві, рівень його доходу, покращення кредитних послуг та банківських гарантій, роль покупця під час здійснення покупки, якість виробництва товарів та наданих послуг. Для підприємців ці фактори проявляються в стабільності економіки країни, інфляційних процесах, інвестиціях в галузі компанії, розвитку банківської та податкової системи, платоспроможності населення, плинності робочих кадрів, місткості ринку та рівні конкуренції.

Внаслідок постійного розвитку поведінкової економічної теорії та її інтеграції з іншими науками в сучасній економіці виникли такі напрями, як нейроекономіка (розділ нейробіології, основною метою якого є вивчення нейробіологічних особливостей ухвалення рішень на основі поєднання економіки, біології та психології), поведінкові фінанси (напряму досліджень, що допомагає відповісти на питання ціноутворення з використанням технології передбачення поведінки різних груп інвесторів), нейромаркетинг (дослідження поведінки споживачів, їх емоційних та поведінкових реакцій на маркетингові подразники, що базуються на основі когнітивної психології та нейрофізіології).

Останніми роками терміни «нейроекономіка» та «нейромаркетинг» все прогресивніше входять в економічний простір. Нейромаркетинг є інноваційним інструментом маркетингової науки, перевагою якого є застосування психіатричних досліджень ділянок мозку та виявлення нейрореакції людини задля здійснення впливу на поведінку споживачів (рис. 1).

Для пізнання сутності терміна «нейромаркетинг» доцільно проаналізувати різні наукові підходи до його визначення. В табл. 2 представлено наукові підходи до визначення поняття «нейромаркетинг» в розрізі дослідження праць відомих вчених в галузі поведінкової економіки та сенсорного маркетингу.

Таблиця 1

Найбільш впливові чинники на суб'єкти ринку

Чинники	Споживачі	Підприємці
Когнітивні (пізнавальні)	Сприйняття брэнду, осмислення ситуації, розпізнавання образів, пам'ять, мислення, психологія розвитку тощо.	Сприйняття та уявлення про економічні параметри, ірраціональне та раціональне в економічному мисленні, чинники ухвалення рішень покупцями тощо.
Емоційні	Суб'єктивне ставлення до брэнду, емоції, що виникають під час взаємодії з брэндом, почуття, емоційна пам'ять, переживання індивіда тощо.	Емоційний образ брэнду, почуття, що брэнд викликає у споживачів, емоційний інтелект, емоційне ставлення робітників до брэнду, лояльність до підприємства (ритейлера).
Соціально-економічні	Роль в суспільстві, рівень доходу, покращення кредитних послуг та банківських гарантій, роль покупця під час здійснення покупки, якість виробництва тощо.	Стабільність економіки, інвестиції в галузь, розвиток банківської системи, платоспроможність населення, плинність робочих кадрів, податкова система, місткість ринку тощо.

Джерело: складено на основі [4–6]

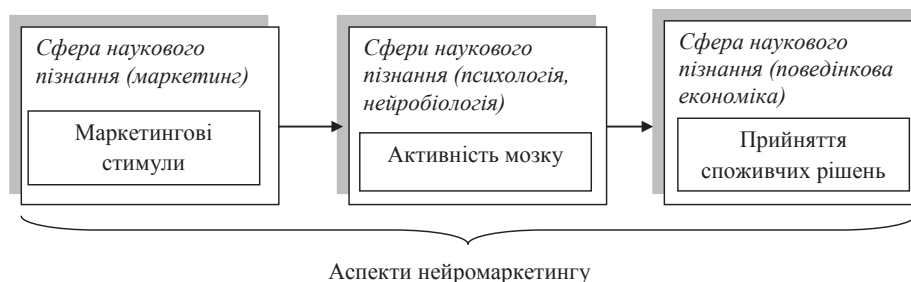


Рис. 1. Вплив маркетингових стимулів на поведінку суб'єктів ринку

Джерело: розроблено авторами

Після проведеного аналізу трактування терміна «нейромаркетинг» авторами було сформульовано власне трактування поняття «нейромаркетинг»: інноваційний напрям сучасного маркетингу, в якому активно розробляються та використовуються фактори, що впливають на несвідомі процеси людської підсвідомості та дають змогу маніпулювати поведінкою споживачів під час прийняття рішення щодо купівлі товару чи послуг.

Задля більш глибокого аналізу та пізнання сутності, а також основ нейромаркетингу виникає необхідність визначення його особливостей порівняно з класичним маркетингом. В табл. 3 розглянуто його особливості під час порівняльної характеристики нейромаркетингу та класичного маркетингу.

Наведений вище порівняльний аналіз дав змогу виділити основні особливості нейромаркетингу за головними характеристиками, якими є мета, цілеспрямованості, якість, інструмент, вплив та кваліфікований персонал. Головним моментом є новітні вимоги до спеціалістів, а саме високий рівень володіння нейропсихологічними навиками та вміння застосовувати його методи під час дослідження «чорної скриньки», тобто невідомої частини людської підсвідомості.

В нейромаркетингу застосовують техніку спостереження за змінами пульсу людини, коливань артеріального тиску, вологості шкірних покривів за різних впливів, що допомагає з'ясувати підсвідомі реакції споживача. Новітні нейросканери здатні дослідити мозок з точністю 2,3–3,3 мм і зареєструвати зміни мозкової активності з частотою 10 разів на секунду. Також широко застосовується система реєстрації положення очей та напрямку погляду (айтрекер). На вигляд вони як звичайні окуляри, на яких розміщені маленькі камери, інформація з яких передається на комп'ютер, де спеціальна програма аналізує положення очей та напрямок уваги. Цей метод має велику популярність в рекламі, маркетингу, дизайні та брендингу. Маркетологи мають змогу аналізувати, чи привертає увагу споживачів рекламний матеріал в засобах масової інформації, а також як часто та на якому елементі споживач затримує погляд, які деталі привертають його увагу [15, с. 60].

В табл. 4. наведено десять компаній, які зробили найвагомий внесок у розвиток інструментів нейромаркетингу.

Практика світових компаній свідчить про те, що головні міжнародні корпорації досить активно впроваджують методи нейромаркетингу в онлайн-середовище:

Таблиця 2

Наукові підходи до визначення поняття «нейромаркетинг»

Автор	Трактування сутності нейромаркетингу
М. Акуніч	Такий маркетинг, який використовує різні стимули, які впливають на людський мозок, щоб викликати потрібну дію.
Е. Кан	Нова галузь знань, яка є комбінацією двох сфер знань, а саме неврології та традиційного маркетингу.
А. Колеснікова	Набір методів, створених за допомогою статистичного оброблення даних, отриманих в результаті психофізичних досліджень.
М. Ліндстром	Ототожнюється із сенсорним маркетингом, який дає змогу виробити у людей умовні рефлекси, що асоціюються з конкретним брендом.
С. Романюха	Як наука пояснює механізми дії несвідомих процесів, що протікають в нейронних структурах.
М. Сорока	Розділ прикладної нейроеконіміки, який охоплює дослідження споживчої поведінки із застосуванням інструментарію нейронаук.

Джерело: складено на основі [7–12]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика нейромаркетингу та класичного маркетингу

Характеристика	Нейромаркетинг	Класичний маркетинг
Мета	Розкриття «чорної скриньки» свідомості споживачів, конкурентів тощо.	Отримання прибутку шляхом збільшення обсягів збуту.
Напрямок	Несвідомі процеси.	Потреби та інтереси споживачів.
Якість	Покращення якості за рахунок створення додаткових мотиваційних споживачів.	Поліпшення якості з урахуванням потреб і переваг споживачів.
Інструменти	Інструменти нейропсихології та маркетингу.	Інструменти маркетингу.
Вплив	Через органи відчуття.	Через рекламу, PR.
Персонал	Нейропсихологи, маркетологи.	Маркетологи.

Джерело: складено на основі [13; 14]

Найбільш впливові світові компанії, що використовують методи нейромаркетингу

Підприємство	Характеристика підприємства
“Olson Zaltman Associates” (OZA), засноване у 1997 р., США	Засновниками є Д. Ослон, Дж. Зелтмен (вважаються засновниками нейромаркетингу). Метод збирання інформації Метафори Зелтмена – це перший запатентований інструмент дослідження ринку в США, спосіб отримання нової інформації шляхом порівняння її з відомою інформацією. ZMET-методика розроблена задля виявлення метафор з використанням серії покрокових досліджень. ZMET включає декілька дисциплін, а саме семіотику, лінгвістику, теорію мистецтв, психологію, нейробіологію. Найвідомішими клієнтами є Світовий Банк, «Ауді», «Харлей-Девідсон», «Дженерал Моторс», «Тойота», «Мерседес Бенц», «Пфайзер», «Кока-Кола», «Пепсі-Кола», «Юнілівер», «Мікрософт», «Інтел», «Дісней».
“Bright House Institute for Thought Sciences”, засноване у 1995 р., США, Данія, Бразилія	Засновником є Д. Рейман. Науковим закладом розроблено метод нейромаркетингу на основі вивчення МР, тобто знімків головного мозку. Досліджувалися приховані бажання споживачів та реакції споживачів на представлену рекламу. Найвідомішими клієнтами є «Кока-Кола», “Delta”, «Хітачі», «Діксі».
“Gallup & Robinson”, засноване у 1948 р.	Засновниками є Джордж Геллап, Клауді Робінсон. Основним напрямом роботи є оцінювання реклами, дослідження емоційних реакцій на рекламу.
“Neurosense Limited”, засноване у 1997 р., Великобританія	Засновниками є Д. Галверт, М. Браммер, П. Хансен. Найвідомішими клієнтами є «Кока-Кола», “Delta”, «Хітачі», «Діксі». Основним напрямом роботи є дослідження поведінки споживачів. Основною нейробіологічною методикою є магнітна енцефалографія, магнітно-резонансна томографія.
“NeuroFocus Inc.”, США	Засновником є А. Прейдїп. Основним напрямом роботи є використання нейроімейджингових методів в маркетингу.
“Neuroco Ltd.”, Великобританія	Засновником є Пітер Лейборн. Основним напрямом роботи є тестування впливу реклами на споживачів. Основною нейробіологічною методикою є електроенцефалографія.
“Neuro-Insight”, засноване у 2005 р., Австралія	Засновником є Р. Зільберштейн. Основними напрямками роботи є реклама, дизайн логотипів та упаковки, брендинг. Основною нейробіологічною методикою є електроенцефалографія (ЕЕГ).
“Retail Branding”, засноване у 2006 р., Австрія	Засновником є А. Трайдл. Основними напрямками роботи є коригування концепції ритейлу, стратегічний консалтинг, дослідження споживчої поведінки, створення роздрібних концепцій, створення концепцій торгових центрів, нейромаркетинг. Основною нейробіологічною методикою є магнітна енцефалографія.

Джерело: складено на основі [15]

1) компанія “Microsoft Corporation” застосовує метод електроенцефалографії для визначення причин виникнення здивування, задоволення, розпачу під час взаємодії користувачів з персональним комп’ютером;

2) транснаціональна компанія “Google Inc” проводить біометричні дослідження для оцінювання ефективності банерів та елементів “YouTube”; разом з брендом “Neuro Focus” та рекламною компанією “Media Vest” було здійснено дослідження, щоб виявити, як відвідувачі мережі Інтернет реагують на рекламу в роликках на “YouTube” (1 місце серед розважального контенту, 6 за числом відвідувань, 61 мільйон щомісячних користувачів); під час дослідження було виявлено, що відеореклама привертає більше трафіку на інтернет-ресурси, ніж інші види рекламування [13, с. 96];

3) ПАТ “PayPal” дуже довго вважало своїми конкурентними перевагами надійність та безпеку електронної платіжної системи, на чому робило акцент в онлайн-рекламі, однак після проведених досліджень виявилось, що клієнти більше цінують швидкість та простоту використання; ці дані змінили підхід компанії до просування своїх послуг.

Використання новітніх методів сенсорного маркетингу відомими компаніями дає підстави зробити висновок, що задля досягнення світового успіху необхідно не тільки працювати над іміджем бренду, стимулюванням продажів та просуванням товарів шляхом стандартних маркетингових методів, але й здійснювати дослідження глибинних процесів людської підсвідомості для розроблення та впровадження сучасних психологічних методик впливу на споживчу поведінку.

Висновки і пропозиції. В епоху розвитку економічної теорії та інших наукових концепцій від-

бувається активна інтеграція поведінкової економічної теорії з іншими науками. Маркетингова поведінкова теорія підприємства виокремлює поведінкову теорію споживачів. На стику маркетингу, когнітивної психології та нейрофізіології виникає новий напрям наукових досліджень, а саме нейромаркетинг. Аналізуючи наукові підходи до трактування цього поняття, автори сформулювали власне визначення. Отже, нейромаркетинг – це новітній напрям маркетингових досліджень, який вивчає підсвідомі реакції (сенсорні, когнітивні та емоційні) споживачів на маркетингові стимули. Під час проведення досліджень фіксуються фізіологічні реакції людини на маркетингові подразники (рекламні матеріали, товарну упаковку, різноманітні запахи тощо), вивчається насамперед зміна активностей ділянок головного мозку.

Зроблено порівняння характеристик класичного маркетингу з нейромаркетингом задля більш ефективного використання маркетингових інструментів для підштовхування споживачів до здійснення покупки.

Класифіковано когнітивні (пізнавальні), емоційні та соціально-економічні чинники впливу на суб’єкти ринку, конкретизація яких дає змогу вивчати окремі напрями процесу прийняття економічних рішень.

Дослідження галузі наукового пізнання поведінкової економіки стало підґрунтям для вивчення поведінки споживачів, їх емоційних та поведінкових реакцій на маркетингові стимули. Вивчення механізмів сприйняття та оброблення інформації споживачем, більш точно розуміння покупця в процесі прийняття економічного рішення, принципи формування прив’язаності до брендів – це питання, на вирішення яких будуть спрямовані подальші наукові дослідження.

Список використаних джерел:

1. Argote L., Greve H.R. A Behavioral Theory of the Firm – 40 Years and Counting: Introduction and Impact. *Organization Science*. 2007. № 3. P. 337–349.
2. Раєвнева О., Карпенко А. Моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2014. 384 с.
3. Солодучин С., Шайтанова Є. Сучасні підходи до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 15(2). С. 129–132.
4. Бутенко В. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному агробізнесі. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2013. № 1(3). С. 52–57.
5. Кривий В. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 18(1). С. 12–16.
6. Набатова О. Теоретичні підходи до аналізу економічної поведінки в умовах макроекономічних та інституціональних змін. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2. С. 74–85.
7. Акулич М. Нейромаркетинг. *Маркетинг і технології*. 2011. № 4. С. 11–18.
8. Кан Е. Нейромаркетинг – механізм маніпулювання потребами. URL: www.nbu.gov.ua (дата звернення: 27.04.2019).
9. Колесніков А. Нейромаркетинг: новітні інструменти ототожнення бренду. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua> (дата звернення: 29.04.2019).
10. Ліндстром М. Buyology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. Москва : Эксмо, 2010. 240 с.
11. Романюха С. Нейромаркетинг. Сила емоцій в протівовес отжившим представлениям. *Отдел маркетинга*. 2010. № 3. С. 43–48.
12. Сорока М. Нейромаркетинг – інструмент вивчення споживацьких переваг у ринкових умовах ХХІ століття. *Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки* : матеріали науково-практичної конференції. Тернопіль : ТНТУ, 2011. С. 124–126.
13. Трайндл А. Нейромаркетинг. Визуализация эмоций. Москва : Альпина Бизнес, 2011. 128 с.
14. Фролов Д. Технологии будущего. Нейромаркетинг: новая перспектива. URL: http://www.neiromarketing.ru/innovation_future_in_neuromarketing/66.htm (дата звернення: 03.05.2019).
15. Окландер М., Губарева Ю. Нейромаркетинг – теорія та практика впливу на підсвідомість споживача. *Економіст*. 2014. № 11. С. 59–62.
16. Босак О. Дослідження впливу інструментів нейромаркетингу на поведінку споживачів. *Фінансовий простір*. 2013. № 4. С. 76–80.
17. Васильців Н. Нейромаркетинг: позитивні та негативні аспекти. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 394–398.
18. Чернобай Л., Широн Ю. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення. *Психологічні виміри культури, економіки, управління*. 2016. № 8. С. 71–78.
19. Москаленко О., Зозульов О. Особливості нейромаркетингу та актуальність використання айтрекінгу при тестуванні веб-сторінок. *Маркетинг в Україні*. 2018. № 1. С. 29–36.
20. Вудвуд В., Білоус А. Нейромаркетинг – новітній інструмент впливу на поведінку споживачів у недосконалих умовах ринкової економіки України. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С. 210–212.

References:

1. Argote L., Greve H.R. A. (2007). Behavioral Theory of the Firm – 40 Years and Counting: Introduction and Impact. *Organization Science*. № 3, pp. 337–349.
2. Rayevneva O., Karpenko A. (2014). Modeliuvannia povedinky eksportoorientovanogo pidpriemstva. [Modeling the behavior of export enterprises] : monograph. Kharkiv : INZHEK, 384 p.
3. Soloduhin S., Shaitanova Ye. (2017). Suchasni pidhody do analizu vplyvu povedinkovykh faktoriv v upravlinni ekonomichnykh ob'ektamy. [Modern approaches to the analysis of the influence of behavioral factors in the management of economic objects] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskogo natsionalnogo universytetu*. № 15(2), pp. 129–132.
4. Butenko V. (2013). Povedinkova ekonomika yak instrument marketyngu v suchasnomu agrobiznesi. [Behavioural economy as the instrument of marketing in modern agricultural business]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriivskogo derzhavnogo agrotekhnichnogo universytetu*. № 1(3), pp. 52–57.
5. Kryvyy V. (2016). Peredumovy vynykennia povedinkovoi ekonomiky. [Preconditions of behavioral economics emergence]. *Naukovyi visnyk Hersonskogo derzhavnogo universytetu*. № 18(1), pp. 12–16.
6. Nabatova O. (2015). Teoretychni pidhody do analizu ekonomichnoi povedinky v umovakh makroekonomichnykh ta instytutsionalnykh zmin. [Theoretical approaches to analysis of economic behavior under conditions of macroeconomic and institutional changes]. *Ekonomichna teoriia ta pravo*. № 2, pp. 74–85.
7. Akulych M. (2011). Neiromarketyng. [Neuromarketing]. *Marketing i tehnologii*. № 4, pp. 11–18.
8. Kan Ye. Neiromarketyng – mehanizm manipulirovaniia potrebiteliamy. [Meuromarketing is the mechanism of customers' manipulation]. URL: www.nbu.gov.ua (data zvernennya: 27.04.2019).
9. Kolesnikov A. Neiromarketyng: novitni instrument ototozhnennia brendu. [Neuromarketing: modern instruments of brand identification]. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua> (data zvernennya: 29.04.2019).
10. Lindstrom M. (2010). Buyology: Uvlekatelnyue puteshetviia v mozg sovremennogo potrebitelia. [Buyology: Interesting travelling in to the brain of modern customer]. Moskva : Ekcmo, 240 p.
11. Romaniuha S. (2010). Neiromarketyng. Sila emotsii v protivoves otzhivshim predstavleniam. [Neuromarketing. Power of emotions as a counter to fogydom]. *Otdel marketinga*. № 3, pp. 43–48.
12. Soroka M. (2011). Neiromarketyng – instrument vyvchennia spozhyvatykh perevag u rynkovykh umovakh ХХІ stolittia. [Neuromarketing the instrument of customers' advantages research in market condition of XXI century]. *Materialy nauovo-praktychnoi konferentsii "Teoretychni ta prykladni aspekty rozvytku ekonomiky"*. Ternopil : TNTU, pp. 124–126.
13. Traindl A. (2011). Neiromarketyng. Vizualizatsii aemotsii. [Neuromarketing. Emotions visualization]. Moskva : Alpina Bizness, 128 p.
14. Frolov D. Tehnologii budushchego. Neiromarketyng: novaia perspektyva [Technologiesoffuture. Neuromarketing: newprospective]. Available at: http://www.neiromarketing.ru/innovation_future_in_neuromarketing/66.htm (accessed: 03 May 2019).
15. Oklander M., Gubareva Yu. (2014). Neiromarketyng – teoriia ta praktyka vplyvu na svidomist spozhyvacha. [Neuromarketing – theory and practice of influence over consumer's subconsciousness]. *Ekonomist*. № 11, pp. 59–62.
16. Bosak O. (2013). Doslidzhennia vplyvu instrumentiv neiromarketyngu na povedinku spozhyvachiv. [Development of neuromarketing instruments influence on customers' behaviour] *Finansovyi prostir*. 2013. № 4. P. 76–80.
17. Vasylytsiv N. (2017). Neiromarketyng: pozytyvni ta negatyvni aspekty. [Neuromarketing – positive and negative aspects]. *Ekonomika i suspilstvo*. № 13, pp. 394–398.
18. Chernobay L., Shyronu. Yu. (2016). V. Povedinkova ekonomika: sutnist ta pidhody do vyvchennia. [Behavioural economy: essence and approaches to identification]. *Psychologichni vymiry kultury, ekonomiky, upravlinnia*. № 8, pp. 71–78.

19. Moskalenko O., Zozuliov O. (2018). Osoblyvosti neiromarketyngu ta aktualnist vykorystannia aitrekingu pry testuvanni veb-storinok [Neuromarketing features and relevance of use of website testing by eyes-tracking]. *Marketing v Ukraini*. № 1, pp. 29–36.
20. Vudvud V., Bilous A. (2013). Neromarketyng – novitnii instrument vplyvu na povedinku spozhuvachiv u nedoskonalych umovah rynkovoi ekonomiky Ukrainy. [Neuromarketing – new instrument of influence on customer's behaviour in insufficient economic conditions in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*. № 7, pp. 210–212.

**Капинус Л. В.
Скригун Н. П.
Бакулина С. А.**

Национальный университет пищевых технологий

ИНТЕГРАЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ С МАРКЕТИНГОВОЙ НАУКОЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические аспекты интеграции поведенческой экономической теории с концепцией маркетинга. Систематизированы когнитивные (познавательные), эмоциональные и социально-экономические факторы влияния на субъекты рынка, конкретизация которых позволяет изучать отдельные направления процесса принятия экономических решений. Рассмотрены теоретические положения нового направления поведенческой науки, а именно нейромаркетинга. Проанализированы особенности сенсорного маркетинга в современной бизнес-среде. Рассмотрены основные методики и инструменты нейромаркетинга. Сделано сравнение характеристик классического маркетинга с нейромаркетингом с целью более эффективного использования маркетинговых инструментов для подталкивания потребителей к осуществлению покупки. Исследованы практики современных мировых компаний, внедряющих инструменты нейромаркетинга в свою деятельность.

Ключевые слова: поведенческая экономика, когнитивная психология, нейромаркетинг, поведение потребителей, нейробиология.

**Kapinus Larysa
Skrygun Natalia
Bakulina Svitlana**

National University of Food Technologies

INTEGRATION OF BEHAVIORAL ECONOMY WITH MARKETING SCIENCE

Summary

Theoretical aspects of integration of behavioral economic theory of enterprise with the conception of marketing are considered in the article. It is investigated that behavior of enterprise can be subjective and institutional. Reasons, special purpose options, character of leader, and interpersonal relations of leader and workers belong to the characteristics of subjective behavior of the enterprise. To the constituents, that characterize institutional behavior belong dynamics (trajectory) of enterprise development, reaction of enterprise, level of adaptation to the changes of environment, methods of aims' achievement, system of connections with partners and co-operating with consumers. Cognitive, emotional and socio-economic factors of influence on market subjects the specification of which allows to study separate directions of acceptance process of economic decisions. Theoretical positions of new direction of behavioral science – neuromarketing are considered. The conceptual framework by its own determination of category “neuromarketing” the accent is done on influence of marketing stimuli on consumers' behavior is extended. The features of the sensory marketing in a modern business. The main methods and instruments of neuromarketing are described. Methodologies contain combination of neurobiology, psychoanalysis, linguistics, art and theory for the exposure of mental models that determine person's behavior. Comparative characteristics of classical marketing with neuromarketing with the aim of more effective using of marketing instruments for promoting customers to purchase the product. Comparative analysis allowed to distinguish the basic features of neuromarketing by main descriptions: aim, purposefulness, quality, instrument, influence and skilled personnel. The special accent is done on specialists who must have high level of possessing neuropsychological skills and be able to apply the methods of the sensory marketing at research of “black box” of consumers, ideas unknown part of human sub consciousness. Practices of modern world companies that inculcate neuromarketing instruments in the activity are investigated. The use of newest methods of the sensory marketing is grounded by well-known companies and according this we can draw conclusion, that for achieving success it is necessary not only to work on the image of brand, stimulation of sales and advancement of commodities by standard marketing methods but also it is necessary to carry out research of deep processes of human's sub consciousness for developing and introducing of modern psychological methodologies of influence on consumer behavior.

Keywords: behavioral economy, cognitive psychology, neuromarketing, customers, behavior, neurobiology.

УДК 332.1:631

Кравченко М. В.

Іжболдіна О. О.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА

Розвиток інтеграційних процесів в аграрному виробництві полягає в поступовому організаційному об'єднанні на паритетних засадах відокремлених різнопрофільних спеціалізованих підприємств з виробництва сировини, її зберігання, переробки та реалізації споживачам готової продукції, які функціонують в умовах суспільного поділу праці, в єдину інтегровану виробничо-правову структуру. У статті висвітлено теоретичні засади формування конкурентних переваг підприємств галузі птахівництва. Сформовано методичні підходи до управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. Обґрунтовано організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентних переваг підприємств птахівничого комплексу. Конкурентоспроможне птахівниче підприємство має не тільки перевершити конкурентів щодо ефективнішого використання внутрішнього потенціалу, але й володіти гнучкою, адаптивною реакцією на зовнішні можливості та загрози.

Ключові слова: конкурентні переваги, організаційні засади, конкурентоспроможність, методичні підходи, пташине підприємство, інтегровані системи.

Постановка проблеми. Виробництво високоякісної органічної продукції та ефективність функціонування птахівничих підприємств є особливо актуальними в умовах поширення інтеграційних процесів [1, с. 4–6]. Останніми роками вітчизняні підприємства функціонують в умовах нестабільного конкурентного середовища, що потребує впровадження науково обґрунтованих підходів управління конкурентоспроможністю задля забезпечення стабільного становища господарюючого суб'єкта в стратегічній перспективі. З огляду на сучасні ринкові відносини, які характеризуються зростаючою конкуренцією, обмеженим фінансовим забезпеченням товаровиробників, невизначеністю та мінливістю політичних, економічних і соціальних факторів, головним завданням птахівничих підприємств стає прийняття ефективних управлінських рішень.

Конкурентоспроможне птахівниче підприємство має не тільки перевершити конкурентів щодо ефективнішого використання внутрішнього потенціалу, але й володіти гнучкою, адаптивною реакцією на зовнішні можливості й загрози. Забезпеченню конкурентоспроможного розвитку підприємств перешкоджають безсистемність та розпорошеність надходжень коштів у модернізацію їх виробничої діяльності, низька інвестиційна активність, відсутність комплексного застосування інноваційних технологій, недосконалість економічного механізму управління виробничим процесом, міжгалузевих зв'язків та економічних відносин із переробними підприємствами та підприємствами торгівлі, недостатня державна підтримка.

У цьому аспекті особливої актуальності набуває дослідження формування й розвитку конкурентоспроможності підприємств птахівничого комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методології вибору та практики реалізації напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств досліджені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як І.І. Вініченко, Я.А. Жаліло, Є.А. Олейников, А.І. Паламарчук, В.С. Пономаренко, Л.Ю. Мельник, В.П. Пономарьов, В.П. Мартинюк, Т.Г. Сухокурова, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Пирожков, В.І. Щелкунов, В.М. Геєць, О.М. Кірієнко, Т.Т. Ковальчук, В.І. Мунтіян, В.В. Гончаров, О.Я. Маліновська, С.М. Ілляшенко, Т.Б. Кузенко, С.Г. Міщенко, М.М. Єрмошенко, А.К. Кінах. Дослідженню теорії та розробленню заходів щодо

забезпечення конкурентоспроможності саме птахівничих підприємств присвячені праці А.В. Гарасима, Н.І. Голомши, Н.О. Грабко, Л.В. Джемелінської, Л.І. Євчук, М.В. Заходим, М.С. Ільчука, Д.О. Семенди, Я.В. Тивончука, Є.С. Улько та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання системного підходу до розуміння конкурентоспроможності як комплексної економічної категорії, взаємозв'язку конкурентоспроможності з конкурентними перевагами підприємств та організаційно-економічних заходів реалізації конкурентного потенціалу суб'єктів аграрного ринку.

Мета статті. Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо формування й підвищення конкурентних переваг птахівничих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Серед усіх продовольчих товарів важливе місце посідають органічні продукти, зокрема м'ясо птиці (кури, гуси, качки, індики), а ринок органічної продукції за рівнем значущості займає лідируючі позиції в системі вітчизняних ринків продовольства. В Україні продукти з птиці традиційно належать до числа пріоритетних груп продовольчих товарів. Ступінь забезпеченості населення продуктами птиці є одним з ключових індикаторів якості життя населення та стану продовольчої безпеки країни. Отже, об'єктивна необхідність організації процесу управління конкурентоспроможністю підприємства в аграрному секторі обґрунтовується такими положеннями:

- переробні організації є відкритими системами, повністю залежними від стану зовнішнього середовища;
- в умовах активної конкурентної боротьби між виробниками органічної продукції стратегічна орієнтація цілей підприємства на перспективу дає змогу реагувати на фактори невизначеності й ризику зовнішнього середовища;
- складність прогнозування майбутнього стану ринкової структури викликає необхідність використання управлінських технологій;
- ефективне реагування підприємства на вплив зовнішнього середовища неможливе без наявності у нього адаптаційних здібностей.

Зважаючи на недостатність вивчення цієї проблеми, вважаємо за необхідне виділити особливості формування конкурентних переваг, які властиві підприємствам аграрного сектору.

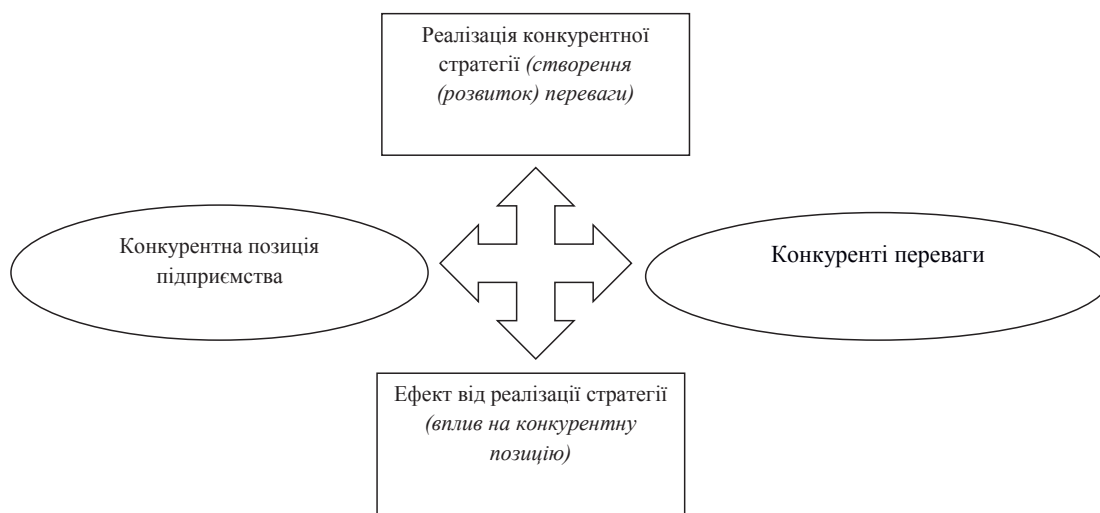


Рис. 1. Циклічність процесу стратегічного формування конкурентних переваг агропромислового підприємства

Конкурентоспроможність виробника показує його пристосованість у стратегічній перспективі до зовнішніх змін. Деякими авторами під конкурентоспроможністю суб'єкта розуміється комплекс взаємопов'язаних економічних характеристик (факторів), вплив на які дасть змогу досягти ринкової переваги [2, с. 184]. Інші дослідники визначають конкурентоспроможність суб'єкта як здатність максимально ефективно використовувати наявний потенціал задля забезпечення вигідної ринкової позиції [3, с. 223–229].

Наявність багатьох трактувань конкурентоспроможності та відсутність єдиного методичного підходу до її оцінювання свідчать про важливі проблеми та необхідність її подальшого дослідження. Під конкурентоспроможністю підприємства будемо розуміти багатофакторну характеристику, яка відображає здатність суб'єкта змагатися з конкурентами в межах певного ринкового простору за рахунок забезпечення конкурентних переваг внутрішніх складових господарської діяльності та виробленої продукції (товарів, послуг) відповідно до вимог цього ринку та споживчих потреб у конкретний момент часу.

Конкурентний статус виробника впливає на розроблення та вибір стратегічних управлінських рішень в галузі формування конкурентних переваг. Різні типи виробників диференційовані за розміром та ринковою часткою. Вони також різняться внутрішніми можливостями, що разом з характером та силою зовнішньої дії впливає на процес формування конкурентних переваг та приводить до створення характерних типів.

Наявність у структурі сучасних ринків декількох внутрішньогалузевих сегментів приводить до того, що виробник або зосереджений на незначній кількості ринків, або намагається охопити їх більшість. Конкурентна позиція підприємства, яка досягнута завдяки використанню наявних переваг, є так званою відправною точкою під час вибору майбутньої конкурентної стратегії, що припускає формування нових типів переваг (рис. 1).

Відповідно до наведеної інформації підприємство під час зміни ринкових позицій проходить цикл конкурентного розвитку. В цьому процесі реалізується стратегія формування конкурентних переваг агропромислового підприємства.

Фактичний конкурентний статус суб'єкта передбачає декілька альтернатив подальшого розвитку, які визначаються силою та характером впливу зовнішнього середовища [4, с. 32–38].

Зміна конкурентного статусу виробника в результаті впливу зовнішніх умов господарювання передбачає також зміну типів створюваних переваг. Визначення місця й ролі суб'єкта в конкурентному середовищі є необхідною умовою подальшого розроблення конкурентної стратегії.

Оскільки кінцевою метою конкурентного розвитку суб'єкта є створення та розвиток типів конкурентних переваг, то простежується очевидний взаємозв'язок останніх з типом реалізованої стратегії (табл. 1).

Будучи самоорганізованою системою, ринок продукції птахівництва складається з багатьох взаємозалежних структурних елементів та поділяється на підсистеми залежно від типу продукту, його призначення, а також територіальних меж ринку. Ринок органічної продукції характеризується високою технологічною диверсифікацією виробництва, що дає змогу випускати різні види продукції [5, с. 32–38]. Однак товарна субституція між основними видами продуктів досить обмежена, що дає змогу вельми умовно говорити про споживчий попит, пропозицію та ціни на них в межах одного ринку.

В результаті проведеного аналізу структурних елементів ринку готової органічної продукції узагальнено основні групи чинників, які визначають загальний напрям розвитку зовнішнього ринкового середовища. Безпосередній вплив на процес формування конкурентних переваг мають специфічні особливості внутрішнього потенціалу підприємств галузі птахівництва, а саме використання в процесі виробництва природно-біологічних факторів; можлива недоцільність виробництва тих чи інших продуктів харчування; те, що земля є не тільки об'єктом праці, але й її предметом, а також основним засобом виробництва; існування в межах регіональних кордонів підприємства не відокремлено, а на основі оптимального поєднання з іншими, завдяки чому утворюється кластер; різноманітність форм власності, форм господарювання та розмірів підприємств; розташування виробництва на певній території та прикріплення його до окремих

Таблиця 1

Трансформація типів конкурентних переваг залежно від типу конкурентної позиції суб'єкта та характеру зміни привабливості зовнішнього середовища

Тип конкурентної позиції	Типи конкурентних переваг	Загальний напрям розвитку суб'єкта конкуренції		
		негативний	нейтральний	позитивний
Спеціалізований лідер	Сконцентрована диференціація	Диференціація, поєднання типів	Сконцентрована диференціація	Сконцентрована диференціація
Універсальний лідер	Низькі витрати	Низькі витрати, сконцентрована диференціація, поєднання типів	Низькі витрати	Низькі витрати
Спеціалізований послідовник	Сконцентрована диференціація, сфокусоване поєднання типів	Сконцентрована диференціація	Сконцентрована диференціація, поєднання типів	Низькі витрати, поєднання типів, сконцентрована диференціація
Універсальний послідовник	Низькі витрати, поєднання типів	Сконцентрована диференціація, сфокусоване поєднання типів, низькі витрати	Низькі витрати, диференціація, поєднання типів	Низькі витрати
Спеціалізований аутсайдер	Сконцентрована диференціація, відсутність переваг	Відсутність переваг	Сконцентрована диференціація	Сконцентрована диференціація, низькі витрати, поєднання типів
Універсальний аутсайдер	Низькі витрати, відсутність переваг	Сконцентрована диференціація, поєднання типів	Низькі витрати, диференціація, поєднання типів	Низькі витрати, диференціація, поєднання типів

сировинних зон; сезонність виробництва продукції, обумовлена розбіжністю робочого періоду з періодом виробництва; задоволення потреби населення в продовольстві; спеціалізація на випуску певних видів продукції.

Ідентифікація виробником типів конкурентних переваг (наявних та потенційних) пов'язана з певними труднощами, серед яких слід назвати відсутність науково обґрунтованих підходів до вивчення системи внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на господарюючий суб'єкт. Наслідками цього є відсутність у суб'єктів ефективних управлінських та організаційно-економічних механізмів реагування на зміни зовнішнього середовища, недосконалість методичного апарату оцінювання конкурентних переваг, що приводить до низької конкурентоспроможності переробних підприємств.

У світовій економічній науці вивченню методологічних основ аналізу та оцінювання конкурентоспроможності підприємств присвячено значний доробок наукових досліджень. Нині на практиці застосовується широкий арсенал підходів та методів оцінювання як конкурентоспроможності, так і конкурентних переваг. Суб'єктивні методи використовують під час визначення конкурентних переваг методичний інструментарій, який ґрунтується на вивченні причинно-наслідкових зв'язків, даних статистики, інтуїції та досвіду. До них належать методи соціологічних досліджень та експертні методи. Оцінювання конкурентних переваг за допомогою об'єктивних методів полягає в незалежному визначенні системи факторів та причинно-наслідкової структури досліджуваного явища, вони перевіряються експериментально та піддаються об'єктивному спостереженню й вимірюванню.

Методи оцінювання конкурентоспроможності та окремих переваг відрізняються одні від одних тим, що дають змогу оцінити загальний та частковий рівні переваг відповідно. Кожен з методів має характерні переваги й недоліки, що впливають на можливість їх практичного застосування під час оцінювання конкурентоспроможності та окремих переваг.

Отже, незважаючи на значну кількість наукових досліджень оцінювання конкурентоспроможності підприємств, слід зазначити, що універсальні методи відсутні. Кожному із сучасних методів притаманні певні недоліки, які знижу-

ють практичну цінність дослідницьких результатів. Недосконалість окремих методів оцінювання позначається на різноманітності підходів до процесу вивчення конкурентних переваг та обмеженості можливостей щодо їх застосування. Цей факт пояснюється зосередженням уваги дослідників на окремих аспектах предмета дослідження, а також особливостями вибору об'єкта й масштабу дослідження, інструментарію.

Отже, процес вивчення конкурентних переваг птахівничих підприємств має не тільки ґрунтуватися на властивостях та особливостях категорії конкурентоспроможності, але й повністю відповідати специфіці галузі. В цьому разі перед виробниками як суб'єктами управління постає необхідність вирішення таких завдань, як оцінювання не тільки фактичного рівня конкурентоспроможності, але й потенційно можливого її рівня; відображення в результатах аналізування факторної складової конкурентоспроможності; дослідження конкурентних переваг на рівні суб'єкта та продукції; підбір методів та інструментів оцінювання відповідно до специфіки дослідження.

Наведений аналітичний огляд методів оцінювання конкурентоспроможності та окремих конкурентних переваг поряд з обмеженістю конкретних методів засвідчив також практичну цінність кожного з них. Таким чином, можна припустити, що дослідження конкурентоспроможності має ґрунтуватися на застосуванні декількох взаємодоповнюючих груп методів, які дають змогу відобразити всі необхідні аспекти її формування, а в перспективі сформувати інтегральну оцінку конкурентоспроможності та окремих конкурентних переваг.

В контексті зазначених проблем важливим є дослідження конкурентних переваг агропромислових підприємств на регіональному ринку. Характер розвитку конкурентних переваг підприємства визначається динамікою факторів зовнішнього середовища.

Висновки і пропозиції. З огляду на сучасний стан агропромислового виробництва досить важливим шляхом його розвитку є становлення власного напрямку ефективної інтеграції, який би найкращим чином відповідав національним інтересам, наявним ресурсам, географічному положенню та потенційним можливостям кра-

їни. Головне завдання інтегрованої корпоративної структури полягає в досягненні конкурентних економічних переваг за рахунок синергетичного ефекту, зростання продуктивності праці, диверсифікації та раціональної спеціалізації виробництва, зниження накладних витрат, підвищення рівня управління. Розвиток інтеграційних процесів в аграрному виробництві полягає в поступовому організаційному об'єднанні на паритетних засадах відокремлених різнопрофільних спеціалізованих виробництв зі створення сировини, її зберігання, перероблення та реалізації споживачам готової продукції, які функціонують в умовах суспільного поділу праці, в єдину інтегровану виробничо-правову структуру.

Інтегрована система формування сфери виробництва та переробки органічних продуктів пови-

нна базуватись на певних загальнонаукових методологічних засадах, серед яких необхідно виділити системність, пріоритетність, комплексність, наукове обґрунтування, формування оптимального організаційно-економічного механізму господарювання, збалансованість та пропорційність, адекватність, поєднання регіонального та галузевого планування тощо. Відповідно до сучасних проблем розвитку сфери перероблення та виробництва продуктів органіки наявні засади пропонуємо доповнити такими, як єдність процесу розвитку агропромислового комплексу та модернізаційних змін економіки країни; узгодженість інтересів та ефективності; плановість та збалансованість; модернізація та розвиток; регулювання зовнішньоекономічних відносин; активізація інноваційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І., Маховський Д.В. Стан та перспективи розвитку птахівничих підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2015. № 24. С. 4–6.
2. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 184 с.
3. Заруцький І.Д. Підвищення конкурентоспроможності підприємства через вдосконалення організації виробництва. *Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. Елтон-2*. 2008. № 85. С. 223–229.
4. Циганок О.О. Потенціал підприємства та резерви підвищення конкурентоспроможності. *Держава та регіони*. 2009. № 4. С. 201–203.
5. Щетініна І.О., Дяченко В.І. Значення інноваційного розвитку для птахівництва. *Сучасний стан виробництва м'яса птиці в Україні та перспективи розвитку Інститут птахівництва УААН*. 2009. С. 32–38.

References:

1. Vinichenko I.I., Makhovskiy D.V. (2015). Stan ta perspektyvy rozvytku ptakhivnychych pidpryiemstv v Ukraini [State and prospects of poultry enterprises in Ukraine]. *Ahrosvit*, no. 24, pp. 4–6.
2. Berezin O.V. (2008). Prodovolchyi rynek Ukrainy: teoretyko-metodolohichni zasady formuvannya i rozvytku [Food Market of Ukraine: Theoretical and Methodological Principles of Formation and Development]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury.
3. Zarutskiy I.D. (2008). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva cherez vdoskonalennia orhanizatsii vyrobnytstva [Increasing the competitiveness of the enterprise through improved production organization]. *Collection of scientific works of the Luhansk National Agrarian University*, no. 85, pp. 223–229.
4. Tsyhanok O.O. (2009). Potentsial pidpryiemstva ta rezervy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti [Potential of enterprise and reserves for increasing competitiveness]. *State and regions*, no. 4, pp. 201–203.
5. Shchetinina I.O., Diachenko V.I. (2009). Znachennia innovatsiinoho rozvytku dlia ptakhivnytstva. Suchasnyi stan vyrobnytstva miasa ptysi v Ukraini ta perspektyvy rozvytku [Significance of innovative development for poultry farming. Current state of poultry production in Ukraine and prospects of development]. *Institute of poultry farming of UAAN, Ukraine*, pp. 32–38.

Кравченко Н. В.

Ижболдина А. А.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА

Резюме

Развитие интеграционных процессов в аграрном производстве заключается в постепенном организационном объединении на паритетных началах обособленных разнопрофильных специализированных производств по производству сырья, его хранения, переработке и реализации потребителям готовой продукции, которые функционируют в условиях общественного разделения труда, в единую интегрированную производственно-правовую структуру. В статье освещены теоретические основы формирования конкурентных преимуществ отрасли птицеводства. Сформированы методические подходы к управлению конкурентоспособности аграрных предприятий. Обоснованы организационно-экономические меры по повышению конкурентных преимуществ предприятий птицеводческого комплекса. Конкурентоспособное птицеводческое предприятие должно не только превзойти конкурентов по эффективному использованию внутреннего потенциала, но и обладать гибкой, адаптивной реакцией на внешние возможности и угрозы.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, организационные основы, конкурентоспособность, методические подходы, птицеводческое предприятие, интегрированные системы.

Kravchenko Mykola

Izboldina Olena

Dniprovsky State Agrarian and Economic University

THE BASIC BASES FOR THE COMPETITION OF BATTLE COMPLEXES

Summary

The development of integration processes in agro-industrial production is gradual institutional unification on an equal footing separate various specialized industries for the production of raw materials, storage, processing and sale to consumers of finished products, which operate in a social division of labor, into a single, integrated production and the legal structure. The article deals with theoretical bases of formation of competitive advantages of agricultural enterprises. Methodical approaches to management of competitiveness of agricultural enterprises. Grounded organizational and economic measures to increase competitive advantages of enterprises of agro industrial complex. A competitive poultry enterprise must not only surpass its competitors in terms of efficient use of internal potential, but also have a flexible, adaptive response to external opportunities and threats. Ensuring the competitive development of enterprises is hampered by unsystematic and scattered receipts of funds for the modernization of their production activities, low investment activity, the lack of comprehensive application of innovative technologies, the imperfection of the economic mechanism for managing the production process and inter-branch relations and economic relations with processing enterprises and trade enterprises, and insufficient state support. The process of studying the competitive advantages of poultry enterprises should be based not only on the characteristics and characteristics of the competitiveness category, but also in full compliance with the specifics of the industry. In this case, before the producers, as the subjects of management, the need to address the following tasks: the assessment of not only the actual level of competitiveness, but also the potentially possible level; reflection in the results of the analysis of the factor component of competitiveness; research of competitive advantages at the level of the subject and products; selection of methods and tools for evaluation according to the specificity of the study. The presented analytical review of methods for assessing the competitiveness and individual competitive advantages, along with the limited specific methods, showed the practical value of each of them. Thus, it can be assumed that research on competitiveness should be based on the use of several complementary groups of methods that can reflect all the necessary aspects of its formation and, in the long run, form an integral assessment of competitiveness and individual competitive advantages. In the context of these problems, the study of competitive advantages of agro-industrial enterprises in the regional market is important. The nature of the development of competitive advantages of the enterprise is determined by the dynamics of factors of the environment.

Keywords: competitive advantages, organizational principles, competitiveness, methodological approaches, avian enterprise, integrated systems.

УДК 65.016:615.012

Куліш О. А.

Криворізький національний університет

ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВОГО ПРОСТОРУ

В основу статті покладено ідею формування концептуальних засад стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств загалом та залізорудних підприємств зокрема в умовах нестійкого ринкового простору, обумовленого діяльністю в кризовий та післякризовий періоди. Досліджено ключові аспекти формування ефективної системи управління стратегічною гнучкістю на мікрорівні. Значну увагу приділено процесу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності залізорудних підприємств з урахуванням комплексу зовнішніх та внутрішніх чинників. Представлено основні підходи до формування комплексної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств. На основі цього розроблено алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю на підприємствах.

Ключові слова: стратегічне управління, гнучкий економічний розвиток, стратегічна конкурентоспроможність, залізорудне підприємство, управління стратегічною гнучкістю.

Постановка проблеми. В умовах трансформації ринкового простору, посилення конкурентної боротьби та кризових умов ведення бізнесу для багатьох базових галузей економіки особливої актуальності набуває адаптація промислових підприємств, до яких належать залізорудні, до мінливого ринкового середовища. Підприємства сьогодні потребують радикальних змін системи функціонування та стратегічного розвитку. Виходячи з цього, доходимо висновку, що залізорудні підприємства потребують системи управління, яка би могла вирішувати стратегічні завдання, забезпечуючи належний рівень управлінського впливу на економічні відносини з урахуванням швидкозмінних вимог суспільства,

ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища, а також гнучких пріоритетів їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку промислових підприємств, зокрема залізорудних, є предметом уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Значний внесок у дослідження теоретико-прикладних питань стратегічних аспектів гнучкого розвитку підприємств у ринковій системі зробили такі відомі вчені, як А. Амоша, І. Ансофф, Є. Афанасьєв, М. Блехерман, О. Віханський, В. Геєць, Р. Лобай, Д. О'Ніл, В. Пастухова, К. Прахалад, В. Самочкін, М. Ситницький, М. Фурса, Г. Хемел, Д. Шевченко, З. Шершньова [1–7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на широке коло досліджень у цьому напрямі, в сучасних умовах існує необхідність поглибленого та розширеного вивчення проблеми стратегічного управління гнучким економічним розвитком саме промислових підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності.

Мета статті. Метою роботи є формування концептуальних засад щодо стратегічного управління гнучким економічним розвитком залізрудних підприємств в умовах трансформації ринкового простору.

Виклад основного матеріалу. Як вже зазначалося, в сучасних інтеграційних умовах базовою особливістю стратегічного управління гнучким розвитком підприємств є обов'язкова прийнятність рішень щодо їх завдань навіть з огляду на слабку можливість точного прогнозування результатів реалізації цих рішень [8]. Це особливо стосується великих малопрофільних та вузькоспеціалізованих підприємств, до яких впевнено можна віднести залізрудні, які з природних причин спеціалізуються на досить малій кількості видів продукції та не можуть в короткий термін частково або кардинально змінити свою спеціалізацію, тобто вони є заручниками своїх природних та технологічних особливостей створення й функціонування, що, з одного боку, є позитивним, бо завдяки цьому вони мають визначену специфіку та спеціалізацію, а також порівняно невелику кількість конкурентів, а з іншого боку, є негативним через неможливість вжиття комплексу стандартних заходів та методів управління, які доступні підприємствам інших галузей, наприклад підприємствам легкої, переробної чи машинобудівної промисловості. Особливо гостро це стало відчуватися останніми роками, коли економічні, фінансові, політичні та інші кризи як на рівні держави, так і на світовому рівні створюють складні умови господарювання для таких підприємств.

Отже, зауважене вище ще раз підкреслює необхідність та актуальність розроблення комплексу методів щодо стратегічного управління гнучким економічним розвитком залізрудних підприємств в умовах трансформації ринкового простору.

Однією з проблем, з якої стикаються виробники залізрудної продукції, є неможливість підвищення або зміцнення конкурентоспроможності як продукції, так і самого підприємства. В цьому сенсі, як вже відзначено нами раніше [8], у своїх працях Р. Лобай та М. Фурса досить правомірно виокремлюють проблеми, що перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності, відповідно, стратегічному забезпеченню гнучкого розвитку, серед яких вирішальними можна вважати [2, с. 404] відсутність джерел фінансування гнучкого розвитку, високий ступінь зносу основних фондів, наявність бюрократичних перепон в процесі реалізації інвестиційних проектів, недосконалість системи ціноутворення тощо.

Отже, в сучасних реаліях ведення господарської діяльності виробників сировинної продукції все більшого значення набуває нова парадигма управління прогресивним гнучким розвитком бізнес-напрямів, що ґрунтується на забезпеченні стратегічної конкурентоспроможності промислових підприємств. Отже, дуже важливим є вирішення питання розроблення концептуальних засад формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових, зокрема залізрудних, підприємств.

Причому основною відмінністю від класичних підходів до забезпечення стратегічної конкурентоспроможності стабільного економічного суб'єкта господарювання є певне розмежування невизначеностей та конфліктності як зовнішнього, так і внутрішнього середовища їх виробничо-господарської діяльності [8].

На нашу думку [8], ключові аспекти формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств повинні бути такими [3, с. 38]: прагнення переходу від стабільності до гнучкості; визначення рівня забезпеченості довгострокової перспективи прогресивного стратегічного розвитку підприємства на основі моніторингу кількісних та якісних показників результатів їх виробничо-господарської діяльності; визначення відхилень показників результатів виробничо-господарської діяльності підприємства та глибоке дослідження причин їх виникнення.

Виходячи з цього, можемо стверджувати, що в сучасних нестабільних та кризових умовах ведення підприємницької діяльності все більшої актуальності та важливості набувають заходи реформатування системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств та адаптація їх основних бізнес-процесів до умов трансформації ринкового простору. Найбільш актуальним це є в умовах кризи та післякризових періодів, які з кожним разом стають все довгими, отже, більш гостро відчуються суб'єктами господарювання. Саме за таких умов забезпечення стратегічної конкурентоспроможності промислових підприємств як домінанти їх ефективного економічного розвитку безпосередньо залежить від результатів їх виробничо-господарської діяльності.

Таким чином, з огляду на різні теоретичні підходи до розуміння феномена поняття «стратегічна конкурентоспроможність» [5, с. 46], визначення критеріїв оцінювання конкурентоздатності на різних рівнях ієрархії стратегічного управління промисловим підприємством та узгодженості структурно-логічної взаємодії об'єктів господарювання можна стверджувати таке [8]:

1) стратегічна конкурентоспроможність будь-якого підприємства є важливим чинником забезпечення економічної ефективності бізнес-процесів кожної конкретної бізнес-єдиниці, а ефективність результатів виробничо-господарської діяльності сукупності підприємств-елементів формує конкурентоспроможність галузі на світовому ринку;

2) проблематичність забезпеченості належного рівня конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств пояснюється недостатністю фінансових ресурсів, що спрямовуються на їх розвиток, значним ступенем зносу основних фондів, бюрократичними перепонами в процесі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, недосконалістю системи ціноутворення та нормативно-правової бази;

3) значний вплив на рівень стратегічної конкурентоспроможності промислових підприємств має державна та регіональна політика в контексті формування належного економіко-правового середовища, сприятливого для забезпечення позитивних тенденцій їх гнучкого економічного розвитку в умовах глобалізованого світового ринку;

4) виробничо-господарська діяльність промислових бізнес-структур в умовах розгортання криз та післякризових періодів потребує подальшого розвитку теорії стратегічного управління гнучким

економічним розвитком промислових підприємств щодо національного та міжнародного бізнесу.

Зважаючи на потребу нового бачення феномена «стратегічна конкурентоспроможність», обумовленого поглибленням структурних дисбалансів світового та національного господарства, визначимося з ключовими підходами до формування ефективної системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком галузевих структур бізнесу.

Дослідивши наявні у світовій та вітчизняній науці підходи [8], можемо запевнити, що досить важливим моментом під час формування системи стратегічного управління гнучким економічним розвитком підприємств є визначення й конкретизація її ключових управлінських елементів з урахуванням усіх складових стратегічної гнучкості та їх функціонального призначення. З огляду на зазначене М. Ситницький у своїй праці [6, с. 28] зазначає, що процес безпосереднього управління стратегічною гнучкістю складається з чотирьох основних етапів, а його основні результати досягаються за рахунок оптимізації витрат, мінімізації ризиків та своєчасного реагування на відхилення від планів і програм економічного розвитку, що зумовлюється ринковими трансформаціями зовнішнього та змінами внутрішнього середовища внаслідок господарської діяльності самих підприємств. На основі цього сформуємо подібний алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю саме промислових підприємств з урахуванням невизначеності та синергетичного ефекту. Ми вже розробляли подібні алгоритми на макрорівні [8], отже, адаптуючи їх до мікрорівня, маємо таке бачення (рис. 1).

Беручи до уваги побудований алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю промислового підприємства, можемо сказати, що саме економічне явище за своєю сутністю та призначенням

є однією з підсистем комплексного стратегічного управління. Виокремлення означеної підсистеми обґрунтовується певним ступенем її автономності та характеризується мінімальними розривами своїх зв'язків із загальною системою.

Система управління стратегічною гнучкістю промислових підприємств відповідає передусім за процеси адаптації підприємств до швидкозмінного ринкового середовища з різним ступенем невизначеності [8]. Для цього передусім здійснюється координація діагностики основних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єктів господарювання, яка передбачає коригування поставлених стратегічних цілей розвитку. Враховуючи результати аналізу факторів, що впливають, здійснюємо пошук нових невикористаних можливостей, а також забезпечуємо відповідну реакцію на ризики загрозливого характеру [8].

Загалом стратегічна гнучкість на рівні суб'єкта господарювання є сукупною здатністю підприємств певної галузі передбачати зміни на цільовому товарному ринку з огляду на невизначеність та різні ризики, отже, ефективно на них реагувати задля забезпечення реалізації своїх стратегічних цілей та пріоритетів розвитку. Іншими словами, це спроможність суб'єктів господарювання до оптимальної зміни портфеля своїх бізнес-напрямів та прийнятої відповідної товарної, цінової, інвестиційної та інноваційної політики. Слід сказати, що означені зміни повинні ґрунтуватися на належному прогнозуванні стратегічних ризиків та невизначеностей як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

В процесі дослідження особливостей стратегічного управління гнучким розвитком промислових підприємств необхідно звернути увагу також на його основні властивості, техніко-економічні характеристики, структуру й склад використовуваних ресурсів, а також синергетичний



Рис. 1. Алгоритм процесів управління стратегічною гнучкістю промислових підприємств

взаємозв'язок між його елементами, що забезпечують можливість застосування різних способів досягнення стратегічних цілей розвитку та створюють економічний простір для оптимального прийняття управлінських рішень. На основі аналізу наукових літературних джерел щодо дослідження систематизуємо та доповнимо базові фактори, які суттєво впливають на ефективність системи управління стратегічною стійкістю на мікрорівні [7, с. 155].

Внутрішніми факторами, які впливають на формування належного рівня стратегічної гнучкості промислових підприємств, можна вважати наявність дієвої стратегії підприємств-елементів, рівень адаптивності та мобільності системи виробництва, рівень гнучкості техніко-технологічного процесу, наявність резервних фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, стан інформаційного забезпечення всіх виробничо-господарських процесів, рівень гнучкості та мобільності прийнятої організаційної структури підприємств [8].

Основні фактори зовнішнього середовища включають тенденції розвитку цільового товарного ринку та поточну ситуацію на ньому, наявність незайнятих сегментів ринку та рівень конкуренції, загальну економічно-соціальну ситуацію в країні, купівельну спроможність потенційних промислових споживачів, появу нових управлінських технологій, що впливають на вибір оптимальної стратегії розвитку галузі, рівень розвитку НТП у світі та відповідність йому інноваційного стану підприємств галузі, рівень прогресивності наукових досліджень та розробок у галузі, швидкі зміни поведінки контрагентів підприємств та відповідні ризики, підтримку держави та формування відповідної законодавчої бази.

Висновки і пропозиції. В кризових умовах ведення підприємницької діяльності особливої актуальності набуває формування системи управління промисловими підприємствами, яка б вирішувала стратегічні завдання, забезпечуючи належний рівень управлінського впливу на економічні відносини з урахуванням швидкозмінних вимог суспільства, ризиків внутрішнього й зовнішнього середовища та гнучких пріоритетів розвитку самого суб'єкта господарювання. Досліджено, систематизовано, доповнено концептуальні положення щодо стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств, зокрема залізничних підприємств. На основі зробленої роботи можна зробити висновок, що основною засадою стратегічного управління гнучким економічним розвитком залізничних підприємств в умовах трансформації ринкового простору є конкурентоспроможність як самого підприємства, так і його продукції. Отже, ефективне управління стратегічною гнучкістю залізничного підприємства визначає передусім рівень його стратегічної конкурентоспроможності та формує остаточні бізнес-напрями економічного розвитку суб'єктів господарювання. Основними ж результатами ефективною реалізації стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових підприємств можна вважати оптимізацію витрат, спрямованих на забезпечення стратегічного та оперативного управління підприємствами; своєчасне реагування на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі; мінімізацію ризиків, що пов'язані з конфліктністю та невизначеністю зовнішнього оточення; попередження чи усунення стратегічних проблем, що можуть привести до здійснення реструктуризації або банкрутства підприємств.

Список використаних джерел:

1. Пастухова В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. Київ : КНТУ, 2002. 302 с.
2. Лобай Р., Фурса М. Забезпечення ефективності діяльності підприємств будівельної галузі шляхом управління її конкурентоспроможністю в системі національної економіки. *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 37. С. 399–407.
3. Самочкин В. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование. 2-е изд. испр. и доп. Москва : Дело, 2000. 376 с.
4. Коробецький Ю., Рамазанов С. Імітаційні моделі у гнучкому виробництві : монографія. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2003. 280 с.
5. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегічна конкурентоспроможність». *Економіка України*. 2007. № 6. С. 45–49.
6. Ситницький М. Система управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств. *Конкуренція*. 2007. № 3. С. 27–31.
7. Хэмэл Г., Прахалад К., О'Нил Д. Стратегическая гибкость. Санкт-Петербург : Питер, 2005. 384 с.
8. Куліш О. Концептуальні засади стратегічного управління гнучким економічним розвитком промислових галузей національного господарства. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 92–96.

References:

1. Pastukhova V. (2007). *Strategichne upravlinnja pidprijemstvom: filosofija, polityka, efektyvnistj* : monoghrafija. [Strategic management of the company: phylosophy, politics, efficiency : monograph]. Kyiv : KNTU, 302 p. (in Ukrainian)
2. Lobaj R., Fursa M. (2013). Zabezpechennja efektyvnosti dijalnosti pidprijemstv budiveljnoji ghaluzi shljakhom upravlinnja jiji konkurentospromozhnistju v systemi nacionalnoji ekonomiky. [Ensuring the effectiveness of the construction industry enterprises by managing its competitiveness in the national economy]. *Effectiveness of public administration*. Vol. 37, pp. 399–407. (in Ukrainian)
3. Samochkin V. (2000). *Gibkoe razvitie predpriyatiya: analiz i planirovanie*. [Flexible enterprise development: analysis and planning]. Moskva : Delo, 2000. 376 p. (in Russian)
4. Korobecjkyj Ju., Ramazanov S. (2003). *Imitacijni modeli u ghnuchkomu vyrobnyctvi* : monoghrafija. [Imitation models in flexible production : monograph]. Lughansjk : SNU im. V. Dalja, 280 p. (in Ukrainian)
5. Shpanko A. (2007). Pro sutnistj ponjattja "strategichna konkurentospromozhnistj". [On the essence of the concept of "strategic competitiveness"]. *Economy of Ukraine*. № 6, pp. 45–49. (in Ukrainian)
6. Sytnycjkyj M. (2007). *Systema upravlinnja strategichnoju ghnuchkistju vitchyznjanykh pidprijemstv*. [System of management of strategic flexibility of domestic enterprises]. *Competition*. 2007, no. 3, pp. 27–31. (in Ukrainian)
7. Khemel Gh., Prakhald K., O'Nyl D. (2005). *Strateghycheskaja ghybkostj*. [Strategic flexibility]. Sankt-Peterburgh : Pyter. 384 p. (in Russian)
8. Kulish O. (2016). *Konceptualjni zasady strategichnogho upravlinnja ghnuchkym ekonomichnym rozvytkom promyslovykh ghaluzej nacionalnogho ghospodarstva*. [Conceptual bases of strategic management of flexible economic development of industrial branches of national economy]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 11, pp. 92–96.

Кулиш А. А.

Криворожский национальный университет

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГИБКИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ЖЕЛЕЗОРУДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

Резюме

В основу статьи положена идея формирования концептуальных основ стратегического управления гибким экономическим развитием промышленных предприятий вообще и железорудных предприятий в частности в условиях неустойчивого рыночного пространства, обусловленного деятельностью в кризисный и послекризисный периоды. Исследованы ключевые аспекты формирования эффективной системы управления стратегической гибкостью на микроуровне. Значительное внимание уделено процессу обеспечения стратегической конкурентоспособности железорудных предприятий с учетом комплекса внешних и внутренних факторов. Представлены основные подходы к формированию комплексной системы стратегического управления гибким экономическим развитием промышленных предприятий. На основе этого разработан алгоритм процессов управления стратегической гибкостью на предприятиях.

Ключевые слова: стратегическое управление, гибкое экономическое развитие, стратегическая конкурентоспособность, железорудное предприятие, управление стратегической гибкостью.

Kulich Aleksandr

Kryvyi Rih National University

PRINCIPLES OF STRATEGIC MANAGEMENT FLEXIBLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF IRON ORE ENTERPRISES IN A MARKET SPACE TRANSFORMATION

Summary

The article is based on the idea of forming the conceptual foundations of strategic management of flexible economic development of industrial enterprises in general and iron ore, in particular in conditions of unstable market space, caused by activity in crisis and after crisis periods. This is especially true for large non-specialized and highly specialized enterprises, which can confidently relate to iron ore, which, for natural reasons, specialize in a fairly small number of types of products and cannot, in a short time, partially or radically change their specialization. That is, they are hostage to their natural and technological peculiarities of creation and functioning, which on the one hand is positive, because of this they have a certain specificity and specialization and a relatively small number of competitors, but on the other hand it is negative because of the impossibility of using a set of standard measures and management methods that are available to enterprises in other industries. The key aspects of the formation of an effective strategic flexibility management system at the micro level have been investigated. Considerable attention is paid to the process of ensuring the strategic competitiveness of iron ore enterprises, taking into account the complex of external and internal factors. In modern realities of the economic activity of raw material producers, the new paradigm of management of the progressive flexible development of business areas, which is based on ensuring the strategic competitiveness of industrial enterprises, becomes increasingly important. Therefore, it is very important to address the issue of developing the conceptual foundations for the formation of an effective system of strategic management of flexible economic development of industrial, including iron ore, enterprises. Moreover, the main difference from the classical approaches to ensuring the strategic competitiveness of stable economic entities is a certain delimitation of the uncertainty and conflict of both external and internal environment of their production and economic activity. Also, the paper presents the main approaches to the formation of a comprehensive system of strategic management of flexible economic development of industrial enterprises. Based on this, an algorithm for managing strategic flexibility on enterprises is developed.

Keywords: strategic management, flexible economic development, strategic competitiveness, iron ore enterprise, strategic flexibility management.

УДК 338.1:334.716

Малярець Л. М.
Сабадаш Л. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для нормального функціонування в сучасних соціально-економічних умовах промислові підприємства мають забезпечити свою економічну стійкість, тому проблеми аналізу та оцінювання її мають актуальність та потребують свого вирішення. Автори запропонували інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки рівнів економічної стійкості промислового підприємства. В статті визначена змістовна сутність економічної стійкості підприємства та система частинних показників її, що складає інформаційну основу для оцінювання. Для здійснення оцінювання економічної стійкості підприємства рекомендується обчислювати інтегральні показники за кожною зі складових економічної стійкості та загальний показник на основі найвпливовіших показників, які встановлені за допомогою факторного аналізу. Для детального вивчення економічної стійкості підприємства слід аналізувати її структуру. Встановлено, що промислове підприємство володіє економічною стійкістю, якщо її відповідна структура зберігається протягом періоду функціонування. Тому для забезпечення економічної стійкості темпи змін найважливіших її показників мають відповідати деякому структурному нормативу. Автори запропонували для оцінювання економічної стійкості підприємства визначити інтегральний показник її структури на основі матриці базисних темпів змін найвпливовіших показників. В статті обґрунтована доцільність здійснення процедури оцінювання за відповідними етапами.

Ключові слова: оцінювання економічної стійкості, інформаційно-аналітичне забезпечення, інтегральний показник структури економічної стійкості, структурний динамічний норматив, етапи процедури оцінювання.

Постановка проблеми. Складність соціально-економічних умов діяльності вітчизняних підприємств потребують розроблення управлінських заходів забезпечення їх економічної стійкості. Складність умов діяльності підприємств підтверджують дані офіційної статистики, а саме: у 2018 р. фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 353,0 млрд. грн прибутку (у 2017 р. – 285,6 млрд. грн); прибуток становив 580,0 млрд. грн, або 104,1% порівняно з 2017 р., збитків допущено на суму 227,0 млрд. грн (або 83,6%); частка збиткових підприємств у 2018р. становила 22,9% (у 2017 р. – 23,5%). У січні–березні 2019 р. порівняно з січнем–березнем 2018 р. індекс промислової продукції становив 99,1%, у 2018 р. порівняно із 2017 р. індекс промислової продукції склав 101,1% [1]. З огляду на складність економічної ситуації в Україні, оцінювання економічної стійкості промислового підприємства набуває важливості як управлінський інструментарій у сучасному мінливому середовищі.

У зв'язку з цим, в умовах нестабільності ринкового середовища із притаманними йому високим ступенем невизначеності, динамічністю та різноманітністю економічних перетворень, ресурсним дефіцитом та іншими несприятливими факторами впливу на функціонування підприємств для нормального свого функціонування підприємства мають забезпечити свою економічну стійкість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми забезпечення економічної стійкості промислових підприємств знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед них можна виокремити праці О.В. Ареф'євої [2], С.К. Рамазанова [3], Т.В. Пономаренко [4], В.Л. Іванова [5], В.А. Даниленко [6], Т.С. Мірошніченко [7], В.Г. Маргасової [8], С.В. Козловської [9], Н.В. Шандової [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, на сьогодні відсутні обґрунтування методичних рекомендацій стосовно визначення економічної стійкості підприємства та її оцінки з урахуванням її структурного змісту. Для вирішення проблем методичного забезпечення оцінки

економічної стійкості промислових підприємств слід уточнити змістовну сутність поняття економічної стійкості та сформулювати інформаційне й аналітичне забезпечення оцінювання для об'єктивного визначення її рівня.

Метою статті є формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінювання економічної стійкості промислового підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Економічна стійкість є важливою характеристикою діяльності підприємства, яка відображається в системі частинних та інтегральних показників, які характеризують різні види діяльності цього підприємства та їх ефективності; причинно-наслідкові взаємозв'язки цих показників з факторами впливу визначають гомеостаз внутрішнього та зовнішнього середовищ діяльності підприємств, а близькість рейтингу темпів змін цих показників до деякого структурного нормативу економічної стійкості є умовою її збереження та забезпечення [11].

Оскільки основними видами діяльності промислових підприємств в сучасних умовах є виробничо-господарська, фінансова та інвестиційна діяльність тому економічну стійкість слід розглядати за цими трьома складовими. Відомо, що фінансова складова орієнтована на максимізацію ринкової вартості підприємства й прибутку, виробничо-господарська складова спрямована на формування та ефективне використання виробничого потенціалу підприємства, інвестиційна – на його розвиток. Тому необхідно досліджувати кожен складову та їх взаємозв'язок в умовах впливу внутрішніх та зовнішніх факторів функціонування підприємства.

Інформаційну основу для визначення економічної стійкості підприємства складає ієрархічна система частинних та інтегральних показників. Аналіз науково-практичних робіт з економічного аналізу та управління показав доцільність віднесення до системи показників економічної стійкості промислового підприємства частинних показників, які наведено в табл. 1.

Дослідження проблем оцінювання економічної стійкості промислових підприємств пока-

Таблиця 1

Система частинних показників економічної стійкості промислового підприємства

Складова економічної стійкості	Частинні показники та їх позначення
Фінансова складова	X_1 – валовий прибуток; X_2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; X_3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу; X_4 – коефіцієнт поточної ліквідності (або покриття); X_5 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; X_6 – коефіцієнт швидкої ліквідності; X_7 – коефіцієнт маневреності власного капіталу; X_8 – коефіцієнт концентрації позикового капіталу; X_9 – коефіцієнт фінансової автономії; X_{10} – коефіцієнт фінансової стійкості; X_{11} – вартість чистих активів; X_{12} – коефіцієнт мобільності активів; X_{13} – період окупності активів (роки); X_{14} – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; X_{15} – строк погашення дебіторської заборгованості (дні); X_{16} – рентабельність власного капіталу (%)
Виробничо-господарська складова	X_{17} – витрати на оплату праці; X_{18} – фондівіддача; X_{19} – рентабельність продажів по чистому прибутку (%); X_{20} – ресурсівіддача; X_{21} – коефіцієнт оборотності виробничих запасів; X_{22} – коефіцієнт зносу основних засобів; X_{23} – період одного обороту запасів (днів); X_{24} – фінансовий результат від звичайної діяльності; X_{25} – прибуток від реалізації продукції; X_{26} – рентабельність продажів (%); X_{27} – рентабельність витрат (%); X_{28} – витрати на 1 грн реалізованої продукції (коп.); X_{29} – коефіцієнт оборотності готової продукції; X_{30} – тривалість операційного циклу; X_{31} – середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу; X_{32} – питома вага працівників віком до 50 років в загальній їх чисельності; X_{33} – питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію у поточному році в загальній їх чисельності; X_{34} – коефіцієнт звільнення кадрів
Інвестиційна складова	X_{35} – середньорічна кількість акцій; X_{36} – чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію; X_{37} – дивіденди на одну просту акцію; X_{38} – частина внесків учасників у структурі власного капіталу; X_{39} – частина вилученого капіталу у структурі власного капіталу; X_{40} – коефіцієнт реінвестування

Джерело: сформовано авторами на основі [12–13]

зали необхідність визначення причинно-наслідкових механізмів, які склалися та діють на конкретному підприємстві [14]. Отже, спочатку слід визначити фактори, що впливають на економічну стійкість реального підприємства, наприклад, ПАТ «Мотор Січ». Для цього рекомендується застосувати багатовимірний статистичний метод – факторний аналіз для сис-

теми частинних показників. Отже, взявши за інформаційну основу систему частинних показників економічної стійкості за трьома складовими: виробничо-господарською, фінансовою та інвестиційною в динаміці 11 років та обчисливши факторний аналіз, отримали такі моделі латентних факторів, які впливають на кожну зі складових:

$$F_1 = 0,262x_1 + 0,322x_2 + 0,305x_4 - 0,277x_3 + 0,289x_{10} + 0,332x_{11} + 0,249x_{12} + 0,107x_{13} - 0,264x_{14} + 0,280x_{15} - 0,165x_{16} + 0,311x_5 - 0,225x_6 + 0,149x_7 - 0,004x_8 + 0,214x_9, \quad (1)$$

$$F_2 = 0,260x_{17} - 0,166x_{18} + 0,049x_{19} + 0,281x_{30} - 0,236x_{31} - 0,290x_{32} - 0,287x_{33} + 0,050x_{34} - 0,172x_{20} - 0,285x_{21} - 0,208x_{22} + 0,281x_{23} + 0,280x_{24} + 0,282x_{25} + 0,252x_{26} + 0,252x_{27} - 0,252x_{28} - 0,134x_{29},$$

$$F_3 = 0,523x_{35} + 0,527x_{36} - 0,161x_{37} - 0,533x_{38} - 0,290x_{39} + 0,227x_{40}. \quad (2)$$

Під впливом фактору (F_1), що діє на фінансову складову економічної стійкості, найбільше змінюється показник вартості чистих активів (x_{11}), потім коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (x_2), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_5), і т.д. Тобто аналітично рейтинг впливу частинних показників визначається виразом:

$$x_{11} > x_2 > x_5 > x_4 > x_{10} > x_{15} > x_3 > x_{14} > x_1 > x_{12} > x_6 > x_9 > x_{16} > x_7 > x_{13} > x_8. \quad (3)$$

Найбільше змінюється під впливом цього фактору показник вартості чистих активів. Це пояснюється тим, що в процесі своєї діяльності підприємства повинні постійно турбуватися про підтримання на певному рівні гарантій кредиторів, які чітко відслідковують паритет між величиною зареєстрованого статутного капіталу і реальною вартістю чистих активів (власного капіталу) підприємства. На решту фінансових показників впливає розмір позикового капіталу по відношенню до власного капіталу або загальної суми фінансових ресурсів. Підприємство може стабільно функціонувати в умовах високої фінансової залежності від коштів кредиторів, але зміна ринкової ситуації, інші негативні впливи зовнішнього та внутрішнього середовища можуть призвести до того, що це підприємство не зможе відповідати за

процентними зобов'язаннями та зобов'язаннями щодо повернення кредиту. Тому висока частка зобов'язань створює загрози фінансовій стійкості підприємства у середній та довгостроковій перспективах.

Під впливом фактору (F_2), що діє на виробничо-господарську складову економічної стійкості підприємства, найбільше змінюється показник питоми ваги працівників віком до 50 років в загальній їх чисельності (x_{32}) потім питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію у поточному році в загальній їх чисельності (x_{33}) і т.д. Тобто аналітично маємо таке співвідношення між показниками:

$$x_{32} > x_{33} > x_{21} > x_{25} > x_{30} > x_{23} > x_{24} > x_{17} > x_{26} > x_{27} > x_{28} > x_{31} > x_{22} > x_{20} > x_{18} > x_{29} > x_{34} > x_{19}. \quad (4)$$

Такий взаємозв'язок в показниках пояснюється впливом державної політики у сфері пенсійного забезпечення та плінністю кадрів на підприємстві в цілому. Модернізацію виробництва, застосування прогресивних технологій також потрібно враховувати як фактори, що впливають на зміну показників. Суттєвий вплив також має встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції; обчислення й калькулювання собівартості продукції; визначення позареа-

Інтегральні показники економічної стійкості кожної її складової та загального рівня у динаміці (2007–2017 років) ПАТ «Мотор Січ»

Рік	I1 (фінансова складова)	I2 (виробничо-господарська складова)	I3 (інвестиційна складова)	I Загальний рівень
2007	0,193	0,170	0,187	0,183
2008	0,108	0,172	0,100	0,123
2009	0,382	0,364	0,337	0,361
2010	0,342	0,274	0,264	0,291
2011	0,435	0,491	0,246	0,375
2012	0,408	0,481	0,253	0,367
2013	0,356	0,332	0,212	0,293
2014	1,000	1,000	1,000	1,000
2015	0,534	0,467	0,306	0,424
2016	0,342	0,274	0,264	0,291
2017	0,379	0,319	0,405	0,366

Джерело: сформовано авторами на основі даних [15]

лізаційних прибутків і витрат; визначення балансового прибутку.

Фактор (F_3), який впливає на інвестиційну складову економічної стійкості підприємства, найбільше діє на змінення показника середньорічної кількості акцій (x_{35}), потім – на чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію (x_{36}) і т.д. Маємо співвідношення:

$$x_{35} > x_{36} > x_{37} > x_{38} > x_{39} > x_{40}. \quad (5)$$

Означені частинні показники відображають позицію підприємства на ринку, а саме: чим кращі значення показників виробничо-господарської, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, тим економічно привабливим буде підприємство для акціонерів. У зв'язку з цим важливим є зростання чистого прибутку компаній. Але зростання чистого прибутку не єдиний показник, оскільки темпи зростання дивідендів значно більші від темпів зростання виручки. Зміна дивідендної політики підприємств слідом за зміною рівня корпоративного управління – фактор, який свідчить про позитивні тенденції на підприємстві.

Таким чином, використання аналітичного інструментарію ідентифікування латентних факторів економічної стійкості підприємства допомагає здійснювати моніторинг та вчасно реагувати на негативні прояви внутрішнього і зовнішнього середовища на основі постійного здійснення коригуючи дій для забезпечення економічної стійкості підприємства.

Отже, на основі визначених найвпливовіших показників слід здійснювати моніторинг економічної стійкості підприємства, причому, коригуючи значення, наприклад, найбільш рейтингових показників, можна опосередковано коригувати і значення інших показників економічної стійкості. Решта показників, які не задіяні в причинно-наслідкових взаємозв'язках, потребують додаткового їх розгляду та з'ясування причин такої ситуації.

Для визначення рівня економічної стійкості підприємства рекомендується взяти найвпливовіші показники за складовими та обчислити інтегральний показник. Найпоширеніші методи обчислення інтегральних показників в економіці ґрунтуються на адитивному та мультиплікативному повному згорганні сукупності показників, а також спеціальних математичних методах таких, як таксономічний метод побудови інтегрального показника розвитку та метод побудови показника якості Харрінгтона. Достатньо простий обчис-

лювальний алгоритм таксономічного показника розвитку обумовив вибір його в якості методу побудови інтегрального показника економічної стійкості підприємства. В табл. 2 наведено значення інтегральних показників економічної стійкості кожної її складової та загальний рівень.

Аналіз економічної стійкості свідчить про наявну спільну тенденцію до спадання, що викликає занепокоєння, оскільки така тенденція впливає як на поточний стан діяльності підприємства, так і на рівень забезпечення економічної стійкості в наступні періоди часу (рис. 1).

З рис. 1 видно, що на ПАТ «Мотор Січ» в цілому спостерігається низький рівень економічної стійкості за всіма складовими, виключенням є 2014 рік. Це пояснюється зменшенням валового прибутку, коефіцієнта поточної ліквідності (або покриття) та коефіцієнта швидкої ліквідності і, навпаки збільшенням рівня фондівіддачі, рентабельності продажів по чистому прибутку та коефіцієнта оборотності виробничих запасів.

Для детального вивчення економічної стійкості підприємства слід аналізувати її структуру. Промислове підприємство володіє економічною стійкістю якщо її відповідна структура зберігається протягом періоду функціонування. Для забезпечення економічної стійкості темпи змін найважливіших її показників мають відповідати деякому структурному нормативу.

Отже, для визначення інтегрального показника структури економічної стійкості промислового підприємства доцільно скористатись методикою І.М. Сирежина визначення системи показників ефективності та якості, яка ґрунтується на ідеї існування нормативного порядку темпів змін частинних показників [16]. Іншими словами, на підприємстві буде забезпечуватись економічна стійкість, якщо буде зберігатись нормативне співвідношення темпів змін її найважливіших частинних показників. На основі детального аналізу наукової та практичної літератури щодо співвідношення темпів змін економічних показників був обґрунтований структурний динамічний норматив, який представлено в табл. 3.

Обчислення інтегрального показника структури економічної стійкості підприємства на різних стадіях дозволить виявити резерви її збільшення.

Початковими даними для визначення інтегрального показника структури економічної стійкості підприємства є матриця базисних темпів змін цих 15 найважливіших показників протягом пері-

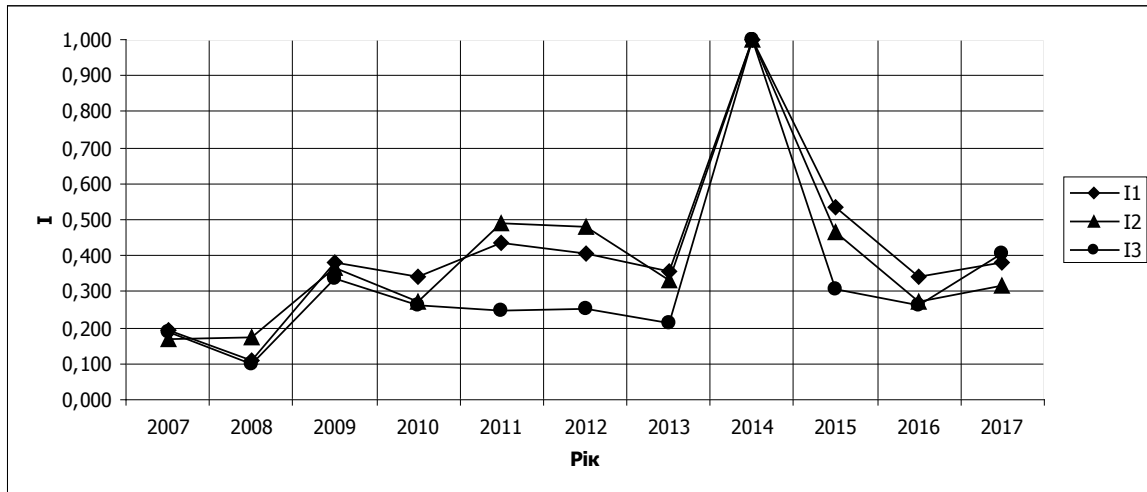


Рис. 1. Інтегральні показники складових економічної стійкості підприємства ПАТ «Мотор Січ» та загального її рівня

Джерело: сформовано авторами на основі даних [15]

Таблиця 3

Структурний норматив економічної стійкості промислового підприємства

Частинний показник економічної стійкості підприємства	Ранг показника в нормативі
Валовий прибуток	1
Коефіцієнт поточної ліквідності (або покриття)	2
Коефіцієнт фінансової стійкості	3
Коефіцієнт звільнення кадрів	4
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу	5
Рентабельність витрат (%)	6
Фінансовий результат від звичайної діяльності	7
Коефіцієнт зносу основних засобів	8
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	9
Фондовіддача	10
Рентабельність продажів по чистому прибутку (%)	11
Прибуток від реалізації продукції	12
Вартість чистих активів	13
Витрати на 1 грн реалізованої продукції (коп.)	14
Витрати на оплату праці	15

Джерело: сформовано авторами на основі [3, с. 386; 4, с. 204; 10, с. 258; 17, с. 167; 18, с. 94; 19, с. 138; 20, с. 103]

оду дослідження тобто $Q = (q_{ij})_{15 \times 10}$, де q_{ij} – індекс i -го показника в j -й рік. В якості базисного слід взяти перший рік всього періоду дослідження. На основі цієї матриці будуватиметься матриця рангів $G = (g_{ij})_{15 \times 10}$, при цьому найбільшому значенню індексу присвоюється ранг 1 і так далі. За допомогою матриці рангів слід обчислити рангові коефіцієнти кореляції Спірмена ($r_{c,j}$) та Кенделла ($r_{\tau,j}$):

$$r_{c,j} = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N d_{ij}}{m(m^2 - 1)}, \quad (6)$$

де $d_{ij} = p_{ij} - e_i$;

$$r_{\tau,j} = 1 - \frac{4 \sum_{i=1}^N s_{ij}}{m(m-1)}, \quad (7)$$

де $d_{ij} = p_{ij} - e_i$;

s_{ij} – число інверсій для i -го показника та її динамічним структурним еталоном.

Інтегральний показник структури економічної стійкості підприємства обчислюється за формулою:

$$I_{s,j} = \frac{(1 + r_{c,j})(1 + r_{\tau,j})}{4}, \quad (8)$$

де $I_{s,j} \in [0, 1]$ та чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим більш упорядкована структура темпів змін найважливіших показників економічної стійкості та ближча вона до нормативу.

Порівняльний аналіз динаміки загального інтегрального показника (I_p) та інтегрального показника структури (I_c) (рис. 2) показує, що протягом всього досліджуваного періоду, інтегральний показник структури знаходиться на достатньому рівні (0,45 – 0,55). Чого не можна сказати про інтегральний показник загального рівня економічної стійкості. Це пояснюється тим, що ПАТ «Мотор Січ» стало застосувати нову програму розвитку. І в 2014 році дана програма показала найкращий результат – загальний інтегральний показник рівня економічної стійкості сягнув 1,00. Однак закріпити хороший результат не вдалося, і в 2015 та 2016 спостерігається суттєве падіння загального інтегрального показника рівня економічної стійкості. В 2017 році знову незначний підйом, хоча результат 0,366 є доволі посереднім.

У результаті порівняльного аналізу інтегрального показника рівня економічної стійкості та інтегрального показника структури виявлено, що ПАТ «Мотор Січ» знаходиться на стадії спаду і

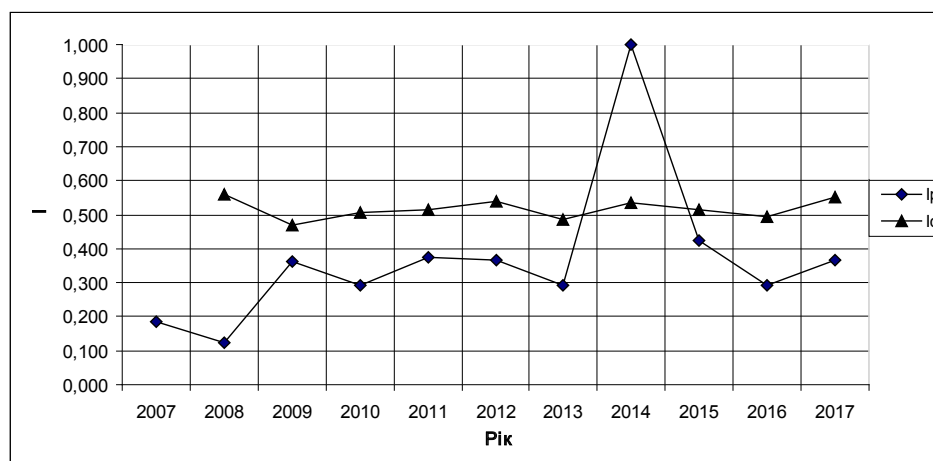


Рис. 2. Динаміка інтегральних показників загального рівня економічної стійкості (I_p) та її структури (I_c) підприємства ПАТ «Мотор Січ»
Джерело: сформовано авторами на основі даних [15]

наближається до кризи. У зв'язку з цим був проведений моніторинг економічної стійкості і встановлено, що обмеженням реалізації стратегії розвитку підприємства є фінанси, а джерелом обмеження – інвестиційна діяльність. У зв'язку з тим, що зміни на підприємстві повинні проводитися в умовах обмеженості фінансових та виробничо-господарських ресурсів та, відповідно, часу, для підприємства існує обмежений набір можливих шляхів подальшого розвитку та виходу з кризових умов.

Висновки і пропозиції. Отже, об'єктивність та дієвість оцінки економічної стійкості ПАТ «Мотор Січ» інформаційно забезпечується системою частинних показників, які дозволяють регулярно спостерігати та діагностувати тенденції зміни стану економічної стійкості, аналітичним інструментом, а саме факторним аналізом для виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків у складових економічної стійкості і визначення найвпливовіших показників, розробленням інтегральних показників стану та забезпечення економічної стійкості, а також самою процедурою оцінювання, яку рекомендується здійснювати за етапами: 1) формування системи частинних показників для опису стану економічної стійкості; 2) визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків та механізмів в системі економічної стійкості підприємства;

3) визначення найвпливовіших показників, за якими можна виявляти важелі підвищення рівня та розвитку економічної стійкості; 4) оцінка рівнів економічної стійкості підприємства та її структури; 5) аналізу тенденцій змін найвпливовіших показників та їх відповідності динамічному структурному нормативу для виявлення критичних станів та резервів підвищення економічної стійкості; 6) розроблення управлінських заходів щодо забезпечення економічної стійкості на підприємстві.

Запропоноване інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки рівнів економічної стійкості ПАТ «Мотор Січ» формує її наукове підґрунтя та має практичну значущість в її управлінні. За результатами проведеного дослідження було надано рекомендації щодо поліпшення ефективності господарювання ПАТ «Мотор Січ». Упровадження запропонованих рекомендацій дозволить підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства та зберегти його конкурентоспроможність з урахуванням цілей розвитку. Перспективою подальших досліджень даної проблеми може розглядатися формування нових напрямків щодо удосконалення методики аналітичного інструментарію ідентифікування допустимих відхилень показників від динамічного структурного нормативу для проведення об'єктивного моніторингу економічної стійкості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики країни. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.04.2019).
2. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Управління економічною стійкістю підприємств : монографія. Київ : Європейський університет, 2011. 229 с.
3. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці. Методології, моделі, методи управління та прийняття рішень / С.К. Рамазанов, О.А. Бурбело, В.В. Вітлінський та ін. ; за ред. С.К. Рамазанов. Луганськ : НОУЛІДЖ, 2012. 947 с.
4. Пономаренко Т.В. Оцінка та формування економічної стійкості підприємства : монографія. Київ : КНУ, 2016. 325 с.
5. Іванов В.Л. Забезпечення організаційно-економічної стійкості промислового підприємства. *Зб. наук. праць Східно-українського національного університету імені Володимира Дала.* 2010. Вип. 22 Ч. 1. С. 31–39.
6. Даниленко В.А. Стабільність підгалузей промисловості України в умовах кризи. *Теоретичні та прикладні питання економіки.* 2011. № 24. С. 322–329.
7. Мірошніченко Т.С. Основні поняття стійкості економічного розвитку. *Економічний вісник Донбасу.* 2011. № 3(25). С. 37–41.
8. Маргасова В.Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління : монографія. Чернівці : Десна Поліграф, 2014. 416 с.
9. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : монографія. Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. 432 с.
10. Шандова Н.В. Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств : монографія. Херсон : Херсон. нац. техн. ун-т, 2014. 422 с.
11. Сабадаш Л.О. Уточнення змістовної сутності економічної стійкості підприємства в сучасних умовах. *Управління розвитком.* 2018. № 2(192). С. 74–80.

12. Мішеніна Н.В., Мішеніна Г.А., Ярова І.Є. Економічний аналіз : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2014. 305 с.
13. Малиарець Л.М., Смолякова О.М. Оптимізація значень показників економічної стійкості підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1(220). С. 11–23.
14. Малиарець Л.М., Смолякова О.М. Визначення внутрішніх взаємозв'язків як умов економічної стійкості підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 455–465.
15. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ». URL: www.motorsich.com/ukr/ (дата звернення: 22.04.2019).
16. Сыроеждин И.М. Очерки теории производственных организаций : научное издание. Москва : Экономика, 1970. 246 с.
17. Отенко І.П., Малиарець Л.М., Іващенко Г.А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання. Харків : ХНЕУ, 2007. 348 с.
18. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : монография. Луганск : Восточн. нац. ун-т ім. В. Даля, 2008. 327 с.
19. Синиця Л.В. Оцінка стійкості підприємства : монографія. Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2010. 183 с.
20. Косянчук Т.Ф., Любченко Н.Л. Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств : монографія. Харків : ХНУ, 2011. 218 с.

References:

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky krainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 22 April 2019).
2. Arefieva O.V., Horodynska D.M. (2011). Upravlinnia ekonomichnoiu stiikestiu pidpriemstv [Managing economic sustainability of enterprises]. Kiev : European University. (in Ukrainian)
3. Ramazanov S.K., Burbelo O.A., Vitlinskyi V.V. ta in. (2012). Ryzky, bezpeka, kryzy i stalyy rozvytok v ekonomitsi. Metodolohii, modeli, metody upravlinnia ta pryiniattia rishen [Risks, security, crises and sustainable development in the economy. Methodologies, models, methods of management and decision-making]. Lugansk : NOULIDZh. (in Ukrainian)
4. Ponomarenko T.V. (2016). Otsinka ta formuvannia ekonomichnoi stiikesti pidpriemstva [Estimation and formation of economic stability of the enterprise]. Kiev : KNU. (in Ukrainian)
5. Ivanov V L. (2010). Zabezpechennia orhanizatsiino-ekonomichnoi stiikesti promyslovoho pidpriemstva [Ensuring organizational and economic stability of an industrial enterprise]. *Collection of sciences. works of the East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*, vol. 22, no. 1, pp. 31–39. (in Ukrainian)
6. Danylenko V.A. (2011). Stabilnist pidhaluzei promyslovosti Ukrainy v umovakh kryzy [Stability of the sub-industries of Ukraine in the conditions of the crisis]. *Theoretical and applied issues of economics*, no. 24, pp. 322–329.
7. Miroshnichenko T.S. (2011). Osnovni poniattia stiikesti ekonomichnoho rozvytku [Basic concepts of sustainability of economic development]. *Economic Bulletin Donbass*, no. 3(25), pp. 37–41. (in Ukrainian)
8. Marhasova V.H. (2014). Systema zabezpechennia stiikesti natsionalnoi ekonomiky ta yii bezpeky [System for ensuring the stability of the national economy and its security: theory, methodology, management practice]. Chernigov : Desna Polihraf. (in Ukrainian)
9. Kozlovskiy S.V. (2010). Upravlinnia suchasnymi ekonomichnymi systemamy, yikh rozvytkom ta stiikestiu [Management of modern economic systems, their development and stability]. Vinnytsia : Merkiuri-Podillia. (in Ukrainian)
10. Shandova N.V. (2014). Metodolohiia ta praktyka upravlinnia stiiokym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv [Methodology and practice of management of sustainable development of industrial enterprises]. Kherson : Kherson. nats. tekhn. un-t. (in Ukrainian)
11. Sabadash L.O. (2018). Utochnennia zmistovnoi sutnosti ekonomichnoi stiikesti pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Clarification of the content of economic sustainability of the enterprise in modern conditions]. *Development management*, no. 2(192), pp. 74–80. (in Ukrainian)
12. Mishenina N.V., Mishenina H.A., Yarova I.Y. (2014). Ekonomichniy analiz : navchalnyi posibnyk [Economic analysis: tutorial]. Sumy : Sumskiy derzhavnyi universytet. (in Ukrainian)
13. Maliarets L.M., Smoliakova O.M. (2015). Optyimizatsiia znachen pokaznykiv ekonomichnoi stiikesti pidpriemstva [Optimization of values of indicators of economic stability of the enterprise]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, no. 1(220), pp. 11–23.
14. Maliarets L.M., Smoliakova O.M. (2014). Vyznachennia vnutrishnikh vzaemoviazkiv yak umovy ekonomichnoi stiikesti pidpriemstva [Determination of internal interconnections as conditions of economic stability of the enterprise]. *Problems of the economy*, no. 4(220), pp. 455–465.
15. Ofitsiyni sait PAT «Motor Sich». Available at: <http://www.motorsich.com/ukr/> (accessed: 22 April 2019).
16. Сурозжин Y.M. (1970). Ocherky teoryi proyzvodstvennykh orhanizatsiy : nauchnoe yzdanye [Essays on the Theory of Industrial Organizations: Scientific Edition]. Moskva : Ekonomika. (in Russian)
17. Otenko I.P., Maliarets L.M., Ivashchenko H.A. (2007). Analiz ta otsinka stratehichnoho potentsialu pidpriemstva [Analysis and evaluation of the strategic potential of the enterprise]. Kharkiv : KhNEU. (in Ukrainian)
18. Kosturko L.A. (2008). Dyagnostyka potentsyala fynansovo-ekonomycheskoi ustoichyvosti predpriyatya [Diagnostics of the potential of financial and economic sustainability of the enterprise]. Lugansk : Vostochnoukr. nats. un-t im. V. Dalia. (in Ukrainian)
19. Synytsia L.V. (2010). Otsinka stiikesti pidpriemstva [Estimation of enterprise sustainability]. Lugansk : Skhidnoukr. nats. un-t im. V. Dalia. (in Ukrainian)
20. Kosianchuk T.F., Liubchenko N.L. (2011). Kompleksne otsiniuvannia ekonomichnoi stabilnosti promyslovykh pidpriemstv [Comprehensive assessment of the economic stability of industrial enterprises]. Kharkiv : KhNU. (in Ukrainian)

Малярець Л. М.
Сабадаш Л. О.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Для нормального функционирования в современных социально-экономических условиях промышленные предприятия должны обеспечить свою экономическую устойчивость, поэтому проблемы анализа и оценки ее имеют актуальность и требуют своего решения. Авторы предложили информационно-аналитическое обеспечение оценки уровня экономической устойчивости промышленного предприятия. В статье определена содержательная сущность экономической устойчивости предприятия и система частных показателей ее, что составляет информационную основу. Для осуществления оценки экономической устойчивости предприятия рекомендуется вычислять интегральные показатели по каждой из ее составляющих и общий показатель на основе самых влиятельных показателей, установленных с помощью факторного анализа. Для детального изучения экономической устойчивости предприятия следует анализировать ее структуру. Установлено, что промышленное предприятие обладает экономической устойчивостью, если ее соответствующая структура сохраняется в течение периода функционирования. Поэтому для обеспечения экономической устойчивости темпы изменений важнейших ее показателей должны соответствовать некоторому структурному нормативу. Авторы предложили для оценки экономической устойчивости предприятия определять интегральный показатель ее структуры на основе матрицы базисных темпов изменений самых влиятельных показателей. В статье обоснована целесообразность осуществления процедуры оценивания по соответствующим этапам.

Ключевые слова: оценка экономической устойчивости, информационно-аналитическое обеспечение, интегральный показатель структуры экономической устойчивости, структурный динамический норматив, этапы процедуры оценки.

Malyarets Lyudmyla
Sabardash Liudmyla

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Summary

For normal functioning in modern socio-economic conditions, industrial enterprises must ensure their economic sustainability, therefore the problems of analyzing and evaluating it are relevant and require their solution. The authors proposed information and analytical support for assessing the level of economic sustainability of an industrial enterprise. The article defines the substantive essence of the economic sustainability of an enterprise and the system of its private indicators, which is the information basis for evaluation. To assess the economic sustainability of an enterprise, it is recommended to calculate the integral indicators for each of the components of economic sustainability and the overall indicator based on the most influential indicators established using factor analysis. For a detailed study of the economic sustainability of the enterprise should analyze its structure. It is established that an industrial enterprise is economically stable if its corresponding structure is maintained during the period of operation. Therefore, to ensure economic sustainability, the rate of change of its most important indicators must correspond to a certain structural standard. The authors proposed to assess the economic sustainability of the enterprise to determine the integral index of its structure on the basis of a matrix of basic rates of change of the most influential indicators. The article substantiates the expediency of the assessment procedure at the relevant stages, namely: 1) the formation of a system of particular indicators to describe the state of economic sustainability; 2) determining the causal relationships and mechanisms in the system of economic sustainability of the enterprise; 3) determination of the best indicators, by which it is possible to identify the levers of increasing the level and development of economic sustainability; 4) assessment of the level of economic sustainability of the enterprise and its structure; 5) analysis of trends in the targeting of indicators and their compliance with the dynamic structural standard for identifying critical conditions and reserves for increasing economic sustainability; 6) development of management measures to ensure the economic sustainability of the enterprise.

Keywords: assessment of economic sustainability, information and analytical support, integral indicator of the structure of economic sustainability, structural dynamic standard, stages of the assessment procedure.

УДК 339.138

Рубан В. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуті особливості використання цифрового маркетингу на підприємствах України. Виділено основні переваги цифрового маркетингу для підвищення ефекту та ефективності комунікаційної політики підприємства. Проведено аналіз рівня використання цифрових технологій в Україні. Запропоновано розглядати цифровий маркетинг як сучасний засіб комунікації підприємства з ринком за допомогою цифрових каналів просування товару (послуги) з метою ефективної взаємодії з потенційними або реальними споживачами у віртуальному та реальному середовищах. Виділено основні відмінності цифрового та інтернет-маркетингу. Визначено, що інтернет-маркетинг є частиною цифрового маркетингу, оскільки для комунікації використовує мережу Інтернет, а цифровий маркетинг передбачає використання більшої кількості комунікаційних мереж (Bluetooth, GPS, GSM, GPRS, Internet і WiFi).

Ключові слова: інтернет-маркетинг, маркетинг, підприємство, реклама, цифровий маркетинг, крауд-маркетинг.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин особлива роль приділяється завданням удосконалювання інноваційної складової підприємницької діяльності підприємств для підвищення ефекту та ефективності бізнесу. Виникнення глобальної комп'ютерної мережі ознаменувалося появою нового комунікативного середовища й ринком з більшою кількістю потенційних споживачів, які володіють досить високим рівнем доходу. Електронна комерція в цілому й інтернет-маркетинг зокрема сьогодні виконують функції комунікації та надають можливість висновку угод, виконання покупок і здійснення платежів. При цьому сегмент інтернет-маркетингу та реклами має тенденції до зростання у споживчому секторі, що супроводжується появою з кожним днем нових інтернет-магазинів.

Отже, маркетинг на вітчизняних підприємствах постійно змінюється, переходить з одного стану в інший. На сьогодні вчені та маркетологи виділяють цифровий маркетинг. Цифровий маркетинг (digital marketing) – це використання усіх можливих форм цифрових каналів для просування товару або послуги. Серед інструментів цифрового маркетингу виділяють Інтернет, радіо, телебачення, соціальні медіа.

На сьогодні, цифровий маркетинг допомагає досягати максимального результату оптимальним способом, тобто дає змогу економити гроші та збільшувати прибутки підприємства.

Слід зазначити, що за підсумками 2018 року кількість інтернет-користувачів в Україні збільшилась на 7%: наразі всесвітньою мережею користуються 70% українців (порівняно з показником 63% станом на грудень 2017 р.) [1].

Проникнення Інтернету досить рівномірно росте серед всіх вікових категорій, у трійці лідерів – підлітки й молодь віком від 14 до 35 років (всі три вікові групи в даному діапазоні набрали частку понад 90%), найменше Інтернет цікавить людей старше 56 років. Навіть у самих пасивних категоріях помітний явний приріст – приміром, у діапазоні 46-55 років частка з 2017 по 2018 рік виросла на 13% (з 48% по 61%).

Самі популярні серед українців мобільні додатки – Viber (95%), YouTube та Chrome (по 88% кожний), Gmail (76%) и Facebook (68%).

Нажаль сьогодні за рівнем використання цифрових технологій Україна значно поступається розвинутих країнам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії цифрового маркетингу підприємств внесли наступні вчені: Р. Акерман, М. Ауер, Р. Бартелс, В. Байков, І. Барилко, Б. Берман, Х. Брайан, Дж. Вайбе, Д. Вуд, М. Герц, В. Голик, Р. Голдсмит, С. Дібб, Е. Епштайн, Дж. Зальтман, Е. Зварич, Д. Козлов, Е. Марданова, А. Керолл, Ф. Котлер, Дж. Лаком, С. Леві, В. Маррейвік, Р. Мертон, Л. Престон, Дж. Пост, С. Сегі, Х. Хершген, Р. Штойер тощо. Проте деякі питання даної проблеми потребують обґрунтування в теоретичному і практичному аспектах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на величезну кількість наукових та практичних здобутків у теорії та практиці цифрового маркетингу, і досі відсутні єдині методи дослідження в даному напрямі. Різноманітність поглядів науковців обумовлена безліччю інструментів цифрового маркетингу та ототожненням цифрового і інтернет-маркетингу. Це активізує необхідність поглибленого вивчення особливостей використання цифрового маркетингу на підприємстві.

Мета статті. Головною метою цієї статті є обґрунтування теоретичних та практичних положень використання цифрового маркетингу на підприємствах, а також визначення специфічних відмінностей цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. У сучасній маркетинговій діяльності на сьогодні переважає концепція інтегрованих маркетингових комунікацій, яка передбачає планування маркетингових комунікацій, що ґрунтується на необхідності оцінки стратегічної ролі кожного з її елементів (реклами, стимулювання збуту, PR, особистого продажу, виставок, упаковки, прямого маркетингу тощо) у стратегії просування, пошуку їх оптимального поєднання для забезпечення ефективного впливу комунікаційних програм компанії для просування продукту.

Цифровий (Digital) маркетинг та його інструменти – невід'ємні частини сучасного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій, які покликані залучити всі можливі форми цифрових каналів для просування товару або послуги. Digital сьогодні являє собою впливову сферу, і немає іншого подібного тренду, який би впливав на світ бізнесу так швидко, як цифрові технології.

Данько Т.П., Китова О.В. вважають, що «цифровий маркетинг – це маркетинг, що забезпечує

взаємодію з клієнтами та бізнес-партнерами з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій та електронних пристроїв, більш широкому сенсі це реалізація маркетингової діяльності з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій» [2, с. 261].

На думку автора, цифровий маркетинг – це сучасний засіб комунікації підприємства з ринком за допомогою цифрових каналів просування товару (послуги) з метою ефективної взаємодії з потенційними або реальними споживачами у віртуальному та реальному середовищах.

Безумовним є те, що цифровий маркетинг тісно пов'язаний з Інтернет-маркетингом, але в ньому вже розроблені ряд методик, що дозволяють досягати цільову аудиторію навіть в офлайн середовищі. Він може вирішувати наступні завдання: 1) підтримка іміджу бренду підприємства; 2) підтримка виведення нового бренду або продукту на ринок; 3) підвищення впізнаваності; 4) стимулювання продажів товарів та послуг.

Переваги цифрового маркетингу полягають у наступному [3]:

- інтерактивність – активне залучення споживача у взаємодію з брендом;
- відсутність територіальних обмежень при реалізації маркетингових ідей;
- легкість доступу до ресурсу (web- і war-ресурси);
- значне поширення Інтернету і мобільного зв'язку забезпечує активне залучення цільової аудиторії;
- можливість оперативної оцінки заходів кампанії та управління подіями в режимі реального часу.

Цифровий маркетинг поділяється на:

1. Pull-форму (витягування): споживач самостійно вибирає потрібну йому відповідну інформацію (контент) і сам звертається до бренду. У цьому випадку аудиторія користується тим, що їй запропоновано.

2. Push-форму (проштовхування): споживач, незалежно від свого бажання, отримує інформацію (sms розсилка, спам тощо). Ця форма має значний недолік – на отриману у такий спосіб інформацію часто не звертають достатньої уваги, а отже, наші зусилля іноді марні [4].

Цифровий маркетинг вирішує такі завдання:

- підтримка іміджу бренду;
- підтримка виведення нового бренду або продукту на ринок;
- підвищення впізнаваності бренду;
- стимулювання брендових продажів товарів (послуг) [5].

Саме для вирішення вищезазначених завдань digital marketing використовує необмежені можливості мережі Інтернет, мобільних і цифрових технологій.

Зростання активності користувачів соціальними мережами спровокувало нові виклики для учасників ринку. Тепер вони мусять відшукувати нові шляхи до потенційних клієнтів. Всі звикли, що соцмережі найкраще надаються до вірусного маркетингу, проте досі незрозуміло, скільки коштує один «лайк», як розрахувати прибутки, отримані від вкладення коштів у соцмережі, тощо.

Основні проблеми, з якими стикається цифровий маркетинг, тісно пов'язані із технологічним прогресом, і з часом лише актуалізуватимуться, підганяючись інноваціями і збільшенням потужності та доступності комп'ютерів. Усі гравці на практично усіх ринках розуміють, що ігнорувати стрімку зміну усього світу або ж опиратись їй – це катастрофа для бізнесу.

На сьогодні інтернет-маркетинг є складовою частиною електронної комерції. Він може включати такі напрями, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, продаж та служба роботи з покупцями продуктів. Електронна комерція і Інтернет-маркетинг стали популярними з розширенням доступу до Інтернету і є невід'ємною складовою будь-якої маркетингової кампанії підприємства. Серед основних переваг Інтернет-маркетингу виділяють інтерактивність, можливість максимально точного таргетинга, можливість постклік-аналіза, який призводить до максимального підвищення таких показників, як конверсія сайту і ROI Інтернет-реклами. Виділяють кілька інструментів інтернет-маркетингу:

- контекстна реклама;
- банерна реклама;
- реклама в соціальних мережах (SMM);
- e-mail розсилка;
- лідогенерація;
- ретаргетинг;
- аукціон у режимі реального часу (RTB).

Контекстна реклама (контекст) – контекстно-залежні рекламні текстові оголошення або банери, відображувані під рядком пошуку або в правому стовпчику від видачі пошукової системи по запитах користувачів.

Банерна реклама – рекламні повідомлення у вигляді статичних або анімаційних картинок (gif- або flash-банерів), розташованих на сторінках різних сайтів – великих порталів або сайтів ЗМІ й т.п. для іміджевого просування товарів, послуг компанії або розкручування бренду.

SMM (Social Media Marketing) – соціальний медіа маркетинг (просування сайту, товару, послуги й т.п. у соцмережах).

E-mail розсилка – листи, що пересилають за допомогою електронної пошти, що мають явно рекламний характер.

Вірусний маркетинг – це комплекс дій у рекламній кампанії, коли люди, на яких орієнтована реклама, стають одночасно й передавачами цієї реклами – серед друзів, знайомих, або розміщуючи інформацію у своєму блозі або на форумах.

Лідогенерація (від англ. leadgeneration) – це робота, спрямована на збільшення чинених користувачем на сайті «корисних» дій. Корисна дія – це, наприклад, заповнення форми зворотного зв'язку, відправлення резюме, завантаження прайс-листа й т.д. Такі дії називаються «корисними» тому, що вони наближають потенційного клієнта до здійснення покупки.

Ретаргетинг – це інструмент інтернет-маркетингу, що дозволяє показувати рекламу тим користувачам, які вже відвідали сайт рекламодавця, але не зробили покупку.

RTB (англ. RealTimeBidding) – це аукціон рекламних оголошень у реальному часі.

Далі представлено малоєфективні маркетингові прийоми, які більше не працюють у 2018 році [6].

1. Крапельний маркетинг. Розсилка однакових імейлів по нескінченних базах контактів не є високоефективною. Бажано розсилати таргетовані імейли, які будуть хоча б частково персоналізовані.

2. Лонгріди. Мобільний інтернет знищує десктопи. Читати хеві-ворд тексти ні у кого немає часу. Варто створювати опитування, тести, відео, анімацію, інтерактивний лендінг.

3. Фокус на кількості матеріалів на сайті. Інтернет перенасичений контентом, тому споживачі звертають увагу на якість матеріалів.

4. Надмірна складність. Занадто складна система скорінгу лідів все гальмує. Простіша система оцінювання значно прискорить продаж продуктів.

5. Зловживання автоматизованим маркетингом. Його краще використовувати для внутрішньої маркетингової активності, ніж для зовнішньої.

6. Виняткова органіка. Органічна видача у Facebook поступово знижується вже з 2012 року. Сьогодні розміщений пост побачать 2-6% ваших клієнтів. Слід краще активніше використовувати рекламу в Facebook.

7. Стриманий імейл. У спробі достукатись до керівників чи засновників компаній не слід надсилати велику кількість імейлів на їх адреси.

8. Ставка на тексти в SEO. Сучасні споживачі мультимедійні як ніколи. Деякі навіть здійснюють пошук в Google за допомогою відеокамери. Оптимізувати тексти вже недостатньо. Варто зосередитись на оптимізації відео, зображень і аудіо.

Сучасні digital маркетологи повинні мати у своєму арсеналі великий набір навичок. Це розуміння всіляких медіа-каналів і здатність ідентифікувати всі доступні можливості, і, безумовно, мати блискучі знання маркетолога. Більше того, для успіху своєї компанії, вони повинні мати ідеальний баланс критичного й творчого мислення.

Можна виділити п'ять цифрових каналів цифровий маркетингу:

1) мережа Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї (комп'ютери, ноутбуки, смартфони, планшети та ін.);

2) локальні мережі (Екстранет, Інтранет);

3) мобільні пристрої;

4) цифрове телебачення;

5) інтерактивні екрани, POS-термінали.

Цифровий маркетинг ширший за Інтернет-маркетинг на:

1) нові можливості мобільного зв'язку:

– текстові повідомлення (SMS);

– голосове автоматичне меню (IVR);

– мультимедійні повідомлення (MMS);

– локальний радіозв'язок між комунікаційними засобами (Bluetooth);

– безпроводний протокол передачі даних (WAP);

– мобікод – цифр, яка надає можливість здійснювати платежі чи отримувати знижки;

– QR-код – картинка на друкованій продукції, яка дозволяє швидкий перехід у віртуальне середовище;

– технології Click To, Flash SMS, Location Based Services (LBS) – технології зручного завантаження програмних продуктів;

2) нові можливості телебачення:

– технологія доповненої реальності (Augmented Reality) – технологія відтворення у реальності віртуальних елементів;

3) нові можливості інтерактивних екранів:

– 3D-проекції (3D-mapping) – технологія проекції зображення на об'єкт навколишнього середовища;

4) нові можливості POS-терміналів, відеокамер:

– біометричні технології – технологія автоматизованої ідентифікації споживачів, на основі фізіологічних (розпізнавання обличчя, відбитки пальців, ДНК, малюнок райдужної оболонки ока, запах, форма долоні або вуха) або поведінкових (рукописний або клавіатурний почерк, рух, голос, губи, хода). За допомогою біометричних технологій можна оплачувати товари, приклавши до сканеру палець, вухо або око. Такі камери дозволяють проводити маркетингові дослідження з аналізу відношення до товару чи рекламних пові-

домлень у формі спостережень демографічних та поведінкових особливостей реальних споживачів (повороти голови, моргання очей, рухи, міміка, емоційні реакції, хода). Слід зазначити, що для створення баз даних клієнтів на основі цієї технології деякі торгові точки вже використовують розпізнавання обличчя.

5) нові можливості електронної пошти:

– розсилання на мобільні пристрої електронних рекламних повідомлень у вигляді sms, тобто відбувається комбінування телефонного маркетингу із поштовою розсилкою.

Можна виділити 15 необхідних навичок успішного digital маркетолога [7]:

1. Уміння розбиратися в платній рекламі соціальних мереж. Новий шар кадрів digital маркетингу задає свої правила. Фахівець компанії регулярно зобов'язується в соціальних мережах, просто зобов'язаний добре розбиратися в оплачуваних засобах масової реклами, особливо через Facebook або аналогічної соціальної платформи. Він повинен могти зрозуміти й здійснити аналітикові, придумати й створити "боти", постійно моніторить користувальницьку аудиторію, експериментувати й перевіряти творчі ідеї компанії її зображення. І при цьому робити це він повинен, абсолютно, безпечно для соціального ландшафту ЗМІ й власної компанії.

Сьогодні соціальний простір дає багато можливостей для ефективної реклами бренда. І крім загальновідомої платної реклами, існує безліч методів бюджетної економії в рамках рекламного простору соціальних медіа.

Компанія, що підбирає для себе такого фахівця, повинна переконатися, що її digital маркетолог знає всі входи й виходи цього популярній і простого в реалізації, маркетингового простору.

2. Навички продажів. Компанії, що наймають багато років у свій штат маркетологів, прийшли до висновку, що люди, які мають досвід продажів стають набагато кращими маркетологами, чим ті, які цього досвіду не мали. Вони знають, як взаємодіяти з людьми й перетворити їх у можливості продажів. Незважаючи на те, що digital маркетологи не можуть самі робити угоди, вони обов'язково повинні знати як відбуваються продажі. Якщо вони будуть знати тільки теорію про продажі, то будуть витратити свої коштовні маркетингові долари без створення кваліфікованих можливостей для вашої команди продажів.

3. Експертиза специфічних маркетингових каналів. Існує велика кількість маркетологів, які розхвалюють переваги всіх мислимих каналів збуту: електронна пошта, SEO, SMM, соціальні й т.д. І багато хто з них можуть працювати на вас одночасно, але ключем до успішної маркетингової стратегії буде завжди тільки кілька каналів, які потрібно використати дійсно добре. Часто це означає гарне розуміння динаміки цього маркетингового каналу й необхідність використання цієї динаміки для конкретної компанії. І можливо в цьому випадку варто зосередитися на мудрих тактиках місцевого SEO, щоб одержати клієнта № 1 на Google Maps, і Yelp.

4. Здатність об'єктивно думати. Маркетологи, як правило, є одними із самих жагучих працівників в офісі. Проте, ця пристрасть може часто затуманювати судження й оцінку маркетингових теорій й ініціатив. Маркетолог, що здатний відокремити себе від своєї роботи буде завжди об'єктивний і зможе зосередитися на тому, що насправді працює – а не тільки на тому, що він сподівався буде працювати.

5. Здатність виконувати й аналізувати «краплинні» маркетингові кампанії. Останнім часом «просунуті» маркетологи використовують термін «краплинний» маркетинг (drip marketing). Звичайно, ця гарна назва й мова йде в першу чергу про автоматизації маркетингу. Але це не просто автоматизація, у ній є свої особливості. Такий маркетинг є одним із ключових навичок рущіє покоління. Це індивідуальний процес взаємодії вашої компанії з потенційним покупцем, характер ваших активностей при цьому залежить від того, на якій стадії вашої воронки перебуває ваш лід.

6. Сполучення творчості й аналітичних здатностей. Цифровий маркетинг рівною мірою вимагає як творчого так й аналітичного мислення, тому вам необхідно знайти кандидата, здатного на обидва типи мислення. Багато нових кандидатів хочуть зосередитися тільки на одній стороні. Але для маркетолога нового покоління дуже важливо сполучати якості "мистецтва й науки" для кожного digital-проекта. Digital маркетинг дозволяє нам бути дуже вимірними навіть у гарних творчих кампаніях. За допомогою аналітики ми можемо прогнозувати й обчислювати майбутні піар-стратегії.

7. Гарна копія й візуальні здатності, що оповідають. Цифрові носії, на відміну від будь-якого іншого до них, є візуальною копією керованої ними середовищем. Наше соціальне серце радіє щораз, коли на нього кликнули два рази. Роблячи копії й репости, які візуалізують ці ефекти, вони щораз зачіпають наші емоційні струни. Розуміння цих істин і здатність маніпулювати цими двома елементами має вирішальне значення в сучасному ландшафті digital-маркетингу.

8. Приємна особистість. Побудова відносин у такому величезному просторі як digital маркетинг, будь-яка особистість може пройти дуже довгий шлях. Контактуючи з величезною кількістю людей: блогерами, журналістами й просто впливовими людьми, ваш digital маркетолог повинен бути завжди готовий до того, що хтось обов'язково захоче виділитися й залучити до себе увагу. А ситуація, коли ви затиснуті між двома різними думками як між молотом і ковадлом – звичайні будні маркетолога. Те ж саме ставиться й до підтримки відносин усередині колективу. Наявність приємної особистості у вашій компанії відіграє величезну роль, але про це часто забувають роботодавці.

9. Розуміння WordPress. У цей час, WordPress працює з такою більшою кількістю платформ, що це є життєво важливим технічним інструментом і необхідним для додавання його на панель інструментів. Якщо ви хочете створити й управляти блогом або навіть веб-сайтом, – WordPress відмінна платформа для цифрових маркетологів. Він також допомагає постійно виховувати себе на нових плагінах і функціональності, тому що WordPress завжди пропонує щось нове й корисне, що прискорює виробництво контенту.

10. Здорова самореклама. Якщо ви говорите на співбесіді, що у вас є чітке розуміння соціальних медіа й мобілізації брендів, значить вам повинне бути дуже легко зробити то ж саме з вашими власним акаунтом. Будь-який digital маркетолог на співбесіді надаючи свою сторінку в соціальних мережах, надає тим самим, свій власний проект на розгляд. І кожний, хто приймає на роботу фахівця може зробити свій остаточний вибір, розглядаючи фахівця в тому числі й із цієї сторони. Таким чином, коли ви шукаєте такого фахівця за іменем в соціальній мережі, його сторінка обов'язково повинна про щось вам розповісти. І бажано вона

повинна бути на всіх тих же платформах, які ви хочете використати для ваших клієнтів. Навички спілкування й презентації себе, повинні бути в маркетолога в більшості соціальних платформ.

11. Розуміння стислості. Не має значення, наскільки добре ваш продукт, якщо ви не можете повідомити про його цінності потенційним клієнтам у пропозиції на 140 символів. Digital фахівці з маркетингу повинні бути ефективними з мінімальними повідомленнями.

12. Уміння аналізувати показники, які піддаються кількісній оцінці. Зараз, більш ніж коли-небудь, є життєво важливим уміння оцінити кількісно цінність інвестицій у маркетингу та рекламі. Боротьба за першість на ринку більше не виграє за допомогою процентних пунктів. Необхідно щораз робити правильний вибір просуваючи свій продукт небагато вперед при кожному зручному випадку. Маркетингові digital-консультанти повинні мати компетенцію й загальні знання, необхідними для забезпечення діючих показників, і довести свою цінність із реальними даними. Пройшли ті дні, коли можна було ворожити про ефективність кампанії на підставі простих чисел продажів. Відстеження сторінки, у сполученні з аналітикою й метриками програмного забезпечення – інструменти для маркетологів. І кожна прогресивна компанія очікує від членів своєї команди, що вони вміють використати ці інструменти для забезпечення точності й ефективності проробленої маркетингової кампанії.

13. Навички аудіювання. Одним з якостей успішного digital маркетолога є здатність просувати послуги за допомогою слів, зображень, відео й соціальні медіа. Цифровий маркетинг також надає можливість для своїх фахівців, слухати по-новому різні групи людей, від клієнтів до споживачів. За допомогою соціальних медіа й аналітичних інструментів, ми можемо слухати думки наших споживачів щодо продукту, що цікавить нас. А так само задавати питання щодо надаваних власних послуг. Наймаючи digital-маркетолога, ви можете самі побачити чи намагалися вони слухати своїх споживачів і клієнтів або ж приймали рішення ґрунтуючись на своїх власних спостереженнях чи висновках.

Дослідження можливостей застосування Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємств зумовило появу такого явища, як крауд-технології, які утворюються на основі функціонування спільнот у мережі Інтернет. Крауд-маркетинг, своєю чергою, являє собою метод стимулювання продажів товару цільової Інтернет-аудиторії на основі рекомендацій [8].

Крауд-технології можна визначити як інструменти організації і використання результатів діяльності спільнот та інших неструктурованих груп у мережі Інтернет на основі соціальної взаємодії учасників цих співтовариств.

Висновки і пропозиції. Сьогодні нові технології і стратегії дозволяють значно збільшити ефективність маркетингу (орієнтація на мобільні пристрої з гео-таргетингом, відео-контент, чат боти, мобільний світ, шопінг та оголошення в Google та ін.).

Основними перевагами використання цифрового маркетингу є те, що:

- про товар (послугу) підприємства дізнається цільова аудиторія, а це покупці, які готові платити гроші за товар; необхідним є привернення їх уваги шляхом спілкування та налагодження контактів;
- інформацію про товар покупці дізнаються в стислі терміни;

– про товар починають дізнаватися, його більш уважно вивчають, до нього придивляються, його радять друзям та колегам;

– результати маркетингової кампанії підприємства можна виміряти, проаналізувати, після чого можливо зробити висновки та скорегувати подальші дії;

– цифровий маркетинг забезпечує менші витрати, ніж звичайна реклама.

Таким чином, цифровий маркетинг (digital marketing) – це сучасний засіб комунікації під-

приємства з ринком за допомогою цифрових каналів просування товару (підприємства) з метою ефективною взаємодії з потенційними або реальними споживачами у віртуальному та реальному середовищах. Телебачення, радіо, Інтернет, соціальні медіа – усе це інструменти цифрового маркетингу. Інтернет-маркетинг є частиною цифрового маркетингу, оскільки для комунікації використовує лише мережу Інтернет, а цифровий маркетинг передбачає використання більш широкого спектру комунікаційних мереж.

Список використаних джерел:

1. Кулеш С. Kantar TNS представила исследование интернет-аудитории Украины. URL: <https://itc.ua/news/kantar-tns-predstavila-issledovanie-internet-auditorii-ukrainyi-globalnoy-setyu-polzuetsya-uzhe-70-vzroslyih-ukraintsev-s-pomoshhyu-mobilnyih-ustroystv> (дата звернення: 01.05.2019).
2. Данько Т.П., Скоробогатых И.И. Количественные методы анализа в маркетинге : монография. Санкт-Петербург : Питер, 2005. 384 с.
3. Голик В.С. Эффективность интернет-маркетинга в бизнесе. Москва : Дикта, 2008. 196 с.
4. Матвійв М.Я. Вірусний маркетинг на міжнародному ринку банківських послуг. *Журнал Європейської економіки*. 2012. Т. 11. № 3. С. 360.
5. Матвійв М.Я. Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2013. 415 с.
6. 8 трендов в диджитал-маркетинге, которые протухнут к 2018. URL: http://mmr.ua/show/8_marketingovyh_trendov_kotorye_protuhnut_k_2018 (дата звернення: 02.05.2019).
7. Брынза О. 15 необходимых навыков успешного digital marketologa. URL: <https://inweb.ua/blog/15-navikov-digital-marketologa> (дата звернення: 01.05.2019).
8. Титков Ю. Голос толпы. Зачем нужен крауд-маркетинг. URL: http://liga.net/opinion/148915_golos-tolpy-zachem-nuzhen-krad-marketing.htm (дата звернення: 02.05.2019).

References:

1. Kulesh S. (2019). Kantar TNS predstavila issledovanie internet-auditorii Ukrainy [Kantar TNS presented a study of the Internet audience of Ukraine]: Available at: <https://itc.ua/news/kantar-tns-predstavila-issledovanie-internet-auditorii-ukrainyi-globalnoy-setyu-polzuetsya-uzhe-70-vzroslyih-ukraintsev-s-pomoshhyu-mobilnyih-ustroystv> (accessed 01 may 2019).
2. Danko T.P., Skorobogatykh I.I. (2005). Kolichestvennye metody analiza v marketinge [Quantitative methods of analysis in marketing]. St. Petersburg : Piter, p. 384.
3. Golik V.S. (2008). Effektivnost' internet-marketinga v biznese [The effectiveness of Internet marketing in business]. Moscow : Dikta, p. 196.
4. Matvijiv M.Y. (2012). Virusnyj marketyngh na mizhnarodnomu rynku bankivskykh poslugh [Viral marketing in the international banking market]. *Journal of the European Economy*, vol. 11, no. 3, pp. 360.
5. Matvijiv M.Y. (2013) Nova paradyghma marketynghu pidpryemstv v umovakh ghlobalizaciji [New paradigm of marketing of enterprises in the conditions of globalization]. Ternopil : Economic Thought, p. 415.
6. 8 trendov v didzhital-marketinge, kotorye protukhnut k 2018 (2017) [8 trends in digital marketing that will rot by 2018]: Available at: http://mmr.ua/show/8_marketingovyh_trendov_kotorye_protuhnut_k_2018 (accessed 02 may 2019).
7. Brynza O. 15 neobkhodimyykh navykov uspehnogo digital marketologa (2016). [15 skills required for a successful digital marketer]: Available at: <https://inweb.ua/blog/15-navikov-digital-marketologa> (accessed 01 may 2019).
8. Titkov Y. (2019). Golos tolpy. Zachem nuzhen krad-marketing [The voice of the crowd. Why do you need crowd marketing]: Available at: http://liga.net/opinion/148915_golos-tolpy-zachem-nuzhen-krad-marketing.htm (accessed 02 may 2019).

Рубан В. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА

Резюме

В статье рассмотрены особенности использования цифрового маркетинга на предприятиях Украины. Выделены основные преимущества цифрового маркетинга для повышения эффекта и эффективности коммуникационной политики предприятия. Проведен анализ уровня использования цифровых технологий в Украине. Предложено рассматривать цифровой маркетинг как современное средство коммуникации предприятия с рынком с помощью цифровых каналов продвижения товара (услуги) с целью эффективного взаимодействия с потенциальными или реальными потребителями в виртуальной и реальной среде. Выделены основные отличия цифрового и интернет-маркетинга. Определено, что интернет-маркетинг является частью цифрового маркетинга, поскольку для коммуникации использует лишь сеть Интернет, а цифровой маркетинг предусматривает использование большего количества коммуникационных сетей (Bluetooth, GPS, GSM, GPRS, Internet и WiFi).

Ключевые слова: интернет-маркетинг, маркетинг, предприятие, реклама, цифровой маркетинг, крауд-маркетинг.

Ruban Vyacheslav

Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznetz

MODERN TRENDS OF DIGITAL MARKETING

Summary

It is proposed to consider digital marketing as a modern means of enterprise communication with the market using digital channels to promote goods (services) in order to effectively interact with potential or actual consumers in virtual and real environments. Highlighted the main differences between digital and online marketing. The analysis of the level of use of digital technologies in Ukraine is conducted. It is proposed to consider digital marketing as a modern means of communication between an enterprise and the market. The main differences between digital and Internet marketing are highlighted. It is determined that in a digital world, where consumers operate faster than companies, it is impossible to manage the news. Instead, marketers will have to change their approach and become key to the participants' communication, using all possible digital technologies and tools available to them, but not for imposing their will, but for protecting their point of view. Switching to digital format affects all aspects of marketing, including image management. The study of the possibilities of using Internet technologies in the marketing activities of enterprises led to the emergence of such a phenomenon as Crowd-technologies, which are formed on the basis of the functioning of communities on the Internet. Crowd-technology can be defined as tools for organizing and using the results of the activities of communities and other unstructured groups on the Internet based on the social interaction of the members of these communities. Trends in the field of digital marketing in the coming years will be aimed at creating new types of interaction with the audience. This can be helped by the methodology of Crowding Marketing (within the integrated marketing mix), which will help solve the problem in a comprehensive way: the product should be in a convenient place, be original and stand out among others, have an affordable price and, most importantly, excellent feedback to create such a final product that the consumer wants to get. Determined that digital marketing is a modern means of communicating the enterprise with the market through the help of digital channels of product promotion (enterprise) in order to effectively interact with potential or real consumers in virtual and real environments. Television, radio, the Internet, social media – all these are digital marketing tools. Internet marketing is part of digital marketing, as it only uses the Internet for communication, and digital marketing involves the use of more communication networks, including GPS, GSM, GPRS, Internet i WiFi and the Internet.

Keywords: Internet marketing, marketing, enterprise, advertising, digital marketing, crowd-marketing.

UDC 378.1:001.89:3

Ushkalyov Volodimir

Martianova Marina

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

APPROACHES TO THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF GOAL-SETTING

The article examines the features of the existing tools for the goal-setting and suggests approaches to assessing their efficiency. The efficiency of goal-setting is considered as a basic factor for ensuring the effectiveness of an organization's activities, determining the possibilities and directions for using its resources. Used goal-setting tools should ensure coverage of a wide range of tasks that management solves at the planning phase: creating an image of the result, providing motivation for activities, choosing methods to achieve the goal. Existing goal-setting tools allow solving these tasks only fragmentary, and therefore, to ensure high efficiency of the initial management phase, they should be used in a comprehensive manner. The leading factors that determine the efficiency of goal-setting should be recognized: considering the features of the problem situation; considering the individual qualities of a leader who carries out goal-setting; the relevance of the means used and the minimum sufficiency of resources. Evaluation of goal-setting can be carried out comprehensively or in relation to the level of tasks, while it can be carried out based on the use of single or multi-criteria assessment systems.

Keywords: goal-setting, efficiency of management, efficiency of purpose-setting, planning tools, factors of management efficiency.

Introduction and problem statement. Improving the efficiency of management organization in modern conditions is one of the leading problems, the successful solution of this problem has a large impact on the economic results of domestic enterprises, their competitive advantages, and the level of the economy as a whole. Practice shows that attempts to apply foreign management experience in the conditions of domestic socio-economic realities do not always provide positive results. And even when considering the actions of the same factors that determine economic efficiency, their cumulative effect often significantly differs from the expected. Therefore, the desire to improve and reform the enterprise management system determines the sys-

temic consideration of elements of management and the use of only those tools that would provide maximization of its efficiency.

Analysis of recent research and publications. A large number of research work in management and economics, as well as in other humanitarian disciplines and cybernetics, is devoted to research on approaches to defining goals in an organization. An important contribution to the development of this problem was made by E. Locke, T. Ryan, G. Latem, P. Drucker, D. McGregor, who identified the role of goal-setting in management and formulated the main principles for managing by goals.

Considering the efficiency of management as an integral result of the management's implementation

of the cycle of managerial functions, it should be noted that goal-setting in it is traditionally an important element of planning. The possibilities of achieving the goals of the organization and the overall efficiency of the enterprise depend to a large extent on how it is determined and what will be the goals of the organization and the goals of the activity. Of course, goal-setting is not the only factor that determines overall efficiency: only when it is combined with other elements of planning, organization, and control of activities, the correct definition of goals can lead to desired results. Such interconnectedness and interdependence complicate the task of defining and selecting effective tools for goal-setting. Therefore, the problem of finding approaches to defining effective tools for setting goals remains relevant, since the problem of subjectivity, selection of criteria and factors of the goal's efficiency, the problem of verification of goals has not yet been finalized.

Goals of work. The purpose of the work is to determine the approaches to the analysis of efficiency of the management tools for goal-setting, as well as to clarify the efficiency of separate tools for setting goals.

Research results. According to the most common general interpretation, efficiency is defined as the ratio of result and cost [1, c. 110]. At the same time, efficiency is actually identified with cost-effectiveness: the value of the result per unit cost. However, the use of such an understanding of efficiency is possible only to a limited range of processes, where costs and outcomes can be measured. In those situations where there is no measurement capability or if qualitative changes are more significant, other approaches to assessing efficiency are used: understanding efficiency as effectiveness or expediency.

Effectiveness can be represented as the ratio of the actual results obtained to the set goals. According to H. Rampersad, effectiveness is a measure of achieving goals. The task of enterprise management is to set the right goals, the achievement of which will prove to be effective. The ways to achieve goals can vary greatly in terms of cost, time, and other parameters. Therefore, the efficiency of H. Rampersad is defined as the ability to improve ways to achieve the goal [2, c. 52]. The feature of this understanding of efficiency is that the focus of attention shifts from the direct result of the enterprise to the effectiveness of the way to achieve the goal.

Efficiency considered as expedient is the correspondence of goals to real needs or problems that can be represented as the ratio of the number of identified goals and the number of actual problems [3]. Such an understanding of efficiency primarily involves an assessment of the extent to which the goals are relevant while ignoring other measurements that are meaningless in the event that efforts are directed towards achieving irrelevant goals.

Summarizing existing scientific findings on the evaluation of management efficiency, T. Sinyavets, M. Glushchenko, and U. Ghalyapina determine five possible approaches:

- on the basis of an evaluation of the main features, factors of the company's success;
- on the basis of indicators of market capitalization;
- on the basis of separate indicators of economic efficiency;
- on the basis of an evaluation of changes generated by management activity;
- using the integral indicator [4].

Thus, it is stated that the assessment of the effectiveness of management (and hence its component,

which is goal-setting) can occur at different levels of generalization and perception of the organization.

Considering the features of goal-setting in social organizations, A. Zhemchugov concludes that any organization, along with external goals (output of products or services), always has internal goals (operational support or development) [5]. And therefore, when evaluating the efficiency of the elements of the management system, it is necessary to consider both aspects, or to further specify which efficiency is measurable: external or internal.

Considering the existing diversity of interpretations of efficiency, consider how they can be applied to assess such an aspect of management activity as goal-setting. According to the definition of "Modern Economic Dictionary": "Goal-setting – the initial phase of management, development and decision-making, consisting in setting the general purpose and set of goals (goal tree) in accordance with the essence and nature of the problems being solved, the assignment (mission) of the system, strategic installations" [6]. Consequently, the efficiency of goal-setting can be considered as an indicator of the degree of ordering of the primary management phase, which characterizes positive changes in organizational processes and results that are conditioned by the formulation of goals and tasks.

In the general case, according to the goal-setting theory proposed by psychologist E. Locke (1968), which was further developed by T. Ryan and G. Latem, the goal setting is based on emotional assessments of the situation and is related to the choice of certain actions that should lead to the result and satisfaction from it [7]. According to this theory, the performance of work is influenced by four characteristics of the goals:

- complexity;
- specificity;
- acceptability;
- commitment [7].

Thus, the efficiency of the goal is determined by the degree of approximation to the optimal level of the complexity of the goal (the increase in complexity increases the motivation, but too complicated goals lead to failures), optimal specificity (increasing clarity, accuracy, and certainty of the goal increase the efficiency, but excessive detail and formalization limit the vision of better opportunities on the achievement of the result), the acceptance of the goal as its own (understanding the benefits of its implementation contribute to the growth of motivation), commitment to the goal (commitment growth is accompanied by the ability to put more effort and exercise volitional action towards result) [7].

Although the main focus of this theory is on the provision of labor motivation, its use includes some possibilities for comparative evaluation of the formulation efficiency of the goals. It allows increasing the efficacy of the goals, affecting the specified characteristics, formed in the goal perception by the performer. However, the following negative factors should be considered:

- 1) the characteristics of the goals are not identical to the influence on the motivation and the future outcome;
- 2) the characteristics of the goals may change in time under the influence of situational changes, or changes in the perception of the situation by the performer;
- 3) there are significant differences in the perception of the characteristics by different people, due to gender, age, experience, level of education and other factors;

4) the perception of the characteristics of the goal is also influenced by the way of bringing them to the performers: individual, group or on the basis of complicity.

The first attempts to form the idea of the importance of correct goals-setting in management belong to its founder F. Taylor. An integral view of the use of goals for improving the organization's performance was finally formed by P. Drucker. In 1954, the concept of management by goals stated that the formulated goals must meet certain criteria: they must be measurable, timed and coordinated [8]. This approach is much more versatile and general in comparison with the theory of E. Locke: it is virtually independent of the individual features of the perception of the goal by the performer, makes it possible to carry out not only a comparative assessment but also to determine certain "standard" formulation of goals for specific types or areas of activity, actually carrying out the "norming" of goal-setting. However, as a result of such simplification, the motivating influence of the goal is greatly reduced, and the uncertainty about the means of achieving it is increasing. In terms of effectiveness evaluation, this approach makes it simpler. But the opportunity to evaluate the efficiency of goal-setting is greatly reduced and limited to the interpretation of efficiency as the actual percentage of achieved results.

Several of the following models, which resulted from the logical development of P. Drucker's approach, involves returning to the motivational aspects of goal-setting. The most famous of these is SMART model that was proposed by P. Meyer and developed by D. Doran [9]. This model has naturally expanded the list of principles for goal-setting in the concept of management by goals and is currently widely used both in the management of organizations, business, and self-management. The acronym denotes five principles that the objective must meet:

- S – specific;
- M – measurable;
- A – assignable;
- R – realistic;
- T – time-bound [9].

The use of this model implies a consistent examination of the current formulation of the goal in a given situation for compliance with each of these criteria, and an iterative correction of formulation in case of discrepancies. Logicalness and simplicity made it possible for this tool to be widespread both in management practice and in other areas of human activity.

The evaluation of the efficiency of the use of this tool can be objectively possible only at the expense of time or indirectly – on the overall performance. Accordingly, the reduction of the time for setting tasks and solving additional issues related to their misunderstanding will characterize the internal efficiency, and the growth of productivity and performance – external efficiency.

The use of the model is also related to the need to avoid certain methodological traps [10], ignoring which can significantly reduce the expected effect. So, A. Zhakupov pays attention to the fact that the interpretation of the term "purpose" can significantly affect the quality of goal-setting: the understanding of it as the final state of the object, which is influenced, allows to further specify the measures to achieve the desired. But focusing directly on the process leads to the loss of specificity in the formulation and blurriness of the vision of the future outcome [10].

Also, a common mistake is to recognize the goal substitution as a description of the final state by a description of personal parameters or a description of the reward for the result: for example, the description of the KPI. At the same time, from the focus of attention, the vision of the object of influence disappears and there is a temptation to directly try to influence the criteria or control results, causing malicious behavior [10].

Consideration of these goal-setting aspects can be accomplished while checking the formulation of purpose according to the principle of concreteness. However, even the compliance of the formulating with all five requirements is not yet a guarantee of the success of the goal-setting: there is no empirical evidence of the efficiency of the verification for compliance with the mentioned requirements, and extended management models have become widespread in the management and training practices – SMARTERS (added requirements: E – energizing, R – recoded, S – single), SCHMART (added requirements: C – collagen, H – harmonious), as well as other combinations of requirements: PURE, CLEAR.

The attempt to integrate well-known requirements for the formulation of goals led to the emergence of a synthetic model of J. Whitmore, which combines SMART, PURE and CLEAR into one model. Using this model, it is necessary to verify the compliance of the goal with the fourteen requirements. In addition to SMART, these requirements are included in the PURE model:

- P – positive stated;
- U – understood;
- R – relevant;
- E – ethical [11].

The CLEAR model has the following requirements:

- C – challenging;
- L – legal;
- E – environmental sound;
- A – agreed;
- R – recorded [11].

The increase in the number of goal requirements theoretically should increase the quality of its formulation, however, as the results of their own research show, a significant improvement in performance is not observed, but the probability of bringing the case to completion is characterized by positive correlation.

Thus, it can be stated that the main influence of these models is mainly motivational, and they do not reduce the uncertainty of the performer in relation to the methods of achieving the goals. The use of models makes the person spend some time and effort on the process of goal-setting, which leads to the emergence of a psychological "effect of the contribution", which is characterized by the desire of the person to continue the activity on which he/she has already spend personal resources. Consequently, the requirements for the formulation of the goals are useful not only by themselves but as an opportunity to cause the sustained concentration of the subject to the result and motivate his/her subsequent activities.

This hypothesis is confirmed by the results of their own research, which revealed more growth in the effectiveness of actions when the performer uses J. Whitmore's model individually, and a smaller increase in effectiveness, in situations when the tasks for the performer were formulated by another person. This effect is easily explained by the fact that the continued individual concentration on the formulation of the goal contributed to the increase

in the detail of the image of the desired result, and in the case of an external statement of the task – in most cases caused an information overload and reduced the activity of the performer.

In favor of the hypothesis that not all the requirements for the goals are equally useful, as evidenced by the results of research by psychologists N. Dmitrieva, N. Krasovskaya, and L. Levina, which were obtained during the comparative studies of the efficiency of the SMART and SPIRO models [12].

Back in 1972, J. Jones developed a SPRORO model for setting goals, which is less common than SMART, but it is also capable of increasing the quality of goal-setting. The model involves checking the goal formulation for compliance with the following requirements:

- S – specificity;
- P – performance;
- I – involvement;
- R – realism;
- O – observability [12].

During the study of the use efficiency of both models, it was found that individuals with the dominant left hemisphere of the brain, and, accordingly, developed logical, analytical, structured thinking, are getting better results using the SMART model. Individuals with dominant right hemisphere and figurative, intuitive thinking, greater emotionality, and intuition get better results using the SPIRO model [12]. It should be noted that the requirements for concreteness and realism in both models coincide, the possibility of observation, in fact, is a paraphrase of the requirement of measurability. The presence of a performer is only an impersonal requirement for participation in performance. Consequently, the difference in model efficiency can be explained either by the only pair of non-matching requirements (implementation – time-limit) or by the sequence and form of filing of requirements.

In the first case, the requirement of "execution" will activate the processes of figurative perception in someone but inhibit analytical processes in others. And then the choice of goal-setting tools should be done considering the cognitive characteristics of the subjects.

In the case, however, if the efficiency is due to the sequence of requirements, then effective goal-setting should be ensured by the correct sequence of requirements: from the most detailed and structured to the synthetic, integral – in the case of the domination of the left hemisphere, and from the concrete, the integral to the abstract – in the case of the domination of the right hemisphere.

Considering that for the relevant goal setting the latter should be related to the actual need, and the content component of the goal-setting is not substantially analyzed by instruments that are mentioned above, the awareness of the existing problem should be achieved by another way and by a specific tool for collecting information and analyzing the causal relationships, the typical representative of which can be considered by an R. Dilt's SCORE model. The use

of this model provides for collecting information on the problem situation by the following components:

- S – symptoms, existing manifestations of the problem state;
- C – causes, factors that caused the emergence of symptoms;
- O – outcome, desired state of the object of influence without symptoms;
- R – resources, resources, and techniques that will be needed to obtain the result;
- E – effects, long-term consequences of obtaining the result [13].

The use of the SCORE model reduces uncertainty in the process of goal-setting due to the systemic formation of the perception of the situation, as well as the establishment of causative relationships that generate it. The focus also concentrates on identifying resources and methods for achieving the goal. Another way of identifying ways and specific actions for achieving goals that has even greater capabilities is a goal-setting instrument the "goal tree", which is proposed by C. Churchman and R. Ackoff in 1957.

The purpose of «goal tree» is the decomposition of the main goal into constituents and the obtaining of a graphical hierarchical structure of goals, which reflects the links between the components of the goal and actions in relation to their receipt [14]. At the same time, not only the choice of actions but also the determination of the required amount of resources necessary for their implementation is greatly simplified. During the formulation of sub-goals in the process of decomposing the main goal, the SMART principles are widely used, which are designed to provide an adequate level of detail overview of the result in the transition to formulating the goals of the last level – the level of tasks.

The effectiveness of the use of the "goal tree" is largely conditioned by the observance of certain rules in the process of its construction. The efficiency of this tool can be evaluated by any of the above assessment methods.

Conclusions. Thus, the efficiency of management activities with goal-setting is a relative characteristic of the success of the use of tools for defining goals. It can be measured at different levels of the organization's functioning by using approaches to assess performance and feasibility. Procedurally, single- and multi-criteria systems of quantitative and qualitative evaluation can be used for this purpose. To select effective methods of goal-setting in an organization, motivational aspects and aspects of structuring actions realized through awareness of the existing problem, motivation for changes and optimal use of cognitive features of the functioning of the subject and the goal-setting object should be considered. In further research, it is important to focus on creating a model for managing the efficiency of goal-setting, which would allow optimization of managerial actions and would consider system-linking of goal-setting with other elements of management activity.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
2. Рамперсад Х. Универсальная система показателей. Как достигать результатов, сохраняя целостность. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.
3. Тульчинский Г.Л. PR фирмы: технология и эффективность. Санкт-Петербург : Алетей, 2000. 431 с.
4. Синявец Т.Д., Глущенко М.Е., Шаляпина Ю.В. Проблемные аспекты методики анализа и оценки эффективности менеджмента. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2012. № 4. С. 26–35.
5. Жемчугов М.К. Цел и целеполагание в теории социальной организации. *Проблемы экономики и менеджмента*. 2012. № 4. С. 6–12.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 2006. 495 с.

7. Locke E. A. Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*. 1968. Volume 3, Issue 2, p. 157–189.
8. Друкер П.Ф. Практика менеджмента. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 416 с.
9. Doran G.T. There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*. 1981. Volume 70, Issue 11 (AMA FORUM). P. 35–36.
10. Жакупов А. SMART 2.0. Как ставить цели, которые работают. Москва : Издательские решения, 2016. 130 с.
11. Уйтмор Д. Коучинг высокой эффективности. Москва : Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. 168 с.
12. Дмитриева Н., Красовская Н., Левина Л. Использование разных моделей постановки целей в решении matrimониальных задач. *Инновационные подходы в современной науке* : сб. ст. по материалам XXIX междунар. науч.-практ. конф. Москва : Интернаука. 2018. № 17(29). С. 11–24.
13. Дилтс Р., Делозье Д. НЛП-2: поколение Next. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 320 с.
14. Черчмен У., Акоф Р., Арноф Л. Введение в исследование операций. Москва : Наука, 1968. 488 с.

References:

1. Mel'nik L.G. (2003). Fundamental'nye osnovy razvitiya [Fundamental Bases of Development]. Sumy : ITD «Universitetskaya kniga».
2. Rampersad X. (2006). Universal'naya sistema pokazateley. Kak dostigat' rezul'tatov, sokhranyaya tselostnost' [Total Performance Scorecard: Redefining Management to Achieve Performance with Integrity]. Moskva : Al'pina Biznes Buks.
3. Tul'chinskiy G.L. (2000). PR firmy: tekhnologiya i effektivnost' [PR firms: technology and efficiency]. Sankt-Peterburg : Aleteyya.
4. Sinyavets T.D., Glushchenko M.E., Shalyapina Yu.V. (2012). Problemnye aspekty metodiki analiza i otsenki effektivnosti menedzhmenta [Methodology for analysis and assessment of management efficiency: problematic aspects]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*. no. 4, pp. 26–35.
5. Zhemchugov M.K. (2012). Tsel' i tsepolaganie v teorii sotsial'noy organizatsii [The goal and goal-setting in the theory of social organization]. *Problemy ekonomiki i menedzhmenta*, no. 4, pp. 6–12.
6. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B. (2006). Sovremennyy ekonomicheskyy slovar' [Modern Economic Dictionary]. Moskva : INFRA-M.
7. Locke E.A. (1968). Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*, vol. 3, no. 2, pp. 157–189.
8. Druker P.F. (2015). Praktika menedzhmenta [The Practice of Management]. Moskva : Mann, Ivanov i Ferber.
9. Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*, vol. 70, no. 11 (AMA FORUM), pp. 35–36.
10. Zhakupov A. (2016). SMART 2.0. Kak stavit' tseli, kotorye rabotayut [SMART 2.0. How to set goals that work]. Moskva : Izdatel'skie resheniya.
11. Uitmor D. (2005). Kouching vysokoy effektivnosti [Coaching for Performance: Growing People, Performance and Purpose]. Moskva : Mezhdunarodnaya akademiya korporativnogo upravleniya i biznesa.
12. Dmitrieva N., Krasovskaya N., Levina L. (2018). Ispol'zovanie raznykh modeley postanovki tseley v reshenii matrimonial'nykh zadach [Using different goal-setting models in solving matrimonial tasks]. *Innovatsionnye podkhody v sovremennoy nauke*. sb. st. po materialam XXIX mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Moskva : Internauka, no. 17(29), pp. 11–24.
13. Dilts R., Deloz'e D. (2012). NLP-2: pokolenie Next [NLP-2: The Next Generation]. Sankt-Peterburg : Piter.
14. Cherkmen U., Akof R., Arnof L. (1968). Vvedenie v issledovanie operatsiy [Introduction to Operations Research]. Moskva : Nauka.

Ушкальов В. В.
Мартіянова М. П.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ

Анотація

У статті досліджуються особливості наявних інструментів цілепокладання та пропонуються підходи до оцінки їхньої ефективності. Ефективність цілепокладання розглядається як основний чинник, що зумовлює результативність діяльності організації та визначає можливості й напрями використання її ресурсів. Інструменти, що застосовуються, повинні забезпечувати охоплення широкого кола завдань, які вирішує менеджмент на етапі планування: формування образу результату, забезпечення мотивації діяльності, вибір методів досягнення цілей. Наявні інструменти цілепокладання дають змогу вирішувати зазначені завдання лише фрагментарно, і саме тому для забезпечення високої ефективності початкового етапу управління вони мають використовуватися комплексно. Успішне формування образу результату під час цілепокладання забезпечується дотриманням певних вимог, що мають спростити для виконавця вибір та параметри дій, які необхідні для досягнення результату. З огляду на це, провідними чинниками, які зумовлюють ефективність цілепокладання, слід визнати: врахування особливостей проблемної ситуації; врахування індивідуальних якостей керівника, який здійснює цілепокладання; релевантність використаних засобів цілепокладання та мінімальну достатність інформаційних ресурсів і часу на постановку завдання. Формування у виконавця чіткого уявлення про методи досягнення цілі, послідовність дій та майбутні переваги визначає ступінь його ступінь готовності до здійснення діяльності. Для складних цілей це означає необхідність урахування у формулюванні цілі ситуаційних змінних та проведення декомпозиції цілі до рівня завдань, зрозумілих виконавцю. Оцінка ефективності цілепокладання може проводитися комплексно або вибірково, відповідно до рівня вирішуваних завдань. Фокус уваги під час проведення оцінки може бути зосереджений на досягнутих результативності чи економічності основної діяльності щодо управлінських витрат. При цьому можуть бути застосовані одно- або багатокритеріальні системи оцінки. Застосування зазначених підходів до оцінки ефективності цілепокладання має сприяти підвищенню рівня якості планування, зростанню якості управлінської комунікації, скороченню витрат часу на вибір і реалізацію управлінських функцій у контексті підвищення загальної рівня ефективності організації.

Ключові слова: цілепокладання, ефективність управління, ефективність цілепокладання, інструменти планування, чинники ефективності управління.

Ушкалєв В. В.
Мартіянова М. П.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ

Аннотация

В статье исследуются особенности существующих инструментов целеполагания и предлагаются подходы к оценке их эффективности. Эффективность целеполагания рассматривается как базовый фактор для обеспечения результативности деятельности организации, определяющий возможности и направления использования её ресурсов. Применяемые инструменты целеполагания должны обеспечивать охват широкого спектра задач, которые решает менеджмент на этапе планирования: формирование образа результата, обеспечение мотивации деятельности, выбор методов достижения цели. Существующие инструменты целеполагания позволяют решать эти задачи лишь фрагментарно, и поэтому для обеспечения высокой эффективности начального этапа управления они должны использоваться комплексно. Ведущими факторами, которые обуславливают эффективность целеполагания, следует признать: учет особенностей проблемной ситуации; учет индивидуальных качеств руководителя, осуществляющего целеполагание; релевантность используемых средств и минимальную достаточность ресурсов. Оценка эффективности целеполагания может проводиться комплексно либо применительно к уровню решаемых задач, при этом она может осуществляться на основе использования одно- или многокритериальных систем оценивания.

Ключевые слова: целеполагание, эффективность управления, эффективность целеполагания, инструменты планирования, факторы эффективности управления.

УДК 657.223

Чижишин О. І.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ ФОКУСУВАННЯ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ В ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається порушення принципів фінансової рівноваги підприємства, яке негативно впливає на результати його діяльності. Негативний вплив на ефективність функціонування підприємства здійснюють як дефіцит, так і надлишок грошового потоку. Враховано характеристики руху грошових коштів, які вказують на систему показників діяльності підприємств. Вони відображають важливість вирішення проблеми фінансового управління за рахунок досягнення оптимізації цільової функції за контрольованої фінансової рівноваги. Найоптимальнішим для підприємства є збалансоване економічне зростання, яке базується на підтримці його фінансової рівноваги та забезпеченні максимізації вартості підприємства за рахунок позитивного руху грошових потоків. У статті запропоновано альтернативні варіанти розрахунку та моделювання чинників, які сприятимуть оптимальному формуванню грошового потоку, що приведе до зростання зацікавленості підприємством у інвесторів.

Ключові слова: інвестиція, ризик, баланс, синхронізація, грошовий потік, моделювання, оптимізація, підприємство.

Постановка проблеми. Грошові кошти постійно знаходяться в русі, через розрахунки з дебіторами та кредиторами вони продукують грошові потоки в керунках вибуття та надходження на підприємство. Грошові кошти є найбільш ліквідними активами суб'єкта господарювання, що наявні як на початковому, так і на кінцевому етапах облікового циклу підприємства, охоплюють усі сфери діяльності підприємств і забезпечують потрібні розрахунки, що зумовлює вагомість їхнього державного регулювання.

На відміну від України, в деяких країнах пострадянського простору такі методичні рекомендації розроблені, що полегшує розуміння норм міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням національних особливостей, а також досвіду, набутого за часів Радянського Союзу.

Грошовий потік виробничої діяльності дає можливість оцінити несприятливу ситуацію щодо забезпеченості грошовими засобами для здійснення операційної діяльності, його оптимізація спроможна ефективно впливати на планування майбутніх витрат і надходжень.

Для оптимізації дефіцитного грошового потоку застосовують систему прискорення залучення коштів і сповільнення їх видатків. З метою прискорення залучення коштів використовують систему гнучких цін на продукцію, механізми передоплати під час розрахунків, скорочення термінів комерційного кредиту, сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості (вексельний обіг, факторинг) та ін. Сповільнення видатків коштів досягається за рахунок: збільшення термінів комерційного кредиту, заміни придбання необоротних активів на їх оренду (лізинг), переведення короткострокових кредитів у довгострокові. Ширшого спектру можливостей збалансування позитивного та негативного грошових потоків можна досягти у довгостроковому періоді (зміна схем стратегічного інвестування, активності на фондовому ринку, раціонального управління майном і постійними витратами).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оптимізації надлишкового грошового потоку використовують різні форми інвестиційної активності, які пропонують у своїх дослідженнях П.П. Микитюк, П.Я. Попович, С.С. Черниш та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Запропоновано використувати економіко-математичні методи пошуку оптимального розподілу портфеля інвестицій, зокрема просторову оптимізацію для отримання максимального сумарного приросту капіталу під час реалізації декількох незалежних інвестиційних проектів, вартість яких перевищує фінансові ресурси, що є у інвестора. Розраховано прогнозні значення фінансових показників діяльності підприємств на основі економіко-математичних моделей із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу.

Мета статті. З огляду на постановку проблеми у забезпеченні підприємства грошовими потоками, необхідно здійснити їх синхронізацію для уникнення періодичних і циклічних розходжень під час формування структури грошових потоків і, як наслідок, для оптимізації середніх залишків готівки.

Основними завданнями, які виникають перед підприємствами, є забезпечення активності руху грошових коштів, а саме:

1. Активізація всіх складових частин операційної діяльності, які б забезпечували надходження грошових коштів і виступали головним джерелом прибутку.

2. Стимулювання інвестиційних проектів з метою розширення і модернізації наявних чи придбання нових потужностей виробництва, які в результаті сприятимуть зростанню обсягів виробництва, а отже, і збільшенню прибутковості, але вже від операційної діяльності.

3. Збільшення грошових коштів з метою забезпечення діяльності.

4. Врахування чинника надзвичайних подій як внутрішнього «баласту» операційної діяльності: якщо не здійснювати затрат на ці непередбачувані події сьогодні, вони можуть стати непомірно збитковим тягарем завтра.

Враховавши такі складники грошового потоку, поставимо за мету дослідження використання методу фінансового управління, який базується на концепції управління грошовими потоками, що формують єдину систему грошових ресурсів підприємства. Ця концепція розглядає сукупність грошових потоків, які мають різні характеристики, і цим самим забезпечує їх динамічне управління, відображаючи ліквідність підприємства.

Виклад основного матеріалу. Способи оптимізації надлишкового грошового потоку, як вважає С.С. Черниш, пов'язані здебільшого з активізацією інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої:

- на дострокове погашення довгострокових кредитів банку;
- на збільшення обсягу реальних інвестицій;
- на збільшення обсягу фінансових інвестицій [1, с. 243].

Синхронізацію грошових потоків спрямовують із метою уникнення періодичних і циклічних розходжень під час формування як позитивних, так і негативних грошових потоків, а також на оптимізацію середніх залишків готівки.

Концепція фінансової рівноваги, запропонована С.С. Черниш, характеризує збалансованість грошових потоків підприємства в кожний період діяльності. Якщо за період часу $[0, T]$ підприємство в результаті своєї діяльності генерує n грошових потоків CF_i , то умова рівняння фінансової рівноваги може бути виражена таким чином:

$$\sum_{i=1}^n CF_i(t) = 0, \quad (1)$$

– для кожного $t \in [0, T]$ [1, с. 245].

З урахуванням грошових потоків від усіх видів діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової, умова фінансової рівноваги підприємства може бути виражена таким чином:

$$\sum_{i=1}^{n_1} CF_i(t) + \sum_{j=1}^{n_2} CF_j(t) + \sum_{k=1}^{n_3} CF_k(t) = 0, \quad n_1 + n_2 + n_3 = n \quad (2)$$

де $CF_i^0, i = \overline{1, n_1}$ – грошові потоки від операційної діяльності;

$CF_j^I, j = \overline{1, n_2}$ – грошові потоки від інвестиційної діяльності;

$CF_k^F, k = \overline{1, n_3}$ – грошові потоки від фінансової діяльності [1, с. 247].

Порушення принципів фінансової рівноваги підприємства негативно впливає на результати його діяльності, причому негативний вплив на ефективність функціонування підприємства здійснюють як дефіцит, так і надлишок грошового потоку. Враховуючи зазначені характеристики руху грошових потоків на досліджуваних підприємствах, які вказують на систему показників діяльності цих підприємств і відображають важливість вирішення проблеми фінансового управління за рахунок досягнення оптимізації цільової функції за контрольованої фінансової рівноваги, найоптимальнішим для підприємства є збалансоване економічне зростання, яке базується на підтримці його фінансової рівноваги та забезпеченні максимізації вартості підприємства за рахунок позитивного руху грошових потоків.

Доцільність здійснення інвестиційної діяльності завжди визначається рівнем її окупності, тобто величиною і швидкістю повернення інвестору вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує інвестиція.

Алгоритм розрахунку терміну окупності інвестицій (ТОІ) залежить, як стверджує П.П. Микитюк, від рівномірності надходження грошових потоків. Якщо грошові потоки від інвестицій розподіляються рівномірно за роками, то термін окупності визначають діленням суми інвестиційних витрат (ІВ) на величину чистого грошового потоку (ЧГП), одержаного від їх використання за рік [2, с. 237].

$$TOI = IB : ЧГП \rightarrow \text{роки} (ЧР). \quad (3)$$

Для розрахунку цього показника необхідно розрахувати чистий грошовий потік від інвестицій, який пропонує С.С. Черниш у формулі 3 як суму одержаних із грошовими потоками амортизаційних відрахувань (АМ) і чистого прибутку (ЧП) [1, с. 239]:

$$ЧГП = АМ + ЧП. \quad (4)$$

Очевидно, що якщо інвестиційні витрати не формують чистого прибутку ($ЧГП = АМ$), як вважає П.Я. Попович, то термін їх окупності буде визначатися строком корисного використання об'єктів інвестицій (СВІ) [3, с. 219].

$$TOI = IB : АМ = СВІ. \quad (5)$$

У разі нерівномірного надходження доходів термін окупності визначають прямим підрахунком числа років (ЧР), протягом яких чистий грошовий потік (ЧГП) відшкодує інвестиційні витрати, тобто чисті доходи зрівняються з витратами.

$TOI = \min ЧР$, при якому $\sum ЧГП > IB$ (6) [3, с. 219].

Інвестиції, де ЧР найменше, найбільш вигідні. Проте показник терміну окупності інвестицій не

враховує величини можливих чистих грошових потоків підприємства, які буде одержано за період після окупності інвестиційних витрат.

Другий показник – рівень прибутковості інвестицій за абсолютною і відносною величиною.

Абсолютна величина прибутковості (АП) інвестиційних витрат обчислюється як сума чистого прибутку, яка буде одержана за весь термін використання об'єктів інвестицій (ТВІ) у господарській діяльності.

$$AP = \Sigma ЧП \times ТВІ. \quad (7)$$

Рівень прибутковості інвестицій (РПІ) за відносною величиною їх ефективності розраховують як відношення середньорічної суми чистого прибутку (СЧП), отриманого від використання інвестицій, до первісних інвестиційних витрат [3, с. 219].

$$РПІ = СЧП : ІВ \text{ де } СЧП = АП : ТВІ. \quad (8)$$

Із цього випливає, що найкращі інвестиції формуються за об'єктами, де найменший термін окупності, найбільша абсолютна величина одержаного прибутку і найвищий рівень прибутковості інвестиційних витрат. Додатково слід врахувати, що використання інвестиційних об'єктів створює, крім чистого прибутку, й інші дуже важливі складові частини доданої вартості: фонд оплати праці, доходи на соціальні витрати, чисті грошові потоки амортизаційних відрахувань та податкові платежі. Водночас створений чистий прибуток і амортизаційні відрахування в процесі використання інвестиційних об'єктів можна залучити для здійснення інших інвестицій та одержувати додаткові грошові потоки доданої вартості.

Третій показник, величина чистих грошових потоків за дисконтуною оцінкою (ЧГД), визначається шляхом дисконтування ЧПП як суми (АМ + ЧП).

Поточну вартість майбутніх чистих грошових надходжень від інвестицій розраховуємо за формулою, запропонованою П.П. Микитюком:

$$ЧГД = \frac{\Sigma \cdot ЧПП}{(1 + PR)^n} \quad (9)$$

де PR – ставка прибутковості інвестицій в умовах господарської діяльності підприємства [2, с. 238].

Порівнюючи ЧГД з інвестиційними витратами (ІВ), визначимо чистий грошовий потік, який формує величину майбутнього чистого прибутку (ЧПД):

$$ЧПД = ЧГД - ІВ. \quad (10)$$

Додатне число ЧПД, тобто якщо $ЧПД > 0$, вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки об'єкт діяльності є прибутковим. За від'ємного значення ЧПД, якщо $ЧПД < 0$, інвестування здійснювати недоцільно. Якщо $ЧПД = 0$, то інвестування є ні прибутковим, ні збитковим, а тому рішення треба приймати на основі інших критеріїв господарської діяльності: зростання ролі підприємства на ринку і в регіоні, досягнення певного соціального ефекту. Якщо підприємство має кілька об'єктів інвестування, то слід зупинитися на тому, який має найвище значення ЧПД. Величина ЧПД покаже ймовірну суму приросту чистих активів підприємства за рахунок інвестиційної діяльності.

Використовуючи показник ЧГД, розрахуємо термін окупності інвестицій (ТОІ ЧГД).

$$ТОІ ЧГД = \min ЧР \text{ при якому } \Sigma ЧГД > ІВ. \quad (11)$$

Оскільки дисконтування зменшує грошовий потік, то термін цієї окупності інвестицій завжди триваліший від простого терміну окупності (ТОІ).

Дисконтний рівень прибутковості (рентабельності) інвестицій (ДПІ) дає змогу оцінити їхню

ефективність з позиції «витрати → результати», внаслідок чого можна вибрати найрентабельнішу діяльність. Показник розраховуємо як відношення середньорічних чистих грошових потоків (ЧПДс), які формують майбутній чистий прибуток від інвестиційної діяльності, до суми інвестицій (ІВ).

$$ДПІ = ЧПДс : ІВ; ЧПДс = \Sigma ЧПД : ТВІ. \quad (12)$$

Очевидно, що якщо: $ДПІ > 0$ – інвестиційні витрати доцільно здійснювати;

$ДПІ < 0$ – інвестиційні витрати формують збитки;

$ДПІ = 0$ – об'єкти інвестицій вважаються і не прибутковими, і не збитковими.

Чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні інвестицій. За наявності декількох об'єктів інвестицій з рівною величиною цього показника здійснюється вибір найкращого варіанту, виходячи з інших факторів.

Післяінвестиційний аналіз ефективності проекту показує, що для стимулювання оптимізації грошових потоків, у яких спостерігається стабільний рівень прибутковості, і можливість безболісного кредитування слід рекомендувати, на нашу думку, запропоновану П.П. Микитюком модель залежності факторів впливу на зміну значення поточної вартості чистих грошових потоків, а саме:

$$PV = N \times D \times d_{NCP} \times t_p \times q_N \quad (13)$$

де PV – поточна вартість чистого грошового потоку в t -році, тис. грн.;

N – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) в t -році, тис. грн.;

D – проектний дисконтний фактор t -року, коеф.;

d_{NCP} – рівень амортизації в чистому грошовому потоці в t -році, коеф.;

t_p – рівень оподаткування проектного прибутку в t -році, коеф.;

q_N – проектна рентабельність продукції (робіт, послуг) в t -році, коеф. [2, с. 250].

Співвідношення цих потоків свідчить про спроможність проекту повертати інвестиційні і фінансові витрати в період створення активів проекту і збільшувати їх, а різниця між надходженнями і витратами у певний період часу становить чистий грошовий потік, який у період реалізації проекту постійно має бути позитивним. У проекті прогнозують грошові потоки для всіх розрахункових періодів терміну експлуатації проекту, включаючи всі розрахункові надходження та витрати щодо засобів, що пов'язані з операційною діяльністю.

Потенційні інвестори або кредитори вивчають не лише фінансову звітність, бізнес-план, а й приділяють серйозну увагу вмінню підприємства використовувати та вкладати кошти, надані їм [3, с. 480].

Ми згодні з цим твердженням, адже успішність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від ритмічності надходжень, стабільності формування та оптимальності використання грошових потоків.

Управління інвестиційними процесами, що пов'язані із вкладенням грошових засобів в довгострокові матеріальні активи, являє собою найбільш важливий та складний вектор діяльності фірм. Рішення, що приймаються у площині, що задається зазначеним вектором, розраховані на довготривалі періоди часу і, як правило:

– є частиною стратегії розвитку фірми в перспективі;

- пов’язані із значним відтоком засобів;
- з певного моменту можуть стати невідворотними;
- опираються на прогностичні оцінки майбутніх затрат та доходів [4, с. 59].

Сукупність методів, які застосовують сьогодні для оцінки ефективності інвестицій взагалі, можна розбити на дві групи: динамічні (ті, що враховують фактор часу) і статичні (облікові) [5, с. 119]. Ми пропонуємо підприємствам звертати увагу на динамічні методи як такі, що дозволяють врахувати фактор часу та відповідають специфіці галузі – віддача від інвестицій, вплив інфляції під час встановлення фінансових результатів, вплив різного роду ризиків.

У процесі побудови оптимальних розподілів інвестицій опиратимемося на такі припущення:

- потоки грошових засобів на кінець (початок) кожного періоду реалізації проекту відомі;
- визначена оцінка, яка виражена у вигляді відсоткової ставки (норми дисконту), відповідно до якої засоби можуть бути вкладені в цей проект. Істотними факторами, які впливають на розмір оцінки, є інфляція та ризик [6, с. 106]. У подальших викладах вважатимемо, що ці показники враховані у розмір норми дисконту за інвестиційним проектом.

Ми погоджуємось із тим, що індекс рентабельності не завжди забезпечує однозначну оцінку ефективності інвестицій. Як показує практика, проект із максимальним значенням індексу рентабельності може не відповідати проекту з максимумом чистої теперішньої вартості. Тому ми пропонуємо використовувати економіко-математичні

методи пошуку оптимального розподілу портфеля інвестицій, зокрема просторову оптимізацію.

Під просторовою оптимізацією будемо розуміти отримання максимального сумарного приросту капіталу під час реалізації декількох незалежних інвестиційних проектів, вартість яких перевищує фінансові ресурси, що є у інвестора [7, с. 47].

Побудуємо економіко-математичну модель формування портфеля інвестицій підприємства. Введемо такі змінні моделі:

- x_i – обсяг інвестування у i -тий проект;
- n – кількість проектів, що можуть становити портфель інвестицій;
- S – розмір інвестиційного бюджету фірми;
- p_i – чиста теперішня вартість i -того проекту;
- k_i – обсяг затрат на реалізацію i -того проекту.

Побудуємо цільову функцію оптимізації у вигляді

$$PX \rightarrow \max \quad (14)$$

Систем обмежень задовольняє умови:

- умова обмеженості бюджету:

$$KX \leq S \quad (15)$$

- умова невід’ємності вкладень у реалізацію проектів:

$$x_i \geq 0 \quad (16)$$

Оскільки кожен конкретний проект може фінансуватися не більше як один раз, накладемо додаткову умову унікальності проектів

$$x_i \leq 1 \quad (17)$$

Реалізуємо пошук розв’язку моделі у середовищі табличного процесора Microsoft Excel 2010.

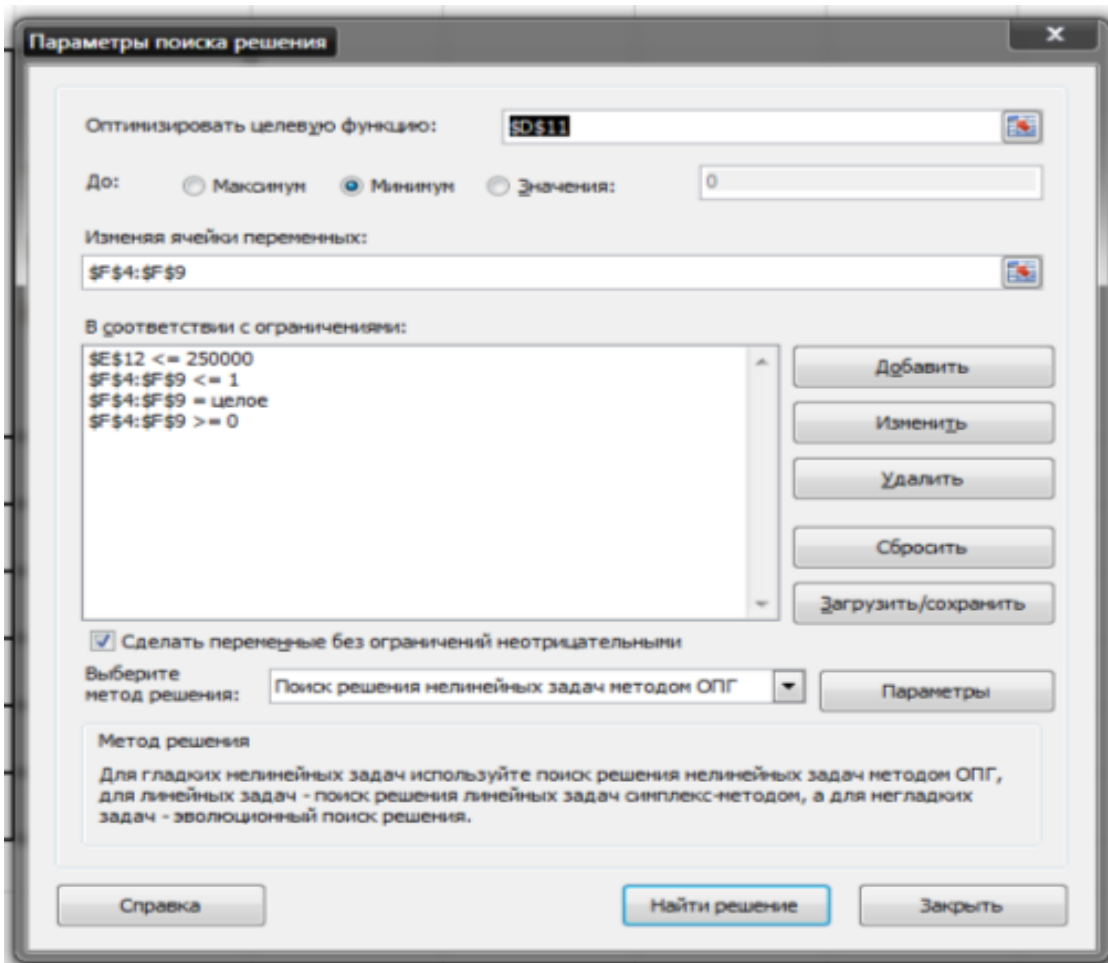


Рис. 1. Вікно введення параметрів моделі та пошуку її розв’язку

Модель задачі оптимізації подамо відповідними матричними рівняннями, які реалізують цільову функцію та систему обмежень відносно деякого вектора X – вектора невідомих змінних моделі.

Для знаходження невідомих змінних цільової функції застосовано інструмент пошуку розв'язку (рис. 1).

Оптимальний розв'язок знайдено на основі методу узагальненого понижуючого градієнта, який застосовується для нелінійних задач математичного програмування [8, с. 132].

Оптимальний розподіл портфеля інвестицій у цьому разі збігається із розподілом на основі індексу рентабельності підприємств і вказує на доцільність обрання проектів [9, с. 312].

Комплексне дослідження грошових коштів та розрахунків у системі управління підприємством дало змогу розглядати їх як динамічну систему, в якій ці елементи пов'язані між собою: рух грошових коштів здійснюється через розрахунки, а саме отримання товарів чи послуг від кредиторів, вибуття грошових коштів до них; реалізацію товарів дебіторам, надходження грошових коштів.

Проблеми державного регулювання розглянуто з позиції готівкового, безготівкового, електронного розрахунку та запропоновано запровадження нових нормативних актів, які регулюватимуть відбиття електронних грошей та удосконалення наявних. Ґрунтовне дослідження нормативного регулювання дає змогу комплексно охопити всі аспекти організації та методики ілюстрування у бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності грошових коштів та розрахунків [10, с. 185].

Нині відбуваються процеси міжнародної економічної інтеграції, для якої характерно прискорення розвитку фінансових та інвестиційних ринків, у зв'язку з яким країни СНД вирішили перейти до реформування бухгалтерського обліку згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищезпропоноване, визначено, що показники, отримані в результаті дослідження грошових потоків, повинні відповідати цілям ефективного управління підприємством з метою оптимізації вільних гро-

шових коштів та грошових потоків загалом з метою приваблення інтересів інвесторів, а саме:

1) можливість інтеграції на різних етапах управлінського процесу;

2) врахування основних факторів, що впливають на реалізацію цілей підприємства;

3) врахування особливостей організаційної структури підприємства. Перелічені принципи запропоновано доповнити такими, як:

4) висока гнучкість та адаптованість до умов вирішення проблеми.

Для підвищення ефективності грошових коштів на підприємстві запропоновано здійснювати планування грошових потоків.

Планування грошових коштів є однією з найважливіших ділянок фінансової діяльності, метою якої є раціонально пов'язати або синхронізувати наявні грошові потоки для забезпечення фінансової рівноваги підприємства.

Використовуючи концепцію планування грошових потоків, можна досягти узгодженості руху грошових коштів в часі та в просторі. Такий підхід до концепції спрямований також на досягнення постійної ліквідності та платоспроможності підприємства.

У результаті дослідження виявлено, що розгляд концепції фінансової рівноваги з позицій управління грошовими потоками та формування системи показників аналізу грошових коштів мають важливе значення для прийняття ефективних управлінських рішень.

Питання управління грошовими потоками підприємства та прийняття фінансових рішень на основі цього підходу не досить розроблені, однак є життєво необхідними для вдосконалення системи управління вітчизняних підприємств.

Одним з основних напрямів удосконалення управління грошовими потоками, що потребують подальших досліджень, є такі: вдосконалення системи обліку та підвищення точності прогнозування грошових засобів підприємства. Для підвищення ефективності грошових коштів на підприємстві запропоновано здійснювати планування грошових потоків.

Список використаних джерел:

1. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 312 с.
2. Микитюк П.П. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: теорія і практика : дисерт. на здобуття докт. екон. наук. Тернопіль, 2010. 459 с.
3. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений. Москва : Финансы, ЮНИТИ, 1998. 400 с.
4. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками. Иваново : ИГХТУ, 2008. 193 с.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навчальний посібник/ М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.
6. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Київ : Ника-Центр, Эльга, 2003. 496 с.
7. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ : учебное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2009. 204 с.
8. Конкурентоспособність підприємства: оцінка рівня та шляхи підвищення : монографія/ за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
9. Бюджетний менеджмент / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін.; за заг. ред. В.М. Федосова. Київ : КНЕУ, 2004. 864 с.
10. Кошельок Г.В. Управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Донецького національного університету. Сер. В : Економіка і право*. Вип. 1. Вінниця : ДоНУ, 2015. С. 183–186.

References:

1. Chernysh S.S. (2010). *Ekonomichny`j analiz [Economic analysis] : navchal`ny`j posibny`k*. Ky`yiv : Centr uchbovoyi literatury`. (in Ukrainian)
2. Nikitauk P.P. (2010). *Analiz efekty`vnosti investy`cijno-innovacijnoyi diyal`nosti pidpry`emstv: teoriya i prakty`ka [Analysis of the efficiency of investment and innovation activity of enterprises: theory and practice]: teoriya i prakty`ka : dy`sert. na zdobuttya dokt. ekon. nauk. Ternopil : Ternopil National Economic University*.
3. Lukasevich I.Ya. (1998). *Analiz fyansovikh operatsyy. Metodi, modeli, tekhnika vychyslenyy*. [Financial transaction analysis. Methods, models, calculation technique]. Moscow : Fynansi, YuNYTY. (in Russian)
4. Kuznetsova I.D. (2008). *Upravlenye denezhnimy potokamy*. [Cash flow management]. Ivanovo : IGHTU. (in Russian)

5. Bilyk M.D. (2005). Finansovy`j analiz [Financial Analysis]: navchal`ny`j posibny`k / M.D. Bily`k, O.V. Pavlovs`ka, N.M. Pry`tulyak, N.Yu. Nevmerzhy`cz`ka. Ky`yiv : KNEU. (in Ukrainian)
6. Blank I.A. (2003). Upravlenye fynansovoy stablyzatsyey predpnyatyya. [Management of financial stabilization of the enterprise]. Kyiv : Nyka-Tsentr, Ёl`ha. (in Ukrainian)
7. Kolmykova T.S. (2009). Ynvestytsyonniy analiz : uchebnoe posobyе. [Investment Analysis] : uchebnoe posoby`e. Moscow : Y`NFRA-M. (in Russian)
8. Yankviy O.G. (ed.) (2013). Konkurentospromozhnist` pidpnyemstva: ocinka rivnya ta shlyaxy` pidvy`shhenny [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and ways of improvement]. Odesa : Atlant.
9. M. Fedosov, V.M. Oparin, L.D. Safonova ta in. (2004). Byudzhetny`j menedzhment [Budget Management]. Ky`yiv : KNEU. (in Ukrainian)
10. Purse G.V. (2015). Upravlinnya debitors`koyu zaborgovanistyu [Debt management]. *Visny`k Donecz`kogo nacional`nogo universy`tetu, vol : Ekonomika i pravo*, no. 1, pp. 183–186.

Чижишин О. И.

Чертковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса
Тернопольского национального экономического университета

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ФОКУСИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ В ИНВЕСТИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассматривается нарушение принципов финансового равновесия предприятия, которое негативно влияет на результаты его деятельности. Негативное влияние на эффективность функционирования предприятия создают как дефицит, так и излишек денежного потока. Учтены характеристики движения денежных средств, которые указывают на систему показателей деятельности предприятий. Они отображают важность решения проблемы финансового управления за счет достижения оптимизации целевой функции при контролируемом финансовом равновесии. Наиболее оптимальным для предприятия есть сбалансированный экономический рост, который основан на поддержке его финансового равновесия и обеспечении максимизации стоимости предприятия за счет позитивного движения денежных потоков. В статье предложены альтернативные варианты расчета и моделирования факторов, способствующих оптимальному формированию денежного потока, что приведет к росту заинтересованности предприятием у инвесторов.

Ключевые слова: инвестиция, риск, баланс, синхронизация, денежный поток, моделирование, оптимизация, предприятие.

Chyzyshyn Oksana

Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business of
Ternopil National Economic University

EFFECTIVE METHODS OF FOCUSING MONEY RESOURCES IN INVESTMENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Summary

The article deals with the violation of the principles of financial equilibrium of an enterprise, which negatively affects the results of its activities. Negative impact on the effectiveness of the functioning of the enterprise creates both a deficit and an excess cash flow. It takes into account the characteristics of cash flow, which indicate the system of indicators of business enterprises. They reflect the importance of solving the problem of financial management by acquiring the optimization of the objective function under controlled financial equilibrium. Comprehensive study of cash and settlement as a whole system at all stages of economic activity reflected the relationship of cash, flows and settlements in the enterprise management system. The systematization of the information environment of the analysis of cash flows and payments from the point of view of its conformity to the current needs of users is presented in an automated form of a model of business processes of synchronization of cash and settlements. One of the main directions of cash flow management is an analysis of the financial condition of an enterprise, characterized by a system of indicators that reflect the process of formation and effectiveness of the use of its financial resources. Improving the mechanism of cash flow formation, helping to develop effective tools for managing money resources is an extremely important stage in organizing the work of the enterprise. The study of the influence of external factors on the formation of cash flows, as well as the impact of the aggregate of internal economic processes on the generation of cash receipts and expenditures, is a necessary step in understanding the mechanism of cash flow formation of an enterprise. The basis of the mechanism for the formation of cash flows are the dynamic processes associated with the generation of cash receipts and expenditures from operating, investment and financial activities. These processes determine the internal mechanism for the formation of cash flows. The most optimal for the enterprise is balanced economic growth, which is based on maintaining its financial equilibrium and maximizing the value of the enterprise through positive cash flow. The article proposes alternative options for calculating and modifying factors that will contribute to the optimal formation of cash flow, which will increase investor interest in the enterprise.

Keywords: investment, Risk, Balance, Synchronization, Cash Flow, Modeling, Optimization, Enterprise.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 005.591.6:005.336

Gruzd Maryna

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EFFICIENT USE OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL FOR REGIONAL DEVELOPMENT

The steps for the sustainable development of innovation and investment processes in the region and the necessary organizational economic measures for the support of the investment and innovation activity at various management stages have been determined for the sustainable growth of manufacturing and stocking of high-quality competitive produce. Complex strategic approach to region's innovation development, which presupposes formation of proper innovation mechanisms for region's competitive advantages intensification with the defined investment provision of finance, was provided. The concept of innovation development of the region was proposed, implementation of which is to provide for the qualitative changes in the structure of manufacturing and export for the increase in the importance of more produce.

Keywords: innovative activity, investment system, innovation and investment potential, strategy, region.

Statement of the problem. Innovation and investment processes both at the national and regional levels have peculiarities stipulated by the specificity of the economic and political development. The distinctness of regional innovation and investment problems in Ukraine is associated with the formation of the new economic space and a crucially new economic development model. The strategic aim of sustainable development for the country is innovation and investment process intensification. Therefore, it is necessary to develop principally new management programs, which will promote structural and economic growth as well as improve social protection of the population.

Current economic situation in Ukraine requires not only urgent measures aimed at reinforcing, enhancement and provision of the irreversibility of positive trends, but signifies the necessity of its rapid transition to the innovative development model [1, p. 132].

Ukraine is characterized by the disproportion in allocation of the natural resources potential and in the development level of certain regions, therefore, investment prospects must be regarded as at the regional level. Investments in the economy have always been considered the incentive for its potential intensification and development. Investment is made, predominantly, in the regional economy sectors that provide the biggest return on investment.

According to the Draft Strategy of Sustainable Economic Development of Ukraine, it is planned to increase the share of marketed innovative products to 15% in industrial scale volumes, to activate scientific research, to augment the technological potential of the industrial sector, in particular, through fostering innovative activity, by 2030 [2].

Fundraising for the innovation and investment activity with the account taken of the specificity of producing innovations got to the regional level. Economic development intensification, all local resources mobilization, social climate amelioration in the region and successful socio-economic development demand rational implementation of the available innovation and investment potential of the region [3, p. 291].

Regional peculiarities of innovation and investment processes within the period of market econ-

omy development are formed under the influence of the territorial development potential and reforms intensity. Capital accumulation in the regions is the main means of providing for the innovation development of the economy. The quality of innovation and investment development depends on a variety of factors: formation of favorable conditions for long-term investment projects implementation and application of various technologies for investment resources mobilization and effective application.

Analysis of recent researches and publications. Scientific publications of O. Vasilik, G. Vozniuk, A. Zagorodnii, L. Neikov, A. Persada, P. Rogozhin, V. Shevtshuk etc. are devoted to the research into theoretic and methodological aspects of investment development. Investment development management is researched by Yu. Bazhan, Z. Varnalii, A. Halchynskyyi, V. Heiets, V. Nemchenko, I. Prokopenko, V. Semynozhenko etc. The problems of regional innovation and investment development have been studied in scientific works by Yu. Bondarenko, O. Dotsenko, O. Kamelina, M. Lesechko, O. Prosovych, T. Umanets and A. Chemerys.

Highlighting unresolved parts of a common problem. However, under the conditions of socio-economic development level and regional investment potential level differentiation, rational implementation of the available innovation and investment potential demands the development of adaptive strategies and implementation tools.

The purpose of the article. The aim of the article is development of theoretical and methodological provisions, methodological bases and practical guidelines on the effective employment of the innovation and investment potential of the region in order to provide for the territorial socio-economic development.

Publication of the main material. Tactical miscalculations in the innovation and investment development at the level of the region are, primarily, stipulated by neglected peculiarities of long-term trends in the regional development at the stage of economy modernization, absence of clearly defined and scientifically grounded economic and social strategies as well as the weakness of the legislative provision for the effective employment of the regional innovation and investment potential,

the imperfect mechanism of innovation program development funding, high level of fixed capital stock wear out, absence of effective management at the objects of financing, insufficient level of medium-sized and small business involvement, low level of innovation and investment process infrastructure development in the region.

Scholars and practitioners have distinguished the problems impeding the effective use the innovation and investment potential of the regions in the country: weakness of the legal and regulatory system for innovation activity management and stimulation; absence of a fixed formulated strategy of scientific, technological and innovation development; absence of a consistent and sound external and internal policy; low activity of internal and external investors; adversity of the domestic economy to modern scientific achievements and technological innovations; absence of the effective innovation development financing mechanism; staff turnover and a decrease in the facilities in the scientific and technological as well as the innovation sectors; irrelevance of the performance and the structure of the scientific, technological and innovation sectors to the potential demands of the innovation development of the economy and the demand for advanced technologies.

Solution of the abovementioned problems concerning the innovation and investment potential demands a complex strategic approach to regional innovation and investment development model formation (fig. 1).

Increase in the importance of regions in the national economy stabilization and increase in its competitiveness demand formation of relevant innovation mechanisms for the regional competitive

advantages enhancement with the specified investment funding.

The funding sources for technological upgrades to the economic complex must be applied in the interest of the region's innovation development, namely, all the internal and foreign investments must be directed at the knowledge-based industry.

Regional innovation and investment system should be regarded as a complex system interaction of elements, in which businesses, public authorities, the government and local self-government bodies, research and education institutions, private organizations and innovation transfer institutions cooperate, thus, creating an opportunity for the use of the available innovation and investment potential of the region.

Innovation and investment potential of the region is a dynamic and adaptive multidimensional qualitative characteristic of the economic unit, the components of which are the scientific and technological, engineering and manufacturing, resource and human resources potential employed in the innovation and investment processes, a market for innovation products and the institutional capacity of the state to foster and support innovation and investment processes development in the region.

The regional economy must demonstrate high resilience in adjustment to changes in the external environment in order to survive and develop competences as well as actively form its life information space based on innovation activity deployment.

The primary step towards the rational use of the region's innovation and investment potential is formation of the innovation market with the availability of the following components: firstly, a market

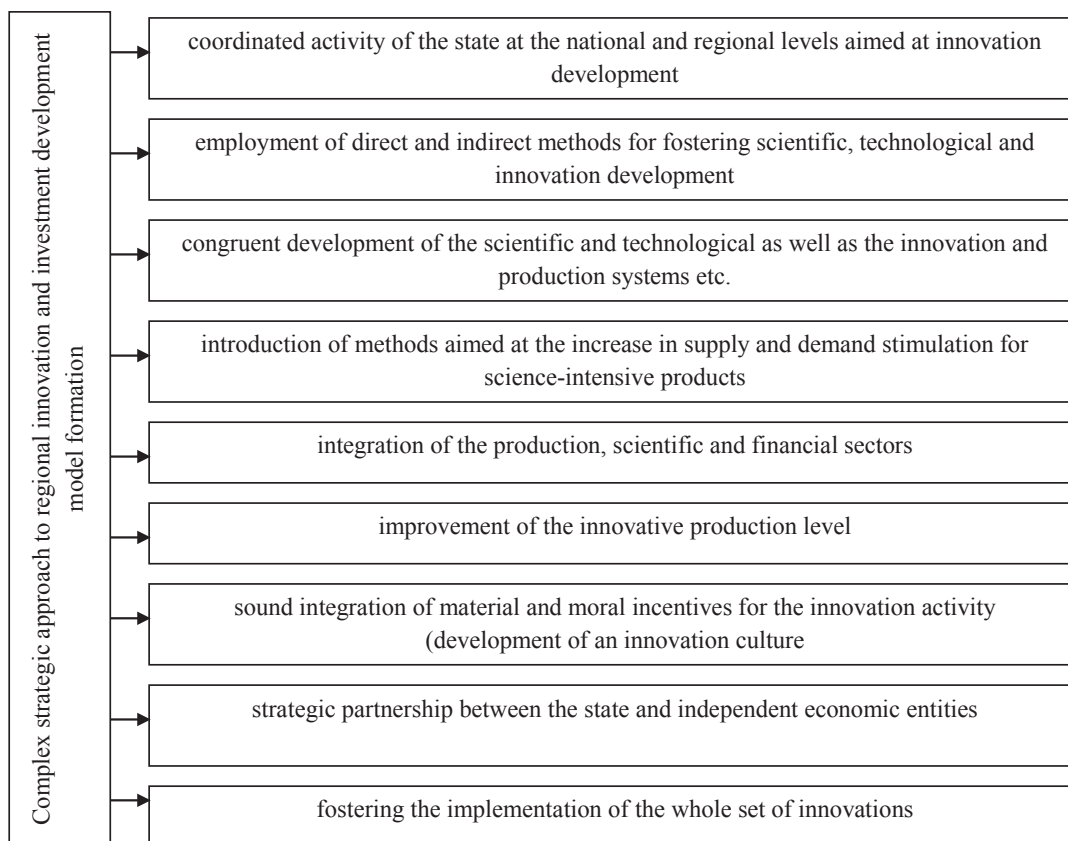


Fig. 1. Complex strategic approach to regional innovation and investment development model formation

Source: author's development

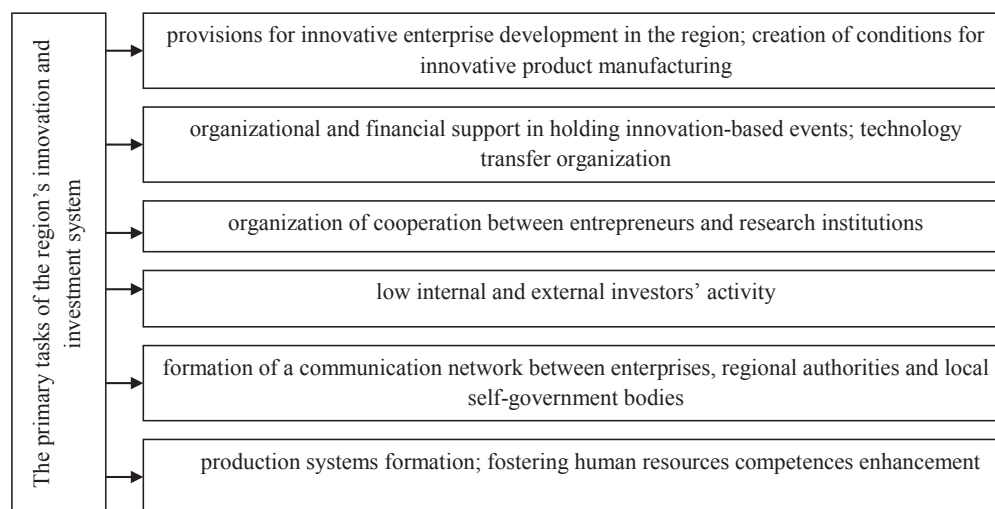


Fig. 2. The primary tasks of the region's innovation and investment system

Source: compiled on the basis of sources 3–9 development

for innovative products, secondly, a market for the appropriately qualified labour force. The regional innovation market is based on the given institutions: an information network for innovations, education institutions, innovation banks, non-governmental innovation support funds, technology implementation and transfer centers and innovation exchanges. Herewith, the information network for innovations is regarded as a data mining system, which supports innovation activity and research and technology advancement. Therefore, it acts as an intermediary between the producer and the consumer of innovative products.

Successful functioning of the information network in the region demands creation of an opportunity to access the region's innovation products database in other regions. Cooperation of innovative technologies implementation centers with higher education and research institutions, which propose their developments in the technological and effective industrial management sectors, are a prerequisite for promoting innovations.

The multidimensional classification of regions in terms of investments is grounded on the given system of indicators; gross regional product; volume of production; volume of agricultural produce; cap-

ital stock size; investments in capital stock; foreign investments; volume of retail turnover; incomes of the population; unemployment; tax and duties return to the budgetary system.

The primary tasks of the region's innovation and investment system are presented in fig. 2.

Foreign investors will not come to the regions with the underdeveloped infrastructure and outdated production techniques and technologies at enterprises.

With the account taken of the abovementioned, it is considered necessary to improve the investment attractiveness of the innovation objects by means of introducing innovative products support and various services or support at the local level [10, c. 170].

Study of the approaches to evaluation of the innovation and investment sphere of the region enables to determine the basic indicators for evaluating the investment and innovation potential in the region in a table 1.

When forming regional investment attraction strategies, it is necessary to pay particular attention to the specific structure of capital coming to the economy. It is necessary to attract investments to the most effective industries along with feasible use of limited resources and guarantee of maximum

Table 1

Indicators for evaluating the investment and innovation potential in the region

Potential	Indicators for evaluating	Unit
Investment potential	direct investments in the economy of the region	thousand, UAH
	foreign investments in the economy of the region	mln, USD
	public investments	thousand, UAH
	internal investments	thousand, UAH
Innovation potential	the number of university-educated workers	thousand people
	the number of workers with an academic degree	thousand people
	the number of research workers	thousand people
	advanced technologies implementation and mastering new products manufacturing	thousand, UAH
	the number of patents, certificates, projects and innovation programs	quantity
	the amount of funding for science and education development	thousand, UAH
	availability of technological parks as well as innovation and technological centers	quantity
	new products manufacturing	thousand, UAH
	expenditure on implementing innovations	thousand, UAH
the volume of marketed innovative products	thousand, UAH	

Source: compiled on the basis of sources 3–9 development

socio-economic effect aimed at improving the competitiveness of the economy in the region.

Modern regional and national programs are aimed only at direct investments attraction; however, international practices show the importance of portfolio investment for the sustainable development of certain industries of the economy. Regional statistics in Ukraine provides no information of portfolio investment at the regional level and requires improvement in terms of expanding the statistical base on both direct and portfolio investors. In policy measures, it is worth emphasizing attraction of other forms of investment, which will be beneficial for the regional economy.

By 31.12.2018, the sum of 2.5 bln dollars in direct investments was raised in the economy of Ukraine, which is 520 times higher than the sum by 1.01.2000 [11].

Basic inflows of direct foreign investments are made in the form of purchasing the existing assets in Ukraine and are not associated with the establishment of new enterprises. Thus, large-scale structural transformations of the economy due to foreign investment inflow are quite unlikely. Considerable interest from foreign investors lies not in the strategic industries of the state, but in the industries characterized by rapid capital turnover and high profitability.

Investment provision for the Ukrainian economy modernization with uniformity and complementary of its regional complexes has been is and will continue to be the critical direction of reformation. One of the unexploited resources for improving the investment climate and feasibility of the investment decisions made is the enhancement of professional competences of all stakeholders of the investment activity and investment management professionalism as well as the quality of the overall investment processes state regulation system.

Sound use of the available scientific and technological as well as the innovation potential must become one of the priority tasks aimed at overcoming technological inferiority of Ukraine compared with the leading countries in the world.

The composite investment performance index may be the return on investment index taken in order to display the investment performance results in the region upon the criterion of return on the available investments in the corresponding kinds of economic activity, i.e. with the account taken of the influence of accrued capital level in various industries of the given region on provision of their further functioning.

Formation of the regional innovation and investment system stipulates evaluation of the innovation and investment state of the regional economy. The system of indices, which characterize the innovation process in the region, may be classified into four groups. The first group (ideas generation): the number of experts, who do research and technical work; the number of doctors and candidates of sciences; staff inventive activity; internal current expenses on research and technical work done using regional organizations' own resources. The second group encompasses the number of organizations, which do research and technical work; the amount of the accomplished research and technical work; the amount of research and technical work done using own resources; the number of enterprises that implement innovations. The third group (knowledge mastering) includes the total expenditure by innovation activity areas, the number of introduced new

technological processes at industrial enterprises, the amount of innovative products commercial manufacturing, the number of implemented innovation proposals. The fourth group covers the amount of marketed innovative products in the region and exported from Ukraine.

Adaptation of technological parks to the Ukrainian economy and regional innovation potential development is the allowance for expanding nationwide innovation-driven growth capacity. Regional approach to innovation activity presupposes conducting macroeconomic reforms and formation of prerequisites for entrepreneurs' effective performance as well as changes in the innovation and region management sphere.

It is worth not only to cover the sphere of forming the basis for the regional economic policy in the direction of foreign investment attraction as a prerequisite of its adaptation to the peculiarities of the international division of labour, but also solve specific issues of top-priority regional scenario development (regional investment maps), new instruments for foreign investment promotion and modern forms of international investment and production cooperation.

At the regional level, the criterion of industrial production sustainable development and high product competitiveness realization, design of import-substituting, export-oriented, science-intensive and high technology products, which will promote growth of the population employment rate, their social security, an increase in budget revenues as well as an increase in manufacturing facilities utilization efficiency, is realization of the steps presented in fig. 3.

The efficiency of the innovation and investment process in Ukraine and its regions depends heavily on the management organization structure. Institutional support, in particular, which, in accordance with the current legislation in Ukraine, encompasses primarily: specific territories for strategic development, technological parks, research and industrial parks, plays a critical role in fostering investment attractiveness and the innovation and investment process intensification in the region. Namely, government bodies mediate and implement national policies in the field of innovation and investment activity.

Implementation of the abovementioned actions requires significant means, which is quite problematic under the present-day conditions. Thus, the main task currently lies in selection of the most appropriate and efficient innovation and investment activity incentivization instruments on the part of the government. The effect of this selection depends on the set aim, available funds and facilities as well as the main investment and innovation potential of the region.

Complex analysis and evaluation of conditions and outcomes of the regional innovation and investment activity of the regions is an integral stage of forming and implementing the integration strategy of Ukraine.

The number of directions of regional innovation and investment potential formation and development depends on the quantitative estimation of the aggregate of generalized components for analytical study of regional potential development dynamics and trends. Therefore, revealing the trends in regional innovation and investment potential evaluation enables to distinguish the level of investment processes and lay the groundwork for investment development programs motivation. The region's

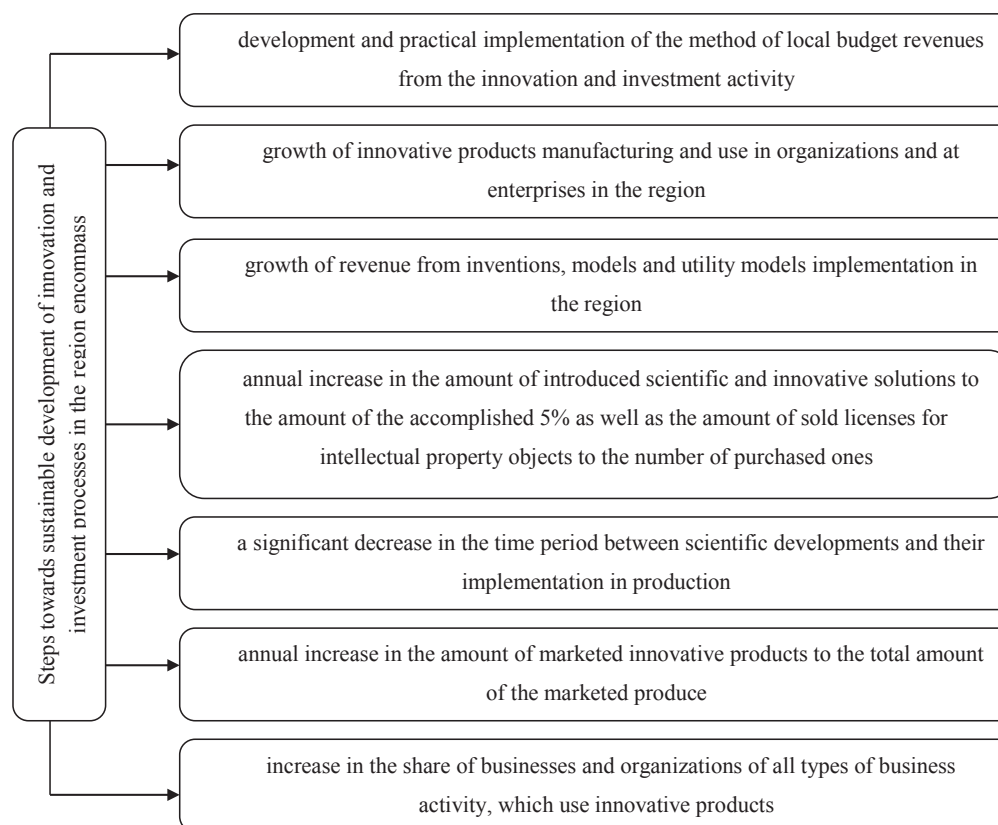


Fig. 3. Steps towards sustainable development of innovation and investment processes in the region encompass

Source: compiled on the basis of sources 12–16 development

cooperation efficiency describes the state of regional innovation and investment potential implementation. Stable growth dynamics and competitiveness of the regions, in which innovation and investment programs are effectuated, foster increase of secure foreign investments in the socio-economic system.

It is worth both augmenting foreign investments in Ukraine and substantial domestic investors' activation. Thus, one of the basic current tasks of the government policy is the combination of both internal and external processes development as well as ensuring a favorable investment climate for all business entities.

Domestic and foreign expertise generalization in the field of innovation and investment enables to distinguish a wide variety of business actions to be effectuated at varying management levels with the aim of investment and innovation processes intensification in the region. Generalization of the above-mentioned actions is presented in the table 2.

For the purpose of innovation and investment activity intensification at the regional level, implementation of innovation-oriented development strategy for regional investment activity is needed. Areas of realization of innovation-oriented strategy of investment development of the region: formation and development of the innovation complex of the region; creation of highly competitive regional environment that stimulates activation of investment activity of the region, attraction of capital into the region's economy; structural diversification of the foreign economic sector of the region on the basis of innovative technological development and the spread of interregional and cross-border cooperation; expansion of existing and creation of new strategic competitive advantages of the region; distribution

and strengthening of strategic positions and international economic relations of the region, increasing the effectiveness of the region's participation in the international division of labor; the development of cross-border cooperation and the creation of a network of territorial clusters, which will realize the potential of innovation activity in the region.

One of the ways to fulfill this task may be the elaboration of an effectual program for investment promotion at the regional level, which will result in a more effective and rational targeted use of investments in top-priority industries.

Investment activity administrative barrier remedial work cannot be done immediately. Its organization demands ongoing monitoring of the current legislation with the view to evaluate incoherence of individual norms, distinguish excessive administrative procedures and optimize functions and structures of state administration bodies.

Therefore, a conclusion can be made that effective implementation of innovation and investment regional development strategy encourages development of territorial mesoscale structures and provides consolidation of resources and economic interests at various levels of business activity as well as establishment of the innovation and investment development management system with the account fully taken of the regional specificity and government priorities. Implementation of the given strategy fosters regional economic complex and its international bonds development, promotes coordination of meso-level business entities' efforts, elaboration of mutual priorities with the aim of cross-regional cooperation and reasonable integration of the country into the world economic system.

Table 2

Business actions investment and innovation activity support at various management levels

Management levels	Activity
National	<ul style="list-style-type: none"> – Application of the entire set of regulatory tools (legislative acts, credit mechanisms, preference schemes) aimed at private investments attraction and innovations implementation; – extensive use of indirect incentivization methods (establishment of management consultancy services, infrastructure development, labour force mobility enhancement); – extension of long-term funding of fundamental research and development in the field of new technology development; – elaboration of purpose-built programs for encouraging private investment in the innovative activity; – development of partnership between the state, industries and the academic community; increase in the level of research and technical expertise; – innovation policy shift beyond the national boundaries.
Regional	<ul style="list-style-type: none"> – Enterprise innovation solutions support within the framework of the external business activity of the local authorities; – fostering involvement of small businesses in the region in large companies' innovation projects; – information support and consulting of innovation and investment projects by regional innovation centers; – research and development organizations involvement in enterprises technology modernization; – enterprises management consultancy organization; support to functioning clusters and formation of a new network of innovation businesses; – increase in regional infrastructure components; – establishment of specialized technology transfer centers for small and medium-sized businesses; – encouragement of business partnership development between regional research and education centers and business entities; – tax benefits aimed at fostering regional investment and innovation development; earmarking for regional government bodies; – effectuation of purpose-built regional innovation and investment activity support programs.
Entrepreneurial	<ul style="list-style-type: none"> – Governance mechanism impact broadening for investments made in innovations uptake and implementation; – strategic alliances formation, involvement of external consultants in enterprise innovation strategy development and innovation project business plans preparation; – ability to fulfill government order; venture capital mobilization.

Source: author's development

Investment activity of the region is determined by its income level with regard to economic growth potential and, respectively, investment attractiveness and the possibility of investment with accumulated potential, and the liquidity ratio, which characterizes cash flow movement in the region and the ability to transform the accrued capital into real cash. Profitability of the region with regard to its impact on its investment activity is determined by the indicators of the obtained gross revenue in the region and the factors which extend influence on it as well as real income of the population, namely, the amount of profit-making enterprises, inflation level and export-orientees of the region etc.

Research and development systems functioning and innovation development are influenced by multiple exogenous and endogenous factors. This requires their systematization, definition of strengths and possibilities, which are feasible to be used when conducting a complex system of changes.

The majority of regions are characterized by structural deformations and development and production potential depletion. Developed industrial regions demonstrate a high level of capital stock wear out, and in some industries it tends to be critical. Modernization rate and investment quote in the fixed capital in these regions are insufficient.

Effective regional innovation and investment systems formation with the feasible use of the available innovation and investment potential will ensure funding and regional development stimulation with the account taken of the local specificity of regional programs and will create new skilled workplaces to provide for the socio-economic development of the region.

Under the conditions of globalization, implementation of the innovation and investment strategy of the region gains importance, which would ensure qualitative changes of the production and export profile towards the emphasis on more technology-savvy and competitive products, innovation and investment development of manufacturing in the

region with the aim of its competitiveness enhancement as well as ultimate and complex utilization of all available resources in the region (fig. 4).

In the process of regional investment promotion strategies, it is necessary to pay particular attention to the composition of capital coming into the economy. Modern regional and national programs are aimed only at direct investment attraction; however, international practices justify the necessity of portfolio investment for the sustainable development of certain sectors of the economy. Regional statistics of Ukraine does not contain information on portfolio investment at the regional level and requires improvement of the aspect of statistical base sprawling both through direct and portfolio investments. Program activity should emphasize promotion of all kinds of investment, which may be particularly beneficial for the regional economy.

The majority of the regions in the country mainly do short-term planning with problems to be solved by the socio-economic development plan are limited to the solution of current needs to provide for the correspondent living standard of the population. However, the primary issue of the region's competitive activity is the direction of its innovation and investment development with the application on condition of innovation and investment potential application with obligatory implementation of innovative technologies, which requires various developments for differing investment volume and behavior.

Investment provision of the Ukrainian economy modernization in harmony and complementarity of its regional complexes remains the prime direction for reformations. One of the underutilized resources of investment climate amelioration and the feasibility of investment decision-making is the increase in professionalism of all investment activity stakeholders, investment management professionalism, and quality of the entire investment processes government regulation system.

The basic directions of innovation and investment potential development at the regional level are as fol-

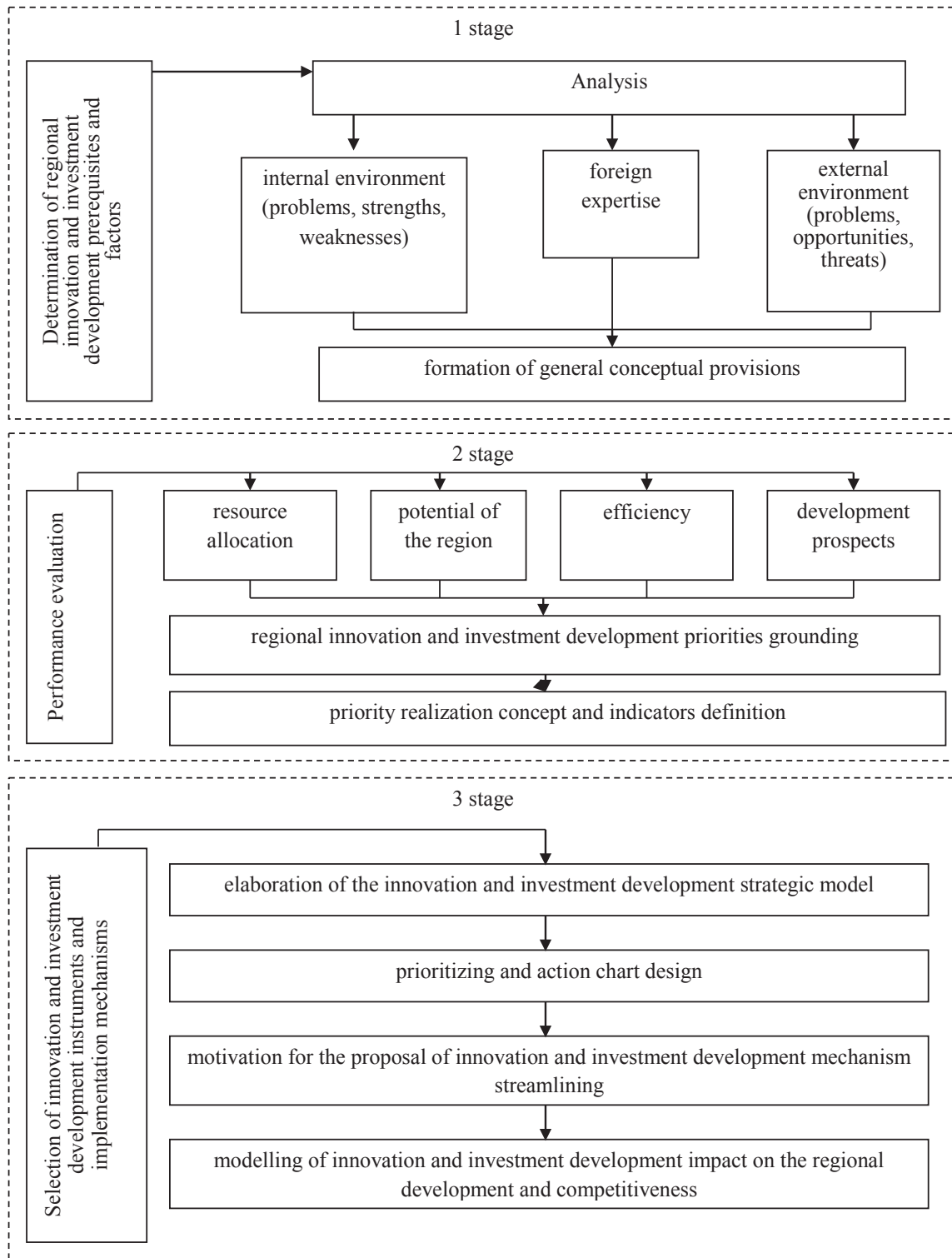


Fig. 4. Regional innovation and investment development concept

Source: compiled on the basis of sources 12–16 development

lows: enhancement of socio-economic strategy competitiveness; creation of favorable conditions for positive investment climate formation in the region as well as in the country; positive regional investment image formation; free access of potential investors to the investment proposal catalog of the region. Herewith, the precondition of the efficacy of the feasible innovation and investment potential utilization strategy is the establishment of the action plan in the government, taxation, monetary and foreign economic spheres.

It is important to give top priority to innovations at all levels and in all government bodies. The top-priority directions of regional innovation and investment development aimed at present-day socio-economic development of the region involve machine building and knowledge-intensive production, fuel and energy complex for energy-efficient and non-emitting energy technologies implementation.

Conclusions and offers. The increasingly intensive processes of scientific, financial and production

companies' integration into various large entities of various forms of vertical or horizontal corporation business in the region, along with other positive results, may become factors for the proper sustainable scientific, technological and financial basis for innovation activity development.

The main aim of the effective use of innovation and investment potential in the region is creation of favorable conditions for the increased fundraising from diverse business entities for the regional innovation activity. It is worth fostering efforts and

resources for fulfilling the primary stages of large-scale investment projects, opening prospects for the application of capital provided by various business entities.

Therefore, effective implementation of the regional innovation and investment potential is possible only on condition of complex innovation and investment processes support in the region; organizational, technical support and human resourcing; funding of the innovation and investment activity; investment and innovation incentivization mechanism.

Список використаних джерел:

1. Мазій Н., Войтик О. Інвестиційно-інноваційна діяльність та регіональні чинники формування привабливості регіонів. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2(48). С. 128–135.
2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року (проект – 2017). URL: <http://www.ua.undp.org> (дата звернення: 10.05.2019).
3. Гавкалова Н. та ін. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи : монографія. Харків : вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. 400 с.
4. Амоша О., Землянкін А., Підорачева І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова структурних реформ в Україні. *Економіка України*. 2015. № 9. С. 49–65.
5. Бубенко П. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія. Харків : ХНАМГ, 2008. 295 с.
6. Бутко М., Сосновська О. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток прикордонних регіонів. *Інвестиції: практика і досвід*. 2010. № 2. С. 8–11.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / за ред. В. Гейця. Київ : Ін-т екон. прогнозування, 2003. 1008 с.
8. Гесць В., Семиноженко В. Інноваційні перспективи України : монографія. Харків : Константа, 2006. 272 с.
9. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика : монографія / за ред. Л. Федулової. Київ : Основа, 2005. 552 с.
10. Полякова Ю. Інноваційний потенціал регіонів України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 168–171.
11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2019).
12. Краус Н. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 596 с.
13. Мних О., Захарчин Г., Гончаров Є. Особливості інноваційно-організаційного розвитку регіональної економіки в умовах поглиблення кризи. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 132–139.
14. Рудь Н. Інноваційний потенціал регіону: нові підходи до оцінки. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 140–150.
15. Шкурупій О., Флегантова А. Варіативні можливості розвитку економіки України на основі використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2(29). С. 25–35.
16. Скоробогатова Н. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи. *Економічний вісник НТУ «КПІ»*. 2016. № 2. С. 214–222.

References:

1. Mazyi N., Voityk O. (2015). Instytusiino-innovatsiina diiainist ta rehionalni chynnyky formuvannya pryvablyvosti rehioniv. [Investment-innovative activity and regional factors of forming of attractiveness of regions]. *Aktualni problemy derzavnoho upravlinnia*, no. 2(48), pp. 128–135.
2. Stratehiia staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku (proekt – 2017). Available at: <http://www.ua.undp.org> (acceseed: 10 May 2019).
3. Gavkalova N. (ed.) (2013). Upravlinnia rehionalnym rozvytkom: problemy ta perspektyvy [Regional development management: challenges and perspectives]. Kharkiv : KhNEU im. S. Kuznecja. (in Ukrainian)
4. Amosha O., Zemlyankin A., Pidoracheva I. (2015). Udoskonalennja systemy upravlinnja innovacijamy jak umova strukturnykh reform v Ukraini [Improving the innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9, pp. 49–65.
5. Bubenko P. (2008). Instytucijna dy namika prostorovoyi organizaciji ekonomichnogo rozvy'tku. [Institutional dynamics of spatial organization of economic development]. Kharkiv : KhNAMG. (in Ukrainian)
6. Butko M., Sosnovskay O. (2010). Vplyv priamykh inozemnykh investytsii na rozvytok prykordonnykh rehioniv [The impact of foreign direct investment on the border regions development]. *Investytsii: praktyka i dosvid*, no. 2, pp. 8–11.
7. Heyets V. (ed.) (2003). Ekonomika Ukrainy: strategiya i polityka dovgostrokovogo rozvy'tku : monografiya [Economy of Ukraine: strategy and policy of long-term development : monografiya]. Kyiv : Instytut ekonomichnoho prohnozuvannia. (in Ukrainian)
8. Heyets V., Seminozhenko V. (2003). Innovatsiini perspektyvy Ukrainy [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv : Konstanta. (in Ukrainian)
9. Fedulova L. (ed.) (2005). Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema, upravlinnia, derzhavna polityka [Innovative development of the economy: model, system, management, state policy]. Kyiv : Osнова. (in Ukrainian)
10. Poliakova Yu. (2016). Innovatsiinyi potentsial rehioniv Ukrainy [Innovative potential of Ukraine' regions]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, no 6, p. 2, pp. 168–171.
11. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (acceseed: 10.05.2019).
12. Kraus N. (2015). Stanovlennia innovatsiinoi ekonomiky v umovakh instytusionalnykh zmin [Innovative economy formation in conditions of institutional changes]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
13. Mnykh O., Zaharchin G., Goncharov Ye. (2011). Osoblyvosti innovatsiino-orhanizatsiinogo rozvytku rehionalnoi ekonomiky [Features of innovative and organizational development of the regional economy in condition of deepening of the crisis]. *Rehionalna ekonomika*, no. 4, pp. 132–139.
14. Ruddy N. (2011). Innovatsiinyi potentsial rehionu: novi pidkhodj do otsinky [Innovation potential of the region: new approaches to the assessment]. *Rehionalna ekonomika*, no. 4, pp. 140–150.
15. Shkurupiy O., Flegantova A. (2017). Variatyvni mozhlyvosti rozvytku ekonomiky Ukrainy na osnovi vykorystannia innovatsiino-investytsiinoho potentsialu [Variable opportunities of Ukrainian economy development on the basis of innovative and investment potential using]. *Ekonomichni teoriya ta pravo*, no. 2(29), pp. 25–35.
16. Skorobogatova N. (2016). Innovatsiino-investytsiinyi rozvytok rehioniv Ukrainy: problemy ta perspektyvy [Innovation and investment development of Ukraine' regions: problems and perspectives]. *Ekonomichni visnyk NTU "KhpY"*, no. 2, pp. 214–222.

Грузд М. В.Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**РАЦИОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ****Анотація**

У статті означено кроки стабільного розвитку інноваційно-інвестиційних процесів регіону та необхідні організаційно-економічні заходи підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності на різних рівнях управління для стабільного зростання виробництва та реалізації якісної продукції. Регіональну інноваційно-інвестиційну систему розглянуто як комплексну системну взаємодію елементів, де здійснюється співпраця держави та органів місцевого самоврядування, бізнесу, публічних організацій, науково-дослідних та освітніх установ, недержавних організацій та структур трансферту інновацій, які створюють можливості для ефективного використання інноваційного та інвестиційного потенціалу регіону. Інноваційно-інвестиційний потенціал регіону означено як динамічну й адаптивну багатовимірну якісну характеристику економічної одиниці, складовими якої є потенціал регіону, ринок споживання інноваційного продукту та інституційна спроможність держави до стимулювання інновацій. Визначено проблеми, що гальмують ефективне використання інноваційно-інвестиційного потенціалу регіонів. Запропоновано напрями реалізації інноваційно орієнтованої стратегії розвитку інвестиційної діяльності регіону, яка сприяє розвитку територіальних мезорівневих структур та забезпечує консолідацію ресурсів і узгодження економічних інтересів на різних рівнях господарювання. Надано комплексний стратегічний підхід до інноваційного розвитку регіону, що передбачає формування відповідних інноваційних механізмів активізації конкурентних переваг регіону з означеним інвестиційним забезпеченням фінансування. Розглянуто передумови формування ефективних регіональних інноваційно-інвестиційних систем за раціонального використання ресурсного потенціалу для здійснення фінансування та стимулювання розвитку регіонів з урахуванням місцевих особливостей. Запропоновано концепцію інноваційно-інвестиційного розвитку регіону, реалізація якої забезпечить якісну зміну структури виробництва та експорту щодо зростання ваги більш технологічної продукції.

Ключові слова: інноваційна активність, інвестиційна система, інноваційно-інвестиційний потенціал, стратегія, регіон.

Грузд М. В.Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця**РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА****Резюме**

В статье определены шаги стабильного развития инновационно-инвестиционных процессов региона и необходимые организационно-экономические меры для поддержки инвестиционной и инновационной деятельности на разных уровнях управления для устойчивого роста промышленного производства и реализации продукции. Предоставлен комплексный стратегический подход к инновационному развитию региона, который предусматривает формирование соответствующих инновационных механизмов активизации конкурентных преимуществ региона с инвестиционным обеспечением финансирования. Предложена концепция инновационно-инвестиционного развития региона, реализация которой обеспечит качественное изменение структуры производства и экспорта в направлении роста доли более технологичной и конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: инновационная активность, инвестиционная система, инновационно-инвестиционный потенциал, стратегия, регион.

УДК 338:504

Кузьмин В. М.**Борецька Н. В.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто стратегічні аспекти та формування стратегічних пріоритетів низьковуглецевого розвитку регіону та його територій. Сформовано такі стратегічні пріоритети низьковуглецевого розвитку регіону та його територій, як формування цінностей та принципів низьковуглецевого розвитку, максимальне залучення громадськості до формування стратегій та програм низьковуглецевого розвитку регіону та його територій, енергоефективність, відновлювана енергетика, скорочення викидів парникових газів та поглинання вуглецю. Сформовані стратегічні пріоритети деталізовані з коротким обґрунтуванням до рівня конкретних проектів та заходів. Обґрунтовано, що стратегія низьковуглецевого розвитку є пріоритетом не тільки національного економічного розвитку, але й регіону та кожної територіальної громади.

Ключові слова: низьковуглецевий розвиток, стратегія, регіон, пріоритети, цінності, енергоефективність, відновлювані джерела енергії.

Постановка проблеми. Концепція сталого низьковуглецевого розвитку передбачає вжиття комплексу заходів, які повинні забезпечити скорочення викидів парникових газів і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності економіки за рахунок обмеження її залежності від вуглецевої сировини. Україна включилася в реалізацію завдань щодо сталого низьковуглецевого розвитку в рамках міжнародних угод про асоціацію з ЄС, Паризьких угод тощо.

Одним з важливих стратегічних документів є Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року [1]. Необхідно відзначити, що успішна реалізація приведеної державної стратегії низьковуглецевого розвитку неможлива без вжиття стратегічних заходів на регіональному та місцевому рівнях. Більш того, окремі регіони, території, громади можуть уже найближчим часом як здійснити стратегічні прориви в окремих аспектах низьковуглецевого розвитку, так і загалом реалізувати повний перехід на відновлювальні джерела енергії, стовідсоткове використання побутових відходів тощо.

Отже, кожному регіону та території необхідно розробити власні стратегії низьковуглецевого розвитку (або в рамках перегляду загальної стратегії сформулювати окремі стратегічні цілі).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. 18 липня 2018 року протокольним рішенням засідання Кабінету Міністрів України підтримано та схвалено пропозицію Міністерства екології та природних ресурсів щодо направлення до Секретаріату Рамкової конвенції ООН про зміну клімату Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року [1]. 30 липня 2018 року Стратегію було розміщено на сайті Секретаріату Рамкової Конвенції ООН.

Існують різні оцінки представленої Стратегії, проте необхідно відзначити, що ідеологія, мета, цілі стратегії правильні, але ефективність стратегії визначатиметься успіхами в її реалізації.

Серед публікацій українських авторів необхідно відзначити праці І.П. Гайдуцького [2; 3], О.В. Бутрима, О.І. Дреботи [4], Н.В. Караєвої, М.В. Березницької [5].

І.П. Гайдуцький у статті «Низьковуглецевий розвиток: глобальні інструменти мотивації» відзначає, що Україна має великі можливості для зниження вуглецеємності економіки насамперед за рахунок енергоощадності (у 1,5–2 рази), модернізації виробничих потужностей (у 1,5–2 рази), енергоінновацій, які до 2030 року дадуть змогу замінити третину вуглецевих енергоносіїв безвуглецевими, а також на третину знизити вуглецеємність ВВП країни. Отже, Україні вкрай необхідна система мотивації низьковуглецевого розвитку з подвійним ефектом впливу, спрямованої як на забезпечення (змушування) істотного скорочення вуглецевих викидів, так і на заохочення інвестування енергоконверсії [3, с. 25].

О.В. Бутрим та О.І. Дреботи у статті [4] провели обґрунтування стратегічних напрямів формування внутрішнього вуглецевого ринку, окреслили основні принципи та аспекти його функціонування в секторі землекористування.

Н.В. Караєва, М.В. Березницька в праці [5] за результатами експертних досліджень відзначають, що найбільш пріоритетними напрямами переходу до низьковуглецевого розвитку України є впровадження технологій відновлювальної енергетики та розроблення ринкових механізмів скорочення викидів парникових газів для підприємств різних галузей економіки. Автори дослід-

жень відзначають важливість низьковуглецевого розвитку на глобальному та національному рівні, проте не менш значимим низьковуглецевий розвиток є на регіональному та локальному рівнях.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Регіон та його території є унікальними щодо ресурсів, управління, ринкового потенціалу, культури, цінностей, що зумовлює унікальність стратегій розвитку та шляхів їх реалізації, проте це не робить неможливим окреслення спільних груп політик низьковуглецевого розвитку та формування ефективних (можливо, спільних) заходів з їх реалізації.

Також важливою є спільність стратегічного бачення, стратегічних цілей на державному, регіональному та місцевому рівнях, оскільки це забезпечує можливість реалізації спільної політики, проєктів з можливістю залучення ресурсів міжнародних, державних, місцевих органів та організацій.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, питання формування пріоритетних напрямів стратегій низьковуглецевого розвитку регіону потребують додаткової деталізації та обґрунтування.

Мета статті. Метою роботи є дослідження стратегічних аспектів низьковуглецевого розвитку регіону, окреслення стратегічних пріоритетів низьковуглецевого розвитку регіону, їх обґрунтування та деталізація.

Виклад основного матеріалу. Як уже відзначено, одним з важливих стратегічних документів є Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року [1]. Основна ідея цієї стратегії полягає у сталому розвитку країни паралельно зі скороченням викидів парникових газів, зокрема двоокису вуглецю. Стратегія передбачає стабілізацію викидів парникових газів у 2050 році на рівні 35% від обсягів 1990 року за значного зростання економіки. Це досягається шляхом вжиття енергоефективних заходів та заміни використання викопного палива на відновлювальні джерела енергії. Для цього необхідна системна політика на державному, регіональному та місцевому рівнях, причому системність потрібна не тільки для скорочення викидів парникових газів, але й для підвищення енергетичної безпеки, сталого економічного розвитку та залучення інвестицій у створення нових робочих місць.

Пріоритетні напрями стратегій низьковуглецевого розвитку регіону та його територій, які визначальною мірою гармонізовані з державною стратегією та є актуальними для більшості регіонів, доцільно визначити таким чином.

Формування цінностей та принципів низьковуглецевого розвитку, максимальне залучення громадськості до формування стратегій і програм низьковуглецевого розвитку територій регіону.

Можна відзначити актуальність та важливість Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року, Енергетичної стратегії України на період до 2035 року, інших державних стратегій, проте поки цінності збереження довкілля для майбутніх поколінь не стануть найважливішими для кожного громадянина, підприємця, органів влади, то ми будемо тільки бачити кліматичні загрози, забруднення річок, вирубки лісів та інших зелених насаджень, виснаження земельних угідь, хаотичну забудову, збільшення площ сміттєзвалищ, збільшення викидів від енергетики та транспорту тощо. Ці загрози потенційно стануть основними причинами конфліктів між окремими соціальними групами, громадами, владними структурами, що унеможливить економічний та

соціальний розвиток країни й регіонів, тому цей напрям є найважливішим серед пріоритетів.

Серед основних політик та заходів з реалізації цього пріоритетного напрямку доцільно виділити такі.

1) Утвердження принципів сталого розвитку, зокрема низьковуглецевого, шляхом проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи з питань сталого розвитку, енергоефективності, економічних можливостей впровадження джерел відновлювальної енергії, удосконалення поведінки з відходами тощо.

Необхідна актуалізація питань усіх аспектів низьковуглецевого розвитку серед населення регіону шляхом проведення обговорень, дискусій, круглих столів тощо від дошкільних закладів до релігійних організацій, які функціонують в регіоні та територіальних громадах. Необхідно проведення роз'яснювальних компаній з питань енергоефективності, зменшення утворення побутових відходів, можливостей використання відновлювальних джерел. В процесі підготовки роз'яснювальних компаній та їх проведення будуть сформовані та конкретизовані дані зі споживання енергоресурсів, комунальних послуг в розрізі регіону, окремих секторів економіки, окремих територій та громад, потенціалу можливих відновлювальних джерел. Основною метою вжиття таких заходів є окреслення можливих дій з енергоефективності та можливостей упровадження джерел відновлювальної енергії, а також участі у житті таких заходів усіх секторів регіону та громад.

2) Здійснення моніторингу енергетичної безпеки та енергоефективності регіону, територіальних громад, проведення енергоаудиту будівель та споруд громадського сектору, підприємницьких структур та приватних господарств.

Необхідне створення системи моніторингу енергетичної безпеки та енергоефективності регіону й територіальних громад із суцільною енергетичною паспортизацією житлових та громадських будівель за кошти бюджету регіону та територіальних громад або залучених джерел. Для створення такої системи доцільно залучити фахівців з енергетичного менеджменту, підготовлених за кошти місцевих бюджетів або залучених джерел через навчання, підвищення кваліфікації працівників виконавчих органів державної влади та самоврядування, активної молоді.

3) Вивчення досвіду передових регіонів та громад, зокрема зарубіжних, залучення наукових та громадських організацій до проведення досліджень, обґрунтування заходів, реалізація демонстраційних проєктів зі сталого розвитку, зокрема низьковуглецевого.

Зарубіжні, зокрема європейські, регіони та громади мають значний практичний досвід зі впровадження проєктів низьковуглецевого розвитку, тому в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій можна детально вивчити успішні проєкти в цій сфері, адже зарубіжні організації здебільшого не відмовляють в консультуванні з використанням їхнього досвіду. Вітчизняні наукові та громадські організації також мають досвід з реалізації проєктів з енергоефективності та використання відновлювальних джерел, тому вони можуть надати консультативну допомогу, взяти участь в обґрунтуванні перспективних проєктів, до того ж вони мають досвід залучення коштів різноманітних фондів, тому можлива спільна реалізація пілотних або демонстраційних проєктів з низьковуглецевого розвитку з органами влади регіону та його територій, громадськими організаціями, іншими зацікавленими сторонами.

4) Розроблення та затвердження стратегії або комплексної програми низьковуглецевого розвитку з максимальним залученням до цього процесу громадян та всіх зацікавлених сторін, регулярне інформування громадськості про досягнуті результати, проблеми щодо реалізації цілей стратегії або складових програм.

Принцип участі є одним з визначальних для ефективного реалізації будь-яких починань на території регіону або громади. Насамперед цей принцип обов'язковий для визначення майбутнього громади та під час формування стратегії розвитку. В багатьох регіонах, територіальних громадах сформовано стратегії розвитку на принципах сталого розвитку, тому перехід на шлях низьковуглецевого розвитку є еволюційним поступком, який повинен знайти своє відображення в стратегії низьковуглецевого розвитку (або в рамках перегляду загальної стратегії окремою стратегічною програмою). Загалом питання моніторингу стратегії, інформування громадськості про результати реалізації стратегії врегульовані нормативними документами, додатково вони, як правило, відображені в стратегічних планах.

5) Активне формування партнерства для фінансування заходів з реалізації цілей стратегії низьковуглецевого розвитку регіону (міжсекторного партнерства організацій та громад регіону, партнерства з державними інституціями та фондами, партнерства із зарубіжними організаціями, фондами, громадами тощо).

В державі створені механізми фінансування заходів з підвищення енергетичної ефективності для різних секторів економіки та домогосподарств державними інституціями, зокрема програми Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, цільового кредитування державними банками, зокрема за іноземними кредитними програмами.

Необхідно розвивати державно-приватне партнерство шляхом залучення приватних інвестицій у підвищення енергоефективності об'єктів комунальної власності (шкіл, дитсадків, лікарень тощо).

Також є можливість участі в міжнародних проєктах та розвитку співпраці організацій регіону та територіальних громад з міжнародними інституціями у сферах, які прямо чи опосередковано пов'язані із забезпеченням енергоефективності розвитку відновлюваної енергетики.

Енергоефективність.

В більшості регіонів розроблені програми з енергоефективності. Проте такі програми, як правило, містять заходи з енергоефективності в енергетичному та промисловому секторах. Ці заходи є важливими, оскільки енергоемність української економіки в 3,8 рази вище, ніж у країнах ЄС. Проте більше половини енергетичних ресурсів споживається безпосередньо в побутовому секторі. 70% населення України проживають в багатоквартирних будинках, які споживають 44% енергії країни. Енергоефективність українських будівель в середньому в 4 рази нижче, ніж у країнах Західної Європи, крім того, 30–40% енергії втрачається в комунальному секторі під час її транспортування та розподілу.

Основними політиками/заходами з реалізації пріоритетного напрямку «Енергоефективність» є такі.

1) Формування рекомендацій із забезпечення енергоефективності під час проектування та будівництва житлових і громадських будівель на території регіону. Проектування та будівництво житлових і громадських будівель на території регіону

має проводитись на основі чітких рекомендацій з урахуванням державних норм та правил, місцевих кліматичних умов, рельєфу місцевості, доступу до мереж, використання місцевих матеріалів тощо. При цьому рекомендації спрямовані на максимальне використання відновлювальних джерел енергії, містять алгоритми розрахунку показників витрат енергоресурсів для освітлення, опалення, гарячого постачання, зокрема за рахунок відновлювальних джерел, рекомендації з водопостачання, водовідведення, поводження з побутовими відходами.

2) Планування та реалізація термомодернізації житлових та громадських будівель, визначення обсягів необхідного фінансування та можливих джерел фінансування заходів. Одним з першочергових завдань є розроблення та реалізація планів термомодернізації будинків з урахуванням кліматичних та місцевих умов. Виконання цього завдання потребує комплексного підходу, адже всі житлові та громадські будівлі повинні бути забезпечені проектами термомодернізації. Такі проекти можуть бути виконані фахівцями з енергоменеджменту (підготовлених за кошти бюджету або залучених) на основі енергетичних паспортів. На підставі проектів визначаються необхідні обсяги фінансування для термомодернізації будівель. Обсяги необхідного фінансування слід очікувати значними, проте основними джерелами фінансування через простоту залучення та використання будуть місцеві джерела, такі як бюджет регіону, бюджет територіальних громад і власні кошти власників будівель. Для малозабезпечених власників будівель доцільно сформулювати програму співфінансування з місцевого бюджету залежно від доходів власників будівель (для окремих пільгових категорій виділяється стовідсоткове фінансування з бюджету). Слід відзначити, що через стабільне удорожчання енергоносіїв проекти енергомодернізації є досить привабливими для власників будівель, крім того, енергомодернізація потенційно знижує майбутні витрати відновлювальних енергоресурсів.

3) Реалізація проектів пасивних будівель (з мінімальним споживанням зовнішніх джерел енергії). Важливою є демонстрація в місцевих умовах можливості щодо досягнення близького до нульового споживання енергії під час створення нових та реконструкції й технічного переобладнання наявних будівель. Реалізація таких проектів є можливою за міжнародної технічної підтримки або приватних інвесторів, метою чого є реалізація проекту пасивних будівель на території регіону.

4) Розроблення та вжиття заходів зі зменшення витрат і втрат енергії в електричних, теплових, водопровідних, водовідвідних системах під час поводження з твердими побутовими відходами. Більшість мереж комунального господарства проектувалась та створювалась декілька десятиліть тому, отже, є технічно та морально застарілою, існує необхідність їх модернізації, при цьому більшість проектів з модернізації мереж будуть забезпечувати більшу енергоефективність насамперед за рахунок зменшення втрат у системах передачі та розподілу електроенергії, теплової енергії, води, стоків, зменшення обсягів транспортування твердих побутових відходів тощо.

Відновлювана енергетика.

Затверджений Національний план дій з відновлювальної енергетики передбачає у 2020 році частку відновлювальних джерел енергії 11% у валовому кінцевому енергоспоживанні [6]. Нині

«зелені» електростанції виробляють уже третину електроенергії у світі [7]. Таким чином, щоб не відставати від світових трендів, необхідне зростання більш ніж на 1% у рік частки відновлювальних джерел, отже, такий індикатор повинен бути основою регіональних програм з відновлювальної енергетики.

Основними політиками/заходами з реалізації пріоритетного напрямку «Відновлювальна енергетика» є такі.

1) Стимулювання виробництва екологічно чистої сонячної та вітрової електроенергії в регіоні. В державі впроваджено низку механізмів стимулювання застосування відновлюваних джерел енергії, зокрема «зелений» тариф. Проте регіони та їх територіальні громади можуть впровадити власні програми стимулювання встановлення джерел сонячної або вітрової енергетики для бюджетних установ, комунального та приватного сектору шляхом фінансового стимулювання, технічної підтримки встановлення та обслуговування джерел відновлюваної енергетики тощо.

2) Підтримка впровадження технологій акумулювання електричної та теплової енергії в громадському та приватному секторах. Однією з особливостей джерел сонячної або вітрової енергетики є нерівномірність генерації, тому для надійності та належної ефективності необхідно акумулювати електричну енергію. Акумулювання теплової енергії підвищує енергоефективність джерел теплової енергії, тому необхідна як технічна підтримка в розробленні та впровадженні технологій акумулювання енергії, так і фінансове стимулювання шляхом надання субсидій, відшкодування частини витрат та запровадження інших фінансових стимулів.

3) Дослідження можливостей виробництва та використання біогазу. Значне підвищення ціни на природний газ стимулює пошук альтернативних джерел генерації горючих газів, зокрема біогазу. В європейських країнах є значний досвід у цій сфері, деякі територіальні громади повністю забезпечують себе електроенергією, генерованою з біогазу, комунальні служби значною мірою задовольняють потреби в електроенергії за рахунок її генерації з газу, який утворюється на очисних спорудах та сміттєзвалищах. Великим є потенціал виробництва біогазу в сільських територіях шляхом використання відходів тваринництва та птахівництва шляхом встановлення реакторів для зброджування гною, а також від інших первинних та вторинних продуктів агропромислового виробництва. Ця сфера є привабливою для приватного інвестора, особливо якщо є підтримка органів управління регіону та громад.

4) Розширення використання та сталого виробництва біомаси для енергозабезпечення. В Україні є успішні приклади використання біомаси (дерева, деревних відходів, соломи, відходів олійних виробництв тощо) для централізованого виробництва тепла та електроенергії, уряд України стимулює населення до встановлення твердопаливних котлів. В регіонах та громадах також є потенціал для розширення використання біомаси із сільського та лісового господарств, для розширення продукування біомаси, зокрема енергетичних культур, для виробництва тепла та електроенергії, а також заміни природного газу та викопних видів твердого палива.

5) Виробництво рідкого та газоподібного біопалива з біомаси та відходів. В країнах з пріоритетом низьковуглецевого розвитку застосовуються

сучасні технології одержання біопалива з біомаси та відходів, переважно харчових (наприклад, у Лондоні для одержання біопалива для громадського транспорту використовують навіть відходи завареної меленої кави). В Україні використовують технології виробництва біодизеля. Такі технології ще не мають достатнього техніко-нормативного забезпечення, але можуть бути економічно привабливими для територій, на яких вирощуються енергетичні культури та налагоджений збір енергетично цінних відходів.

Скорочення викидів парникових газів і поглинання вуглецю.

Порівняно з 1990 роком викиди парникових газів у 2017 році складають 31,7%, водночас на душу населення обсяг викидів парникових газів складає 4,75 т, за показником чого Україна входить в першу десятку країн світу. Як уже відзначено, Стратегія [1] передбачає стабілізацію викидів парникових газів у 2050 році на рівні 35% від обсягів 1990 року за значного зростання економіки.

Скорочення викидів парникових газів є не стільки індикативним показником, скільки узгальнюючим показником поступу руху країни, регіону, громади до сталого розвитку, ефективних інновацій, турботи про майбутнє, тому регіони та громади повинні ставити амбітні цілі, зокрема зниження викидів парникових газів до 10% від рівня 1990 року найближчим часом, при цьому вони можуть розраховувати на міжнародний, переважно європейський, досвід у цій сфері, залучення вагової міжнародної технічної та фінансової допомоги.

Основними політиками/заходами з реалізації пріоритетного напрямку «Скорочення викидів парникових газів і поглинання вуглецю» є такі.

1) Розроблення та впровадження регіональних програм поводження з побутовими відходами, узгоджених зі Стратегією низьковуглецевого розвитку. Питання розроблення політики поводження з побутовими відходами є актуальним для всіх регіонів та громад, тому розробленню та впровадженню органами державної влади й самоврядування ефективних та сучасних програм поводження з побутовими відходами немає альтернатив. Уже відзначено можливість виробництва біогазу на полігонах побутових відходів. За відповідного сортування відходів можна отримати значні обсяги вторинної сировини, яка під час застосування сучасних технологій екологічно безпечно використовується для виробництва теплової та електричної енергії, перш за все для задоволення потреб територіальних громад. Перелічені заходи скорочують викиди парникових та інших шкідливих видиків і стоків.

2) Проведення інвентаризації та оцінювання зелених насаджень на території регіону й громад, обсягів їх поглинання вуглецю; розроблення та реалізація програм озеленення населених пунктів у громадському та приватному секторах. Зелені насадження є одними з найбільш значимих природних чинників поглинання вуглецю та зменшення вуглецевих газів. В багатьох регіонах та територіальних громадах робота з озеленення є успішною, проте в окремих регіонах та громадах є конфліктні ситуації, насамперед зумовлені забудовою зелених зон. Насамперед необхідно провести інвентаризацію зелених насаджень за межами населених пунктів, оцінювання їх стану та обсягів поглинання вуглецю. Програми озеленення населених пунктів повинні передбачати стимулювання вжиття

заходів з підтримки та покращення стану дерев і насаджень у житлових районах населених пунктів, підвищення щільності рослин шляхом створення громадських і прибудинкових садів, зелених дахів, посадки різних видів насаджень, що активно поглинають вуглець. Віджилі зелені насадження є джерелом біомаси, використання якої окреслено вище.

3) Покращення практик ведення господарської діяльності у сільському та лісовому господарстві на основі кліматично орієнтованих методів ведення. Зміна клімату, однією з причин якої вважаються парникові гази, вимагає вдосконалення практичної господарської діяльності у сільському та лісовому господарстві. В Карпатах та інших регіонах є значні масиви сухих хвойних дерев (багато дослідників вважають причиною усихання лісів зміну клімату), тому це питання потребує нових практик формування нових насаджень, розширення й належного збереження заповідного фонду. В сільському господарстві необхідне стимулювання впровадження інноваційних агротехнологій, спрямованих на збереження та покращення родючості, ротації культур, зменшення механічного впливу на ґрунт, а також підтримка заходів, спрямованих на створення малопродуктивних сільськогосподарських земель на луки, пасовища, сади або ліс. Як уже відзначено, лісове й сільське господарство є основним джерелом біомаси.

4) Сприяння заміщенню енергоємної продукції (виробів з металу, бетону, пластику тощо) на продукцію з екологічної та низько енергоємної сировини, насамперед з деревини, соломи, глини. Найбільш простим прикладом є заміна пластикових пакетів на паперові, що ніби є простим рішенням, але настільки важливим для екології, що низка країн законодавчо заборонила використання пластикових пакетів. Низка країн обмежує використання бетонних конструкцій, адже для виробництва цементу й бетону витрачається велика кількість енергії, також значна кількість енергії потрібна для демонтажу та утилізації бетонних конструкцій. Водночас продукція з деревини менш енергоємна, крім того, в період зростання деревина поглинає вуглець.

В нашій країні ще не створено належних законодавчих основ заміщення енергоємної продукції. Проте регіони та територіальні громади повинні сприяти політиці заміщення енергоємної продукції, виробленої з металу, бетону, пластику тощо, на продукцію з деревини та інших природних матеріалів, а також самі проводити її.

Висновки і пропозиції. Отже, сформовано стратегічні пріоритети низьковуглецевого розвитку регіону та його територій, якими є формування цінностей та принципів низьковуглецевого розвитку, максимальне залучення громадськості до формування стратегій та програм низьковуглецевого розвитку територій регіону, енергоефективність, відновлювана енергетика, скорочення викидів парникових газів та поглинання вуглецю. Сформовані стратегічні пріоритети деталізовані з коротким обґрунтуванням до рівня конкретних проектів та заходів.

Формування й реалізація Стратегії низьковуглецевого розвитку на регіональному рівні сприятиме економічному розвитку регіону, який демонструють європейські країни, де реалізація принципів низьковуглецевого сталого розвитку забезпечує відповідний рівень та якість життя, збереження довкілля.

Список використаних джерел:

1. Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року. *Зелена енергетика*. URL: http://energy.esco.agency/wp-content/uploads/2018/12/2018-4_art45.pdf (дата звернення: 10.05.2019).
2. Гайдучкий І.П. Транснаціональна парадигма сталого низьковуглецевого розвитку. *Економіка та держава*. 2014. № 5. С. 14–19.
3. Гайдучкий І.П. Низьковуглецевий розвиток: глобальні інструменти мотивації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 2. С. 22–26.
4. Бутрим О.В., Дребот О.І. Аспекти стратегії формування внутрішнього вуглецевого ринку при використанні сільсько-господарських земель. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. Вип. 6. С. 57–62.
5. Караєва Н.В., Березницька М.В. Формування стратегічних напрямів переходу до низьковуглецевого розвитку України на основі експертної оцінки. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 39–46.
6. Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 року № 902-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-p> (дата звернення: 10.05.2019).
7. З відновлювальних джерел енергії людство отримує вже третину всієї електроенергії. *Рубрика*. URL: <https://rubryka.com/2019/05/02/zeleni-elektrostantsiyi-vyrobyayut-vzhe-tretynu-vsiyeyi-elektroenergiyi-u-sviti> (дата звернення: 10.05.2019).

References:

1. Stratehiia nyzkovuhletsevoho rozvytku Ukrainy do 2050 roku [Ukraine's low carbon development strategy till 2050]. *Zelenaia enerhetyka*. Available at: http://energy.esco.agency/wp-content/uploads/2018/12/2018-4_art45.pdf (accessed: 10 May 2019).
2. Haidutskiy I.P. (2014). Transnatsionalna paradyhma staloho nyzkovuhletsevoho rozvytku [Transnational paradigm of sustainable low carbon development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 14–19.
3. Haidutskiy I.P. (2017). Nyzkovuhletsevyi rozvytok: hlobalni instrumenty motyvatsii [Low Carbon Evolution: Global Motivational Tools]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 2, pp. 22–26.
4. Butrym O.V., Drebot O.I. (2017). Aspekty stratehii formuvannia vnurishnoho vuhletsevoho rynku pry vykorystanni silskohospodarskykh zemel [Aspects of the strategy of formation of the internal carbon market in the use of agricultural land]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 6, pp. 57–62.
5. Karaieva N.V., Bereznyska M.V. (2014). Formuvannia stratehichnykh napriamiv perekhodu do nyzkovuhletsevoho rozvytku Ukrainy na osnovi ekspertnoi otsinky [Formation of strategic directions of transition to low carbon development of Ukraine on the basis of expert assessment]. *Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*, no. 11, pp. 39–46.
6. Pro Natsionalnyi plan dii z vidnovliuvanoi enerhetyky na period do 2020 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 01 zhovtnia 2014 roku № 902-r [On the National Action Plan for Renewable Energy for the Period till 2020: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 1, 2014 No. 902-r]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-p> (accessed: 10 May 2019).
7. Z vidnovliualnykh dzherel enerhii ljudstvo otrymuie vzhe tretynu vsiiei elektroenerhii [From renewable energy sources humanity receives one third of all electricity]. *Rubryka*. Available at: <https://rubryka.com/2019/05/02/zeleni-elektrostantsiyi-vyrobyayut-vzhe-tretynu-vsiyeyi-elektroenergiyi-u-sviti> (accessed: 10 May 2019).

Кузьмин В. Н.

Борецкая Н. В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НИЗКОУГЛЕРОДНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Резюме

В статье рассмотрены стратегические аспекты и формирование стратегических приоритетов низкоуглеродного развития региона и его территорий. Сформированы такие стратегические приоритеты низкоуглеродистой развития региона и его территорий, как формирование ценностей и принципов низкоуглеродного развития, максимальное привлечение общественности к формированию стратегий и программ низкоуглеродного развития территорий, энергоэффективность, возобновляемая энергетика, сокращение выбросов парниковых газов и поглощение углерода. Сформированные стратегические приоритеты детализированы с коротким обоснованием до уровня конкретных проектов и мероприятий. Обосновано, что стратегия низкоуглеродного развития является приоритетом не только национального экономического развития, но и региона и каждой территориальной общины.

Ключевые слова: низкоуглеродное развитие, стратегия, регион, приоритеты, ценности, энергоэффективность, возобновляемые источники энергии.

Kuzmyn Viktor
Boretska Nataliya

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

STRATEGIC ASPECTS OF LOW-CARBON DEVELOPMENT OF THE REGION

Summary

The concept of sustainable low-carbon development provides for the introduction of a set of measures that should reduce greenhouse gas emissions and, as a result, increase the competitiveness of the economy by limiting its dependence on hydrocarbons. The purpose of the article is to study the strategic aspects of the low-carbon development of the region, the definition of the strategic priorities of the low-carbon development of the region, their justification and specification. Successful implementation of the state strategy of low-carbon development is impossible without the implementation of strategic measures at the regional and local levels. Moreover, individual regions and territories can quickly realize strategic breakthroughs, both in certain aspects of low-carbon development and in general, make a complete transition to renewable energy sources, 100% utilization of household waste, etc. Therefore, each region and territorial community needs to develop its own low-carbon development strategies (or, as part of the general strategy, make a separate strategic goal). It is advisable to define the priority directions of the low-carbon development strategy of the region and its territories, which are to a decisive degree harmonized with the state strategy and relevant to most regions, as follows: formation of values and principles of low-carbon development, maximum public involvement in the formation of strategies and programs for low-carbon development of the region's territories. Energy efficiency, goal: increase energy efficiency by 2 times by 2030. Renewable energy, goal: increase in the share of renewable sources of more than 1% per year. Reducing greenhouse gas emissions and carbon sequestration, goal: reducing greenhouse gas emissions to 10% from the 1990 level in the near future (2050). Strategic priorities were detailed with a brief explanation of the level of specific projects and activities. The formation and implementation of a low-carbon development strategy at the regional level will contribute to the economic development of the region by analogy with European countries, in which the introduction of the principles of low-carbon sustainable development ensures an appropriate level and quality of life, as well as the conservation of the environment.

Keywords: low carbon development, strategy, region, priorities, values, energy efficiency, renewable energy sources.

УДК 332.1:330.3

Лендел О. М.

Мукачівський державний університет

МЕХАНІЗМИ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Інвестиційна діяльність на регіональному рівні – це необхідна складова стабільного соціально-економічного зростання, що прямо впливає на стан економіки країни загалом. В процесі здійснення інвестиційної діяльності виникає потреба обов'язково зіткнутися з ризиками та успішно їх обійти або мінімізувати. У статті розкрито сутність терміна «ризик» та його відмінність від невизначеності, визначено мету управління ризиками. Визначено інвестиційні ризики регіону за рівнем впливу (зовнішні, внутрішні). Виокремлено основні ризики на макро- та мезорівнях, проаналізовано методичні підходи до оцінювання інвестиційних ризиків та механізми управління ними на регіональному рівні, класифіковано методики визначення ризиковості інвестиційного проекту. Зроблено висновок щодо перспектив інвестиційної регіональної діяльності, визначено необхідні кроки щодо покращення умов залучення та здійснення інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, ризик, регіон, інвестиційна діяльність, економічна діяльність, управління ризиками.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах інвестиції є необхідними для покращення фінансового стану регіону та підвищення його соціально-економічних показників. Ризик є важливою складовою оцінювання перспектив інвестиційних вкладень як на рівні регіону, так і на рівні країни загалом. Більшість інвесторів під час здійснення інвестицій вважає менший ризик більш сприятливим, отже, чим менше ризик, тим вигідніше інвестиції. Хоча математично ризик є величиною симетричною, більшість людей розглядає як ризик лише можливість зниження фінансових показників.

Ризик може мати багато визначень, але загалом класифікується як шанс, що результат або реальний прибуток від інвестицій будуть відрізнятися від очікуваного результату або прибутку, а також не виключає можливості втрати деяких або всіх початкових інвестицій.

Механізми визначення ризиків інвестиційного проекту на регіональному рівні є ретельним дослідженням основних та додаткових факторів, що впливають на інвестиційний клімат регіону та легкість ведення бізнесу, а також є першочерговим кроком системи прийняття рішення про доцільність інвестиційних вкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестиційних ризиків та механізмів їх визначення присвятили свої наукові праці О. Гетьман, В. Збарський, І. Крейдич, О. Меленцова, С. Ткач, О. Черевко, Т. Бартон, П. Уокер, А. Кадейра, Дж. Кайзер та інші вчені.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення основних методів та механізмів визначення інвестиційних ризиків на регіональному рівні в сучасних умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. У процесі здійснення будь-якої економічної діяльності суб'єкт господарювання неодмінно зіштовхується з певними ризиками або ймовірністю їх виникнення. У широкому розумінні ризики можуть бути загальноекономічними, або масштабними (на загальнонаціональному рівні), специфічними (характерними для окремих галузей економіки) та індивідуальними (пов'язаними з реалізацією певного проекту для кожного окремого інвестора).

Інвестиційний ризик може бути визначений як ймовірність виникнення втрат щодо очікуваного прибутку від будь-якої конкретної інвестиції через певні економічні, політичні та інші фактори.

Відповідно до трактування деяких авторів ризик – це відхилення фактично встановлених даних від типового, середнього рівня чи альтернативного значення фактору, що оцінюється [3, с. 61].

На думку Ф. Найта [6], ризик – це вимірювана невизначеність, адже підприємець може спрогнозувати або ж розпізнати деякі основні параметри (результати, наслідки, умови) розвитку свого бізнесу в майбутньому.

Т. Бартон, У. Шенкір та П. Уокер [1] вважають, що в інвестиційно-інноваційній діяльності підприємства або регіону, як правило, існують лише декілька основних видів ризику, що потребують вчасного розпізнавання та перманентного моніторингу, оскільки вони становлять найбільшу небезпеку щодо діяльності.

Питанню ризиків в інвестиційній діяльності присвячено також праці сучасних закордонних вчених. Дж.А. Кейзера, Дж.І.М. Халмана, М. Сонг у роботі «З практичного досвіду: застосування методології діагностування ризику» (“From experience: applying the risk diagnosing methodology”) [14] підкреслюють те, що коли немає ризику, то не може бути й ніякої винагороди. Вчені зазначають, що ризик є особливо необхідним, коли необхідно швидко та успішно запустити нові процеси, тобто під час здійснення інноваційної діяльності.

Дійсно, можливість діагностувати ризики та керувати ними, мінімізуючи їх наслідки, все частіше розглядається як життєво важлива риса інновацій, тому у своїй праці науковці пропонують для діагностування ризику користуватись Методологією (RDM), яка спрямована на виявлення та оцінювання технологічних, організаційних та бізнес-ризиків в інноваційній продукції [6].

Також необхідно відзначити низку досліджень зарубіжного економіста А. Кадарея, таких як «Внутрішні та приховані ризики інноваційних проектів» (“Internal and Hidden Risks of Innovation Projects”) [12], «Зовнішні ризики інноваційних проектів» (“External Risks of Innovation Projects”) [11] та «Ризики інкрементних, диференційних, радикальних та проривних інноваційних проектів» (“Risks of Incremental, Differential, Radical, and Breakthrough Innovation Projects”) [13]. Автор акцентує увагу на тому, що оскільки сьогоденні економічні умови швидко змінюються, а інновації стають надто важливими, то необхідно активно досліджувати та імплементувати практику управління ризиками від малих підприємств до рівня регіону та країни загалом.

Оцінювання ефективності здійснення інвестиційної діяльності обов'язково має доповнюватися визначенням ступеня її ризиковості.

На жаль, достеменно визначити ризики та передбачити їх масштаби не завжди вдається, проте оцінювання ризиків за певними відомими ознаками все ж таки дає змогу здебільшого вчасно

спрогнозувати їх виникнення та мінімізувати вплив на економічну діяльність.

Невизначеність та ризик є одними з найважливіших питань під час розгляду, оцінювання та прийняття рішення щодо певного інвестиційного проекту. Ці два терміни нерідко використовуються як синоніми, хоча вони відображають різні поняття. Невизначеність передбачає, що результат діяльності невідомий (позитивний чи негативний), тому що немає усвідомлення конкретних загроз. Ризик, на відміну від невизначеності, чітко вказує на певні загрози в конкретному середовищі нині або в перспективі. Рішення зазвичай вважається ризикованим або невизначеним, якщо воно має декілька можливих результатів, деякі з яких є незадовільними чи навіть збитковими.

Ризик, пов'язаний з проектом, аналізується в науковій літературі як можливе розсіювання результатів щодо рівновірогідного результату [4, с. 14].

Слід зазначити, що нині існують досить успішні теоретичні розробки, методики та практичні механізми та забезпечення стабільності динаміки інноваційно-інвестиційного розвитку. Перевага цих механізмів полягає в тому, що вони враховують невизначеність за допомогою формалізованих моделей, що безпосередньо включають концепції, перевірені практичним досвідом. Ці моделі та механізми дають змогу відносно точно прорахувати пов'язаний з проектом ризик та забезпечують значний прогрес щодо визначення основних загроз, пов'язаних з невизначеністю.

Експерти Всесвітнього Економічного Форуму вже понад 10 років досліджують 50 глобальних ризиків у п'яти різних сферах, а саме економіці, геополітиці, довкіллі, соціальній та технологічній сферах. В одній з нещодавніх доповідей було надано домінуюче значення в системі глобальних ризиків саме геополітичним, що ми можемо спостерігати сьогодні на рівні нашої країни. До категорії економічних ризиків, що викликають максимальну занепокоєність, віднесені ризики безробіття та неповної зайнятості, підйом цін на енергоносії, фінансові кризи. Разом із соціальними ризиками та ризиками розвитку кібертехнологій вони загрожують стабільності глобальної економічної системи загалом. Також актуально є необхідність прийняття до уваги регіональних ризиків у результаті кризових процесів в Європейському Союзі (міграційні процеси, рівень безробіття) [5, с. 49].

Інвестиційний ризик є однією з основних складових регіонального інвестиційного клімату, адже від його рівня залежать вірогідність втрати інвестиційних вкладень та рівень їх прибутку. Ступінь регіонального ризику насамперед залежить від політичної, соціальної, економічної, кримінальної ситуації в країні, але може також бути окремими явищами, притаманними конкретному регіону.

Ключовою метою управління інвестиційними ризиками в регіоні є захист інвестиційних вкладень, залучених у його соціально-економічний розвиток, від шкідливого впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Суб'єктами інвестиційного процесу (насамперед, йдеться про регіональні та центральні органи влади як головних посередників у цьому процесі) на основі отриманих результатів аналізування та оцінювання ризиків інвестиційної діяльності в регіоні приймаються відповідні управлінські рішення щодо того, які методи й засоби застосувати [8, с. 28].

Загалом виділяють такі три методичних підходи до оцінювання інвестиційних ризиків [2, с. 320]:

- ризик дорівнює сумі добутків можливих збитків, зважених з урахуванням їх ймовірності;
- ризик оцінюється як сума ризиків від ухвалення рішення та ризиків зовнішнього середовища (незалежних від внутрішніх рішень);
- ризик як добуток ймовірності настання негативної події та ступеня негативних наслідків.

На макрорівні враховується ризик у масштабі всієї країни, який є нестабільністю економічних, соціально-політичних, фінансово-монетарних та інституціональних умов системи та її складових тією чи іншою мірою, в якій вони можуть вплинути на здатність держави, окремих видів діяльності та організацій досягати своєї мети, дотримуватись перед іноземними кредиторами своїх зобов'язань. Інформацію про ризики на макрорівні можна отримати зі звітів консалтингових підприємств, що спеціалізуються на їх оцінках. Вони можуть включати різноманітні індекси, головними з яких є індекс політичного ризику; індекси поточної економічної активності; індекси можливостей для переведення капіталу та прибутків; індекси можливостей отримання прибутків [5; 10].

Ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю, можна передусім класифікувати на макро- та мікроризики. Основні макроризики поділяються на такі чотири групи [9, с. 12]:

- ризик економічного спаду;
- ризик фінансової кризи;
- політичний ризик;
- соціальний ризик.

Ранжовані за рівнем впливу інвестиційні ризики регіону можна класифікувати таким чином [7, с. 137–138].

1) Зовнішні інвестиційні ризики – це ризики, які виникають зовні інвестиційного об'єкта (регіону) і на які вплинути неможливо. Їх умовно можна поділити на:

- глобальні ризики, тобто ризики, пов'язані безпосередньо з діяльністю людства та/або з питаннями глобального характеру;
- міжнародні регіональні ризики – ризики, що виникають внаслідок процесів, які відбуваються у світі та впливають на розвиток інвестиційної діяльності в регіоні (прикладом може бути світова економічна криза, яка істотно вплинула на стан інвестиційної діяльності в регіонах України);

– державні ризики, тобто ризики, що мають загальнодержавний характер і виникають внаслідок дій законодавчих і виконавчих органів влади.

2) Внутрішні інвестиційні ризики регіону, пов'язані з процесами та об'єктами, які відбуваються безпосередньо на території регіону. Зокрема, їх можна розділити на:

– загально-регіональний ризик – ризик, який поширюється лише на регіональний масштаб і пов'язаний з діями регіональних органів влади, екологічною ситуацією в регіоні, його соціально-економічними особливостями тощо;

– галузевий ризик – ризик, який притаманний лише конкретній сфері господарювання (наприклад, у сільському господарстві ним є можливість неврожаю, у видобувній промисловості – зменшення або завершення корисних копалин, які видобуваються);

– ризики суб'єктів господарювання – ризики, які виникають безпосередньо на об'єктах інвестування (насамперед, це прорахунки в економічному обґрунтуванні інвестиційних проектів підприємств);

– ризики особи – ризики, які мають суб'єктивний характер.

Управління ризиками передбачає вибір засобів їх оптимізації. Світовою практикою вироблені та можуть використовуватись такі [5]:

- уникнення ризику;
- утримання ризику;
- зменшення ризику.

Щодо першого засобу, а саме уникнення ризику, то в сучасних економічних умовах він практично неможливий, до того ж приносить більше збитків, ніж прибутків. Уникнути будь-якого ризику можна лише тоді, коли нічого не робити.

Утримання ризику пов'язане з реалізацією інноваційної стратегії, а також повної відповідальності самого інвестора за його фінансові вкладення.

Оптимізація ризикових ситуацій шляхом зменшення ризику здійснюється перш за все за рахунок формування та застосування змішаних стратегій, у яких поєднуються різні стратегії [5, с. 51].

Відповідно до ступеня ризику можна визначити три способи управління ними на рівні регіону:

– попередження можливих та недопущення зростання наявних інвестиційних ризиків, якщо їх рівень є низьким;

– попередження можливих та мінімізація наявних інвестиційних ризиків, якщо їх рівень є середнім;

– мінімізація наявних та ухилення від ймовірних інвестиційних ризиків, якщо їх рівень є високим [8, с. 28–29].

Оцінювання регіональної інвестиційної привабливості регіону має також включати, окрім інших елементів, інтегральний показник інвестиційного ризику регіону.

Особливістю цього інтегрального показника інвестиційного ризику є його значна нестабільність у часі. Хаотичні коливання показника інвестиційного ризику є індикатором загальної нестабільності економічного та соціально-політичного середовища в сучасній Україні. У стабільній ринковій економіці показник ризику, як правило, відносно сталий або має динаміку, що відрізняється регулярним характером (наприклад, циклічним), а зниження або підвищення показника викликане впливом екстраординарних факторів. При цьому на фоні стійкої динаміки такі коливання особливо помітні та піддаються поясненню. В сучасних українських реаліях зміни відбуваються відразу за багатьма позиціями ризиковизначальних факторів, тому динаміка рівня інвестиційного ризику часто видається випадковою та складною для пояснення. Окрім того, нетривалість періоду досліджень унеможливує відстеження макротенденцій у зміні показника, зокрема циклічних процесів. Практично одиничними є випадки незмінності інтегрального показника ризику. Таким чином, сьогодні найбільш привабливими для потенційних інвесторів є ті регіони України, які забезпечують відносну соціальну стабільність, володіють багатим ресурсним та/або конкурентоспроможним виробничим потенціалом [9, с. 11].

Загалом існує декілька підходів до визначення інвестиційного ризику [9, с. 12].

1) Імітаційна модель врахування ризику, що є коректуванням грошового потоку з подальшим розрахунком NPV (англ. “net present value”, NPV – чиста поточна/приведена вартість) для всіх варіантів (аналіз чутливості). Методика аналізу в цьому разі така: для кожного проекту складають три можливих варіанти розвитку, а саме песимістичний, найбільш ймовірний та оптимістичний. За кожним варіантом розраховують відповідний NPV, а також розмах варіації NPV. Проект

із великим розмахом варіації вважається більш ризикованим.

2) Методика побудови безризикового еквівалентного грошового потоку. В основу цієї методики закладено ідеї, розвинуті в рамках теорії корисності та теорії ігор. Розглядаючи поелементно грошовий потік ризикового проекту, інвестор намагається оцінити, яка гарантована, тобто безризикова, сума буде потрібна йому, щоби бути індивідуальним до вибору між цією сумою та очікуваною, тобто ризиковою, величиною k -го елемента потоку.

3) Методика поправки на ризик ставки дисконтування припускає введення поправки до ставки дисконтування:

– встановлюється вихідна вартість капіталу СС (або WACC), призначеного для інвестування;

– визначається (наприклад, експертним шляхом) премія за ризик, асоційований з цим проектом, для кожного проекту (rab);

– розраховується NPV зі ставкою дисконтування r :

$$r = CC + rab;$$

– проект з більшим NPV вважається кращим.

Мета аналізу інвестиційного ризику полягає в наданні потенційним інвесторам потрібних даних для прийняття рішення про доцільність вкладання коштів у певний проект; прогнозуванні захисних заходів у разі можливих фінансових втрат. Для прорахунку ризику відповідно до сучасних міжнародних стандартів використовується статистичний аналіз.

Необхідно зазначити, що одним з найефективніших способів уникнення інвестиційних ризиків є їх страхування.

Під час страхування інвестицій страховими ризиками є ті, що спричиняють повну або часткову втрату (неповернення) інвестицій, додаткові витрати під час реалізації застрахованої інвестиційної діяльності, недержання (недодержання) запланованого прибутку від інвестицій, ліквідацію юридичної особи (смерті громадянина – приватного підприємця), тобто отримувача інвестицій, банкрутство суб'єкта підприємницької діяльності, тобто отримувача інвестицій [8, с. 32].

Висновки і пропозиції. Загалом регіональними органами влади щодо попереджувальних заходів управління ризиками та їх мінімізації перш за все необхідно створити максимально сприятливий інвестиційний клімат. Водночас найбільш ефективними способами попередження інвестиційних ризиків у регіоні є їх моніторинг та прогнозування. На противагу превентивним методам управління інвестиційними ризиками регіону, доцільним буде створення та вдосконалення регіональної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Всі вищеперераховані фактори здатні значно підвищити інвестиційну привабливість регіону, отже, його соціально-економічні показники, зокрема рівень зайнятості населення, збільшення персонального доходу, підвищення рівня безпеки, що роблять свій вклад у покращення соціально-економічної ситуації на рівні країни.

Список використаних джерел:

1. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Москва, 2003. 208 с.
2. Гетьман О. Економіка підприємства : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ, 2010. 488 с.
3. Збарський В. Природа ризику, його джерела, критерії та оцінка. *Економіка АПК*. 2011. № 8. С. 61–65.
4. Крейдич І. Механізм формування стратегії мінімізації ризиків промислового підприємства при управлінні його інвестиційними ресурсами і моделюванні ресурсних потоків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 13–19.
5. Меленцова О. Ризик-менеджмент у виборі вектору інституційних трансформацій зовнішньоекономічних відносин. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 24. С. 47–52.
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. Москва, 2003. 360 с.
7. Ткач С. Зовнішні інвестиційні ризики регіону. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2013. Вип. 33. Ч. 1. С. 137–143.
8. Ткач С. Удосконалення управління ризиками інвестиційної діяльності у регіоні (на прикладі Львівської області). *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 28–33.
9. Черевко О. Аналіз інвестиційних ризиків – передумова комплексного соціально-економічного розвитку регіону. *Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Серия : Экономические науки*. 2006. Вып. 73. С. 10–17.
10. Business Risk Service. *Business Environment Risk Intelligence* : веб-сайт. URL: <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx> (дата звернення: 23.05.2019).
11. Kadareja A. External Risks of Innovation Projects. *Innovation Management* : веб-сайт. URL: <https://innovationmanagement.se/2012/08/20/external-risks-of-innovation-projects> (дата звернення: 23.05.2019).
12. Kadareja A. Internal and Hidden Risks of Innovation Projects. *Innovation Management* : веб-сайт. URL: <https://innovationmanagement.se/2013/07/15/internal-and-hidden-risks-of-innovation-projects> (дата звернення: 23.05.2019).
13. Kadareja A. Risks of Incremental, Differential, Radical, and Breakthrough Innovation Projects. *Innovation Management* : веб-сайт. URL: <https://innovationmanagement.se/2013/07/29/risks-of-incremental-differential-radical-and-breakthrough-innovation-projects> (дата звернення: 23.05.2019).
14. Keizer J., Halman J., Song M. From experience: applying the risk diagnosing methodology. *The Journal of Product Innovation Management*. 2002. № 3. Р. 213–232. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.348&rep=rep1&type=pdf> (дата звернення: 23.05.2019).

References:

1. Barton T., Shenkir U., Uoker P. (2003). Kompleksnyj podhod k risk-menedzhmentu: stoit li jetim zanimat'sja. [An integrated approach to risk management: is it worth doing this?]. Moscow : Vil'jams. (in Russian)
2. Het'man O. (2010). Ekonomika pidpryemstva [Business Economics], 2nd ed. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
3. Zbars'kyj V., Lypoviak-Mielkoz'rova A. (2011). "The nature of the risk, its sources and evaluation criteria", *Ekonomika APK*, vol. 8, pp. 61–65.
4. Krejdych I., Nakonechna O., Nakonechnyj I. (2017). Mekhanizm formuvannia stratehii minimizatsii ryzykiv promysloвого pidpryemstva pry upravlinni yoho investytsiinyh resursamy i modeliuvanni resursnykh potokiv [The mechanism of forming a strategy for minimizing the risks of an industrial enterprise in the management of its investment resources and modelling of resource flows]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 13–19.
5. Melentsova O. (2016). Ryzyk-menedzhment u vybori vektoru instytutitsiinykh transformatsii zovnishnoekonomichnykh vidnosyn [Risk management in the choice of the vector of institutional transformations of foreign economic relations]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 24, pp. 47–52.

6. Najt F.H. (2003). Risk, neopredelennost' i pribyl'. [Risk, uncertainty and profit]. Moscow : Delo. (in Russian)
7. Tkach S. (2013). Zovnishni investytsiini ryzyky rehionu [External investment risks of the region]. *Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*, vol. 33(1), pp. 137–143.
8. Tkach S. (2013). Udoskonalennia upravlinnia ryzykamy investytsiinoi diialnosti u rehioni (na prykladi Lvivskoi oblasti) [Improvement of risk management of investment activity in the region (on the example of the Lviv region)]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 15, pp. 28–33.
9. Cherevko O. (2006). Analiz investytsiinykh ryzykiv – peredumova kompleksnoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu [Analysis of investment risks – a prerequisite for comprehensive socio-economic development of the region]. *Nauchno-tehnicheskij sbornik*, vol. 73, pp. 10–17.
10. Business Risk Service. *Business Environment Risk Intelligence*. Available at: <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx> (accessed: 23 May 2019).
11. Kadareja A. (2012). “External Risks of Innovation Projects”. *Innovation Management*. Available at: <https://innovationmanagement.se/2012/08/20/external-risks-of-innovation-projects> (accessed 23 May 2019).
12. Kadareja A. (2013). “Internal and Hidden Risks of Innovation Projects”, *Innovation Management*, available at: <https://innovationmanagement.se/2013/07/15/internal-and-hidden-risks-of-innovation-projects> (accessed 23 May 2019).
13. Kadareja A. (2013). “Risks of Incremental, Differential, Radical, and Breakthrough Innovation Projects”. *Innovation Management*. Available at: <https://innovationmanagement.se/2013/07/29/risks-of-incremental-differential-radical-and-breakthrough-innovation-projects> (accessed 23 May 2019).
14. Keizer J. (2002). “From experience: applying the risk diagnosing methodology”. *The Journal of Product Innovation Management*, vol. 3, p. 213–232. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.348&rep=rep1&type=pdf> (accessed 23 May 2019).

Лендел О. М.

Мукачевский государственный университет

МЕХАНИЗМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Резюме

Инвестиционная деятельность на региональном уровне – это необходимая составляющая стабильного социально-экономического роста, которая напрямую влияет на состояние экономики страны в целом. В процессе осуществления инвестиционной деятельности возникает потребность обязательно столкнуться с рисками и успешно их обойти или минимизировать. В статье раскрыты сущность термина «риск» и его отличие от неопределенности, определена цель управления рисками. Определены инвестиционные риски региона по уровню воздействия (внешние, внутренние). Выделены основные риски на макро- и мезоуровнях, проанализированы методические подходы к оцениванию инвестиционных рисков и механизмы управления ими на региональном уровне, классифицированы методики определения рискованности инвестиционного проекта. Сделаны выводы о перспективах инвестиционной региональной деятельности, определены необходимые шаги по улучшению условий привлечения и осуществления инвестиций. **Ключевые слова:** инвестиции, риск, регион, инвестиционная деятельность, экономическая деятельность, управление рисками.

Lendiel Oksana

Mukachevo State University

MECHANISMS FOR DETERMINING THE RISKS OF AN INVESTMENT PROJECT AT A REGIONAL LEVEL

Summary

In the current economic conditions, investments are necessary to improve the financial status of the region and improve its social and economic indicators. Investment activity at the regional level is a necessary component for a stable social and economic growth, which directly affects the economy of the state. Attracting investment also contributes to the introduction of new technologies, increase production efficiency, creation of quality human capital. The purpose of the article is to identify the main methods and mechanisms for determining investment risks at the regional level in the current conditions of economic instability. In the process of investment activity, it is necessary to inevitably face the risks and successfully circumvent or minimize them. The article reveals the definition of the term “risk” and its difference from “uncertainty”, also the purpose of risk management is determined. The mechanisms for assessing the risks of an investment project at the regional level are a thorough study of the main and additional factors affecting the investment climate of the region. In broad terms, risks can be general economic or large (at the national level), specific (characteristic to certain sectors of the economy) and individual (related to the implementation of a particular project for each individual investor). The investment risks of the region according to the level of influence (external, internal) are analyzed in the article. The main risks on macro- and meso-level are outlined; the methodical approaches to assessing investment risks and their management mechanisms at the regional level are analyzed, methods of determining the riskiness of an investment project are classified. The conclusion about the prospects of regional investment activity is made and the necessary steps to improve the conditions for attracting investments are identified. In general, regional authorities in the aspect of preventive measures on risk management and their minimization, first of all, need to create the most favorable investment climate. At the same time, the most effective way to prevent investment risks in the region is to monitor and forecast them.

Keywords: investment, risk, region, investment activity, economic activity, risk management.

УДК 332.133.:338.242

Овчаренко О. В.
Дубницький В. І.

Український державний хіміко-технологічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглядаються та досліджуються практичні аспекти оцінки економічної безпеки регіону на основі методу кластерного аналізу. У даному дослідженні кластерний аналіз використовується для виявлення розбіжностей регіонів за станом соціально-економічної безпеки. Авторами пропонується певний алгоритм застосування кластерного аналізу під час оцінки економічної безпеки регіону, при цьому дана оцінка здійснювалася за показниками, що характеризують рівень їхнього соціально-економічного розвитку. Наводиться групування регіонів за п'ятьма показниками, що дало змогу виділити регіони з найкращими показниками по Україні, регіони-лідери. У дослідженні використовувався прикладний програмний пакет Statistica Trial 13, модулі Clustering Analysis компанії StatSoft, а для більш детального аналізу використано кластеризацію за допомогою методу Tree Clusteringi, на основі якої побудовано дендрограму. Представлено експрес-аналіз регіонів України на основі використання методів кластерного аналізу до оцінки економічної безпеки регіону для виявлення групи регіонів з однаковим рівнем соціально-економічного розвитку та визначення стану кожного окремого регіону в цілому по Україні.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, економічна безпека регіону, стійкість регіональної системи, саморозвиток регіону, кластерний аналіз.

Постановка проблеми. Передумовою побудови математично-статистичних моделей економічного розвитку окремого регіону країни є виявлення однорідних сукупностей регіонів, представлених системою економічних показників. Ефективним методом, що дає змогу групувати райони в однорідні сукупності, використовуючи широке коло показників, є кластерний аналіз. Кластерний аналіз не виключає застосування інших методів угруповань у процесі типології районів, але є найбільш могутнім інструментом для проведення багатомірних досліджень [1, с. 778]. У нашому дослідженні кластерний аналіз використовується для виявлення розбіжностей регіонів за станом соціально-економічної безпеки. Авторами пропонується певний алгоритм застосування кластерного аналізу під час оцінки економічної безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато положень економічного розвитку знайшли відображення в роботах К. Маркса, Й. Шумпетера та Дж.М. Кейнса. Питаннями вивчення проблем економічної безпеки та економічного зростання займалися такі українські та іноземні вчені, як: В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, М.Д. Контдрат'єв, Є.Є. Слущкий, А.І. Сухоруков, М.І. Туган-Барановський Ю.М. Харазішвілі, В.Г. Федоренко, І.В. Шкрабак та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Специфічним чинником виникнення загроз економічній безпеці регіонів України є їхнє місце у загальному економічному просторі, зосередження на їхній території природних сировинних ресурсів, виробничого потенціалу, транспортних коридорів, що пов'язують регіональні економіки. Формування регіональної системи економічної безпеки повинне спиратися на обґрунтування системи економічних інтересів регіону, яка взаємодіє та витікає практично із системи національних економічних інтересів з урахуванням регіональних особливостей. Для нейтралізації загроз або зменшення шкоди, яку вони можуть заподіяти, необхідно розроблення й упровадження дієвого механізму системи забезпечення стану економічної безпеки регіону щодо ефективної протидії ним [2, с. 417].

Хотілося б зауважити, що одним із завдань оцінки економічної безпеки регіону є визначення можливості вирішення соціально-економічних

завдань розвитку регіону на основі використання внутрішніх резервів та джерел економічного росту.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження можливості застосування кластерного аналізу під час оцінки економічної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі виділено показники, які дають уявлення про економічну безпеку окремого регіону. Оцінка рівня економічної безпеки регіону здійснювалася за показниками, що характеризують рівень їхнього соціально-економічного розвитку, а саме:

- за рівнем ВРП на душу населення;
- за рівнем наявного доходу в розрахунку на одну особу;
- за рівнем капітальних інвестицій;
- за рівнем обсягу реалізованої промислової продукції;
- за кількістю зайнятого населення.

На другому етапі проводився окремо аналіз динаміки кожного із вищезазначених показників та їх відхилення від середнього значення по Україні в межах максимуму і мінімуму. Регіони України, відповідно до кластерів, розділено на чотири групи:

- регіони з дуже низькими показниками;
- регіони із середніми показниками;
- регіони з показниками вище середнього рівня;
- регіони-лідери.

На третьому етапі сформовано групи регіонів на основі узагальнення всіх п'яти показників для виявлення регіонів-лідерів за станом соціально-економічного розвитку та регіони з низькими показниками.

По-перше, проаналізовано динаміку валового регіонального продукту (ВРП), який є інтегрованим показником економічного розвитку регіонів України, що характеризує результат виробничої діяльності резидентів у межах економічної території регіону і вимірюється сукупною вартістю товарів та послуг, виготовлених ними для кінцевого використання.

Дослідження показало позитивну динаміку зростання ВРП у середньому по регіонах України з року в рік. Однак, оскільки дані в статистиці приводяться не в порівнянних цінах, а в поточних (фактичних) цінах, які не враховують рівень інфляції, нами також проаналізовано динаміку ВРП у доларах США.

Із дослідження зрозуміло, що динаміка ВРП дещо інша. Із 2004 по 2008 р. спостерігається зростання ВРП, потім у 2009 р. відбувається падіння на 22% відносно 2008 р. У 2009 р. до 2013 р. ми знову спостерігаємо стійке зростання ВРП, а в 2014 р. падіння на 40% відносно попереднього року. Це пояснюється воєнними діями й анексією територій, що відобразилося на динаміці ВРП, рівень якого впав до рівня 2009 р., а також низкою чинників, які негативно вплинули на економіку регіонів, а саме втрата ринків збуту, закриття промислових підприємств, трудова міграція населення за кордон. Із 2015 р. ми можемо спостерігати невелике зростання ВРП на протязі 2016 і 2017 рр.

Також ми можемо спостерігати досить велику диференціацію в економічному розвитку регіонів. Це відображено у великих коливаннях між регіонами з мінімальним рівнем ВРП і максимальним рівнем ВРП і їх відхиленням від середнього значення ВРП по Україні, що вказує на неоднорідність економічного простору України, диференціацію економічного і соціального розвитку між різними регіонами країни (рис. 1).

За допомогою прикладного програмного пакету Statistica Trial 13, модулів Clustering Analysis компанії StatSoft, Inc. нами було проаналізовано 24 регіони України і згруповано у відповідні кластери Дані за вибраними показниками отримано з офіційного сайту статистики України.

Під час кластеризації використовувався метод K-means Clustering (метод k-середніх), метою якого є розподіл m -спостережень (із простору R^n) на k кластерів, при цьому кожне спостереження відноситься до того кластеру, до центру (центроїду) якого воно ближче за все. Як міра наближення використовується Евклідова відстань (1):

$$p(x, y) = \|x - y\| = \sqrt{\sum_{p=1}^n (x_p - y_p)^2}, \quad (1)$$

де $x, y \in R^n$.

Вибір указанного методу кластеризації обґрунтовано такими перевагами [4]:

- цей метод не будуватиме геометричні кластери, що дає змогу уникнути їх перетинання і, як наслідок, влучення одного й того самого елемента в кілька кластерів;

- метод дає змогу формувати задану кількість кластерів, що полегшує економічну інтерпретацію результатів [5, с. 388].

Під час розгляду низки спостережень $(x_{(1)}, (x_{(2)}, \dots, x_{(m)}) x^{(i)} \in R^n$ метод k -середніх розподіляє m спостережень на k груп (або кластерів) ($k \leq m$),

$S = \{S_1, S_2, \dots, S_k\}$ так, щоб мінімізувати сумарне квадратичне відхилення точок кластерів від центроїдів цих кластерів (2).

$$\min \left[\sum_{i=1}^k \sum_{x^{(j)} \in S_i} \|x^{(j)} - \mu_i\|^2 \right], \quad (2)$$

де $x^{(j)} \in R^n, \mu_i \in R^n$;

μ_i – центроїд кластера S_i ;

Оскільки в аналізі ВРП важливе місце займає виявлення тенденцій зміни ВРП, що припадає на душу населення, і цей показник найбільшою мірою відображає динаміку економічної активності в регіоні й є досить важливим індикатором економічної безпеки регіону, ми кластеризували регіони України за рівнем ВРП на душу населення. В Україні спостерігається дуже велика розбіжність між регіонами за їх показником ВРП на душу населення, а саме до першої групи (з низьким показником ВРП по Україні) входить близько 14 регіонів, і ми маємо лише одного лідера – Дніпропетровську область. На кінець 2017 р. спостерігається тенденція до збалансованості, а саме виокремлюються три регіони-лідери з найбільш високим показником ВРП на душу населення: Дніпропетровська, Київська і Полтавська області, а також три регіони з найнижчим рівнем ВРП, а саме Закарпатська, Луганська і Чернівецька області. Інші області знаходяться в групі із середнім рівнем показника і рівнем вище середнього. Також можна відзначити, що в 2017 р. порівняно з 2009 р. два регіони значно поліпшили своє становище – Вінницька і Черкаська області, а у Донецькому і Луганському регіонах становище погіршилося, що пояснюється досить об'єктивними причинами, пов'язаними з військовими діями, які негативно впливають на їхнє економічне становище.

Для оцінки економічної привабливості і спроможності економічного розвитку регіонів як одного чинників, що впливають на економічну безпеку ми використали показник «капітальні інвестиції», який відображає фактично освоєні (використані) у звітному періоді обсяги капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи за рахунок усіх джерел фінансування, та «витрати на будівництво житла для подальшого продажу», за яким розбили регіони на кластери. Фактично для регіону це показник можливості розв'язку цілої низки соціально-економічних проблем: зростання зайнятості, збільшення заробітної плати, поліпшення умов життя.

У середньому по Україні ми спостерігаємо тенденцію, аналогічну динаміці ВРП: у гривневому еквіваленті капітальні інвестиції зростають, а в доларовому – стрімко падають. Це показує несприятливий інвестиційний клімат у цілому по Україні, а також вказує на погіршення соціально-економічного становища країни.

Також ми спостерігаємо (рис. 2) дуже велику поляризацію між регіонами за сумами капітальних інвестицій, які вони отримують, що може пояснювати різницю в соціально-економічному розвитку регіонів.

Із результатів групування регіонів за рівнем капітальних інвестицій видно, що ми маємо

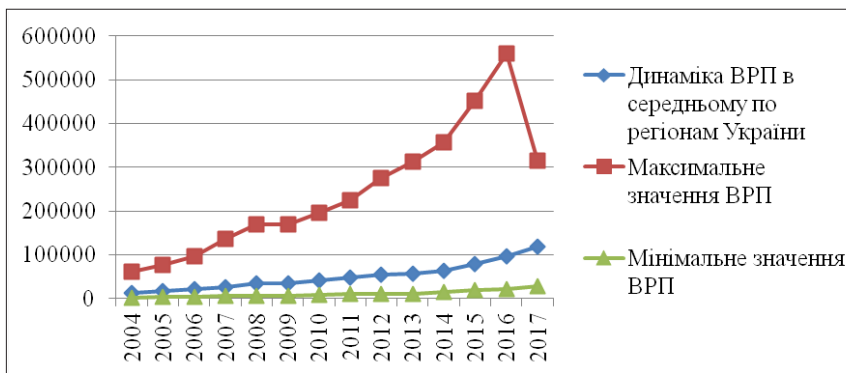


Рис. 1. Диференціація регіонів за рівнем ВРП, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [3]

регіони-лідери, які отримують капітальні інвестиції для свого розвитку, а саме Дніпропетровську, Київську, Харківську, Львівську, Полтавську області, також до 2014 р. Донецьку область, і цілу низку регіонів, які проявляють дуже низьку інвестиційну активність. Цей показник указує на одну з негативних причин поляризації економічного регіонального простору України, а також може виступати одним з елементів впливу на поліпшення стану економічної безпеки того чи іншого регіону.

Наступним показником, за яким ми згрупували регіони й який є важливим під час оцінки економічної безпеки регіону, є кількість зайнятого населення, оскільки трудові ресурси є важливою рушійною силою економічного розвитку регіону.

В Україні спостерігається чітка тенденція до зменшення загальної чисельності економічно активного населення з поступовим його старінням. Ці негативні явища на ринку праці підтверджують загальні процеси депопуляції населення, що проходять в країні протягом останніх 24 років. Від'ємне відтворення економічно активного населення призводить до погіршення ситуації з використанням трудового потенціалу країни.

Стійке економічне зростання країни, насамперед, забезпечується високим рівнем ефективності суспільного виробництва, яке безпосередньо залежить від ефективності роботи окремих підприємств [6, с. 62]. При цьому вироблена різними галузями економіки продукція є джерелом задоволення потреб як окремих громадян, так і економіки у цілому, соціальної сфери. Промисловість як одна з найбільших сфер суспільного виробництва країни визначає рівень її соціально-економічного розвитку, спеціалізацію економіки і масштаби участі в територіальному поділі праці [7, с. 85]. Тому показник обсягу реалізованої промислової продукції по регіонах є важливим індикатором, який характеризує можливість розвитку регіону, його інвестиційну привабливість, а також ступінь його економічної безпеки.

Результати групування регіонів за обсягами реалізованої промислової продукції показують нам велику поляризацію між регіонами України, а саме близько 15 регіонів із дуже низькими обсягами реалізованої промислової продукції, а також регіони-лідери – Донецька, Запорізька, Полтавська, Харківська, Дніпропетровська області.

За останні декілька років у зв'язку з ускладненням та нестабільністю суспільно-політичної ситуації в Україні поглибилися негативні тенденції в усіх сферах соціально-економічного життя населення. Особливо це стосується процесів формування і розподілу доходів населення України та її регіонів, що визначають рівень добробуту всього суспільства.

Процеси інфляції, зростання цін на споживчі товари та послуги, падіння реальної заробітної плати і доходів призвели до зниження купівельної спроможності населення, зростання масового безробіття, погіршення демографічної ситуації і, як наслідок, до поглиблення соціально-економічної кризи. Доходи населення є найважливішим показником соціально-економічного становища людей, а особливості їх розподілу характеризують соціальну

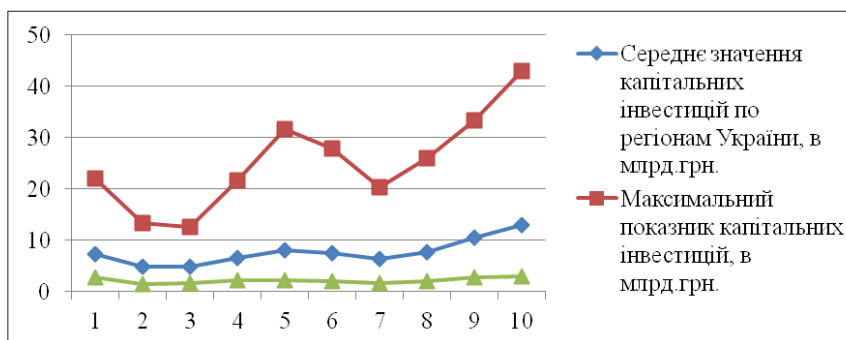


Рис. 2. Диференціація регіонів за рівнем капітальних інвестицій, млрд. грн.

Джерело: побудовано за даними [3]

орієнтацію економічної системи, тому підвищення рівня життя населення України та подолання його регіональної диференціації є пріоритетними напрямками суспільного розвитку. Для соціально-економічної структури українського суспільства характерні суттєва диференціація населення за рівнем добробуту, а також значна частка бідного та низька питома вага середнього прошарку населення. За міжнародними стандартами Україна належить до держав із високим ступенем нерівності населення за доходами, і ця нерівність істотно посилилася протягом останніх років.

Представлена диференціація регіонів указує на те, що одним із впливових чинників, що зумовлюють рівень матеріальної забезпеченості населення, є регіон проживання. Залежно від клімату, рівня розвитку галузей виробництва, властивостей ґрунту тощо наявний дохід населення є різним.

Починаючи з 2014 р. спостерігається різке падіння наявного доходу населення у доларах

Таблиця 1

Кластеризація регіонів за п'ятьма показниками

Регіон	2009	2013	2017
	Кластер	Кластер	Кластер
Вінницька	1	1	1
Волинська	1	1	1
Дніпропетровська	4	4	4
Донецька	4	4	3
Житомирська	1	1	1
Закарпатська	1	1	1
Запорізька	3	2	2
Івано-Франківська	1	1	1
Київська	3	3	2
Кіровоградська	1	1	1
Луганська	3	2	1
Львівська	2	2	2
Миколаївська	1	1	1
Одеська	2	2	2
Полтавська	3	2	2
Рівненська	1	1	1
Сумська	1	1	1
Тернопільська	1	1	1
Харківська	3	2	2
Херсонська	1	1	1
Хмельницька	1	1	1
Черкаська	1	1	1
Чернівецька	1	1	1
Чернігівська	1	1	1

Джерело: власні розрахунки

США. Це зумовлено системною суспільно-політичною кризою, спадом економіки, початком воєнних дій, соціально-економічною кризою в країні та, як наслідок, різким знеціненням національної валюти. Падіння доходів у 2014–2015 рр. відбулося по Україні у цілому та за регіонами (без даних АР Крим та окупованих територій Донецької та Луганської областей). У цілому по країні рівень наявного доходу населення у 2014 р. (без даних АР Крим та окупованих територій Донецької та Луганської областей) знизився порівняно з попереднім періодом на 36,3%, а порівняно з 2011 р. – на 21,9%.

Сучасна ситуація у сфері доходів населення характеризується не тільки зниженням їх рівня, а й необґрунтованою розбалансованістю у розподілі на підприємствах, за галузями, на міжгалузевому

і міжрегіональному рівнях. Непомірно високий рівень диференціації доходів посилює соціальну напругу в суспільстві та сприяє тіньовим розподільчим процесам. Усі ці чинники негативно впливають на загальний рівень економічної безпеки як окремих регіонів, так і країни у цілому.

Сьогодні низький рівень доходів населення є однією з першочергових проблем розвитку економіки країни та її регіонів. Стратифікаційна економічна політика в регіонах повинна забезпечити створення передумов для викорінення бідності, зменшення міжрегіональної диференціації, а також формування середнього класу як основи соціально-економічної стабільності та зростання.

Групування за п'ятьма показниками дало змогу отримати таку класифікацію (табл. 1).

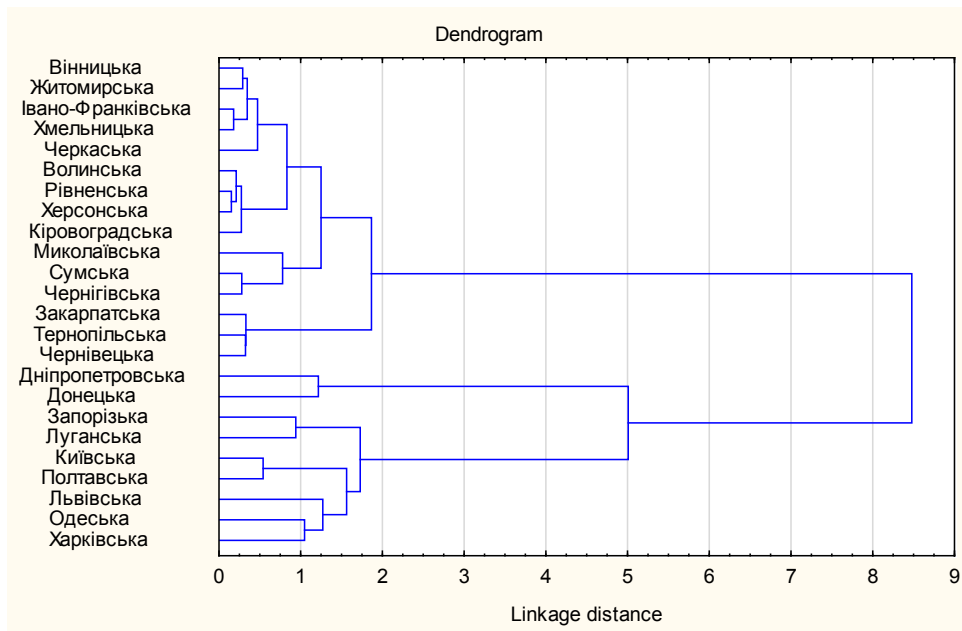


Рис. 3. Розподіл регіонів за показниками 2009 р. (дендрограма)

Джерело: власні розрахунки

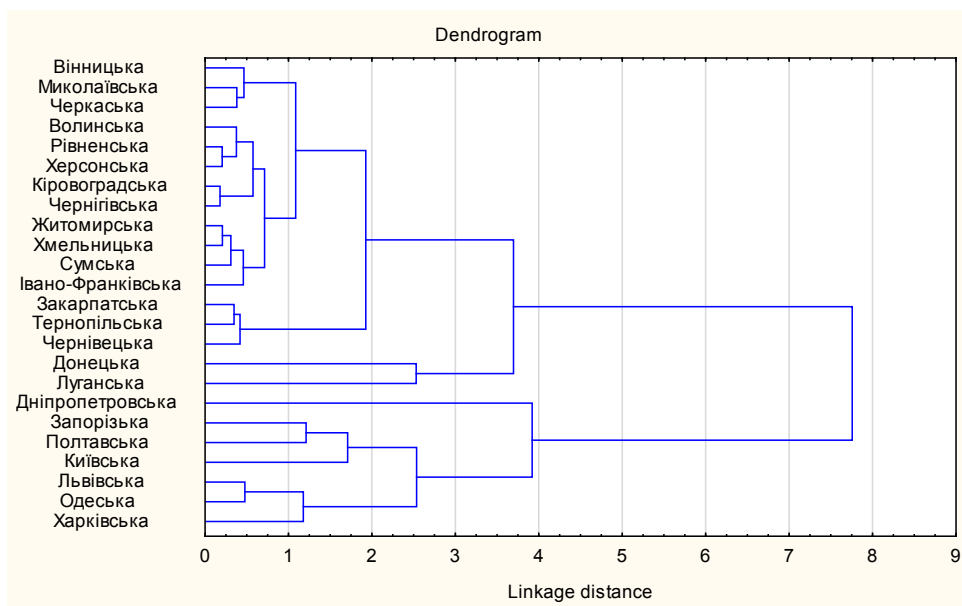


Рис. 4. Розподіл регіонів за показниками 2017 р. (дендрограма)

Джерело: власні розрахунки

Групування регіонів за п'ятьма показниками дають змогу виділити регіони з найкращими показниками по Україні, регіон-лідер – Дніпропетровська область. Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська області мають дещо гірші показники. Інші області мають у середньому показники нижче, ніж середні по Україні.

Для більш детального аналізу ми використали також кластеризацію за допомогою методу Tree Clusteringi, який дає змогу побудувати дендрограму (древовидну схему, дерево ієрархічної структури), що дає змогу більш наглядно побачити кластерні групи. Ми побудували дендрограму для вибірки за 2009 р. (рис. 3), а також за 2017 р. (рис. 4).

Дендрограма 2009 р. показує, що до регіонів-лідерів ми можемо віднести Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку області. До регіонів із більш-менш нормальними показниками – Луганську, Київську, Полтавську, Львівську, Одеську і Харківську області. Інші області відносяться до

регіонів із показниками, нижчими за середні по Україні.

Дендрограма 2017 р. показує, що до регіонів-лідерів ми можемо віднести Дніпропетровську область. До регіонів із більш-менш нормальними показниками – Запорізьку, Київську, Полтавську, Львівську, Одеську і Харківську області. Донецька і Луганська області перейшли до третьої групи, до регіонів із показниками, нижчими за середні по Україні, що пояснюється воєнно-політичною ситуацією.

Висновки і пропозиції. Використання методів кластерного аналізу для оцінки економічної безпеки регіону дало змогу провести експрес-аналіз регіонів України, виявити групи регіонів з однаковим рівнем соціально-економічного розвитку та визначити стан кожного окремого регіону в цілому по Україні. Важливим завданням запропонованого кластерного аналізу для оцінки економічної безпеки регіону є розроблення дієвого механізму системи забезпечення стану економічної безпеки регіону.

Список використаних джерел:

1. Fedulova S., Komirna V. Conceptual approaches to study the innovative development of regional socio-economic systems. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Volume 3. № 5. P. 412–420.
2. Синиця С.М., Вакун О.В. Кластеризація регіонів за рівнем економічного потенціалу. *Мукачівський державний університет*. 2017. № 12. С. 776–784.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2018).
4. Козаченко Г.В., Буколова В.В. Аналіз підходів до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. *Проблеми економіки*. 2018. № 1(35). С. 150–157.
5. Белаї С.В. Кластерний аналіз соціально-економічної безпеки регіонів України. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 1(32). С. 384–390.
6. Fedulova S., Komirna V., Naumenko N., Vasyliuk O. Regional Development in Conditions of Limitation of Water Resources: Correlation Interconnections. *Montenegrin Journal of Economics*. 2018. Vol. 14. № 4. P. 57–68.
7. Піскунова О., Осипова О. Кластерний аналіз у моделюванні продовольчої безпеки на регіональному рівні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. № 10(162). С. 82–88.

References:

8. Fedulova S., Komirna V. (2017). Conceptual approaches to study the innovative development of regional socio-economic systems. *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3, Number 5, pp. 412–420.
9. Synytsya S.M., Vakun O.V. (2017). Klasteryzatsiya rehioniv za rivnem ekonomichnoho potentsialu [Clusterization of regions by level of economic potential]. *Mukachevo State University*, issue no. 12, pp. 776–784.
1. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 December 2018).
10. Kozachenko H.V., Bukolova V.V. (2018). Analiz pidkhodiv do otsinyuvannya sotsial'no-ekonomichnoyi bezpeky rehionu [Analysis of approaches to assessing the socio-economic security of the region]. *Problems of the economy*, no. 1(35), pp. 150–157.
11. Belay S.V. Klasternyy analiz sotsial'no-ekonomichnoyi bezpeky rehioniv Ukrayiny. [Cluster analysis of socio-economic security of regions of Ukraine]. *Theory and practice of public administration*, issue no. 1(32), pp. 384–390.
12. Fedulova S., Komirna V., Naumenko N., Vasyliuk O. (2018). Regional Development in Conditions of Limitation of Water Resources: Correlation Interconnections. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 14. No. 4, pp. 57–68.
13. Piskunova O., Osypova O. (2014). Klasternyy analiz u modelyuvanni prodovol'choyi bezpeky na rehional'nomu rivni [Cluster analysis in the modeling of food security at the regional level]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, no. 10(162), pp. 82–88.

Овчаренко О. В.

Дубницький В. И.

Український державний хіміко-технологічний університет

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МЕТОДА КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА

Резюме

В статье рассматриваются и исследуются практические аспекты оценки экономической безопасности региона на основе метода кластерного анализа. В данном исследовании кластерный анализ используется для выявления различий регионов по состоянию социально-экономической безопасности. Авторами предлагается определенный алгоритм применения кластерного анализа при оценке экономической безопасности региона, при этом данная оценка осуществлялась по показателям, которые характеризуют уровень социально-экономического развития. Приводятся группировки регионов по пяти показателям, что позволило выделить регионы с лучшими показателями по Украине, регионы-лидеры. В исследовании использовался прикладной программный пакет Statistica Trial 13, модули Clustering Analysis компании StatSoft, а для более детального анализа была использована кластеризация с помощью метода Tree Clustering, на основе которой построена дендрограмма. В исследовании представлен экспресс-анализ регионов Украины на основе использования методов кластерного анализа для оценки экономической безопасности региона с целью выявления группы регионов с одинаковым уровнем социально-экономического развития и определения состояния каждого отдельного региона в целом по Украине.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономическая безопасность региона, устойчивость региональной системы, саморазвитие региона, кластерный анализ.

Ovcharenko Olga

Dubnytskyi Volodymyr

Ukrainian State University of Chemical Technology

ESTIMATION OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION BASED ON THE CLUSTER ANALYSIS METHOD

Summary

The practical aspects of assessing the economic security of a region based on the cluster analysis method has been discussed and explored in the article. The prerequisite for constructing mathematical and statistical models of economic development of a separate region of the country is the identification of homogeneous aggregates of regions represented by a system of economic indicators. In this study, cluster analysis is used to identify differences in regions in terms of socio-economic security. Cluster analysis does not exclude the use of other group methods in the typology of districts, but is the most powerful instrument for multidimensional research. The authors propose a specific algorithm for the use of cluster analysis in assessing the economic security of the region, while this assessment was carried out according to indicators that characterize the level of socio-economic development. Groupings of regions by five indicators are given, which made it possible to single out the regions with the best indicators in Ukraine, the leading regions. In the study used the Statistica Trial 13 application software package Clustering Analysis of StatSoft, and for a more detailed analysis, clustering was used with the Tree Clustering method on which the dendrogram was built. The study presents a rapid analysis of the regions of Ukraine based on the use of cluster analysis methods for assessing the economic security of a region in order to identify a group of regions with the same level of socio-economic development and determine the state of each individual region in Ukraine as a whole. The formation of a regional system of economic security should be based on the justification of the system of economic interests of the region, which interacts and proceeds, in practice, from the system of national economic interests, taking into account regional peculiarities. An important task of the proposed cluster analysis to assess the region's economic security is the development of an effective mechanism for ensuring the state of economic security in the region. It should be noted that one of the tasks of assessing the economic security of the region is to determine the possibility of solving the socio-economic objectives of the region's development on the basis of the use of internal reserves and sources of economic growth.

Keywords: socio-economic development, economic security of the region, sustainability of the regional system, self-development of the region, cluster analysis.

УДК 332.13

Тур О. В.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ОБРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ РОЗУМНИХ МІСТ В УКРАЇНІ

У статті досліджено наявні моделі переходу до розумного міста як територіального утворення, в якому інформаційно-комунікаційні технології використовуються у різних сферах для підвищення якості життя населення. Узагальнено сучасні підходи до визначення рівнів архітектури розумного міста, що передбачає організацію та взаємозв'язок між усіма потенційними елементами та підсистемами, які забезпечують його ефективне функціонування. Обґрунтовано підхід до формування розумних міст в Україні, який включає такі складники, як розроблення стратегії розумного міста; обґрунтування програм та проектів, спрямованих на формування розумного міста; здійснення цифровізації на основі централізованої моделі переходу до розумного міста, а також використання сучасних розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: розумне місто, архітектура, інформаційно-комунікаційні технології, цифровізація, інтегровані цифрові платформи, інфраструктура, сталий розвиток.

Постановка проблеми. У сучасному світі посилення урбаністичних тенденцій визначає актуальні завдання щодо розвитку міст з огляду на посилення їхнього впливу на соціально-економічний стан країни. Виклики, які створюють певні проблеми сучасного місцевого розвитку, пов'язані з такими процесами, як зростання міграційних потоків, транспортне перенавантаження, забруднення навколишнього середовища, трансформація очікувань містян щодо якості соціальних послуг. За таких умов нагальними стають питання зміни підходів до управління розвитком міст, які мають враховувати передові інноваційні рішення, пов'язані із застосуванням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій у різних сферах функціонування міст. Вирішення зазначених питань тісно пов'язане із втіленням у життя основних критеріїв розумного міста, яке в найбільш загальному вигляді позиціонується як інноваційне територіальне утворення, в якому інформаційно-комунікаційні технології використовуються у різних сферах для підвищення якості життя населення. Поряд із цим зростання ефективності функціонування міста та отримуваних містянами послуг має відбуватися на основі їхньої співпраці з бізнес-структурами та владою з метою створення так званої інтегрованої міської системи, здатної відповідати на наявні виклики та сприяти поєднанню окремих компонентів міської інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем, пов'язаних із сучасними тенденціями зростання кількості міст та міського населення, посиленням загроз щодо навколишнього середовища, перенавантаженням транспортних мереж, критичним станом об'єктів житлово-комунального господарства та неспроможністю місцевих органів влади на належному рівні відповідати на наявні виклики, присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Л. Антопулос, А. Вакалі, П. Джемм, Д. Какаронтас, Д. Кочрейн, К. Манвіль, Д. Овенсбі-Конте, П. Пальма, Л. Хенс, Д. Чатакоу, І. Жукович, В. Звонар, Н. Кунанець, Р. Небесний, О. Мацюк, Т. Мужанова, Д. Олійник, Л. Побоченко, О. Рибчинська та інші. У дослідженнях зазначених учених акцент робиться на тому, що розв'язання цих проблем доцільно здійснювати за допомогою концепції розумних міст, яка базується на застосуванні розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій для подолання загроз сталого місцевого розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій зазначених вище авторів дав змогу констатувати, що не повною мірою дослідженими залишилися питання щодо формування розумних міст в Україні, особливостей та проблемних аспектів цього процесу.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування підходу до формування розумних міст в Україні з урахуванням вітчизняної специфіки та вихідних умов здійснення процесу трансформації міст у розумні.

Виклад основного матеріалу. Актуальність запровадження сучасних інформаційно-комунікаційних розробок у певні сфери функціонування міст підкреслюють оцінки різних дослідницьких організацій. Зокрема, згідно з дослідженнями компанії Markets and Markets обсяг світового ринку технологій розумного міста у 2017 році становив 424,68 млрд. дол. США, а за прогнозами у 2022 році він становитиме 1,2 трлн. дол. США [1]. Агентство Frost&Sullivan прогнозує зростання ринку технологій розумного міста до 2,4 трлн. дол. США у 2025 році [2].

Поряд з усвідомленням нагальності вирішення проблем сучасних міст вагоме значення має здійснення переходу до розумного міста на основі цифровізації, яка передбачає впровадження сучасних розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій у різні сфери функціонування міста з метою забезпечення їх технічними пристроями для надання можливості отримання даних щодо роботи цих сфер (транспорту, об'єктів житлово-комунальної інфраструктури) та вжиття відповідних заходів. Згідно з вітчизняними та зарубіжними науковими дослідженнями можна виокремити три основні моделі переходу, а саме: децентралізована, централізована та модель локальних дій [3]. Децентралізована модель є характерною для мегаполісів. Вона передбачає здійснення переходу за умови залучення великої кількості представників зацікавлених сторін (бізнесу, влади та громадян) з урахуванням високої ємності ринку технологій розумного міста. Централізована модель як об'єкти переходу передбачає великі та середні міста, що характеризуються достатнім обсягом ринку технологій розумного міста, але не мають необхідних ресурсів. Зазначений спосіб переходу передбачає активну участь місцевих органів влади для оптимального використання наявних ресурсів та залучення зацікавлених сторін. Модель локальних дій має вживатися для середніх та малих міст,

Таблиця 1

Моделі переходу до розумного міста

Модель переходу	Децентралізована	Централізована	Модель локальних дій
Суб'єкт	Великі бізнес-партнери	Місцеві органи влади у взаємодії з компаніями, що пропонують та реалізують рішення на основі інформаційно-комунікаційних технологій.	Місцеві органи влади у координації з іншими зацікавленими сторонами
Характер переходу	Перехід здійснюється приватними та державними бізнес-структурами (компанії у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, будівельні, транспортні компанії).	Ініціатива щодо запровадження розумних рішень належить місцевим органам влади, які координують здійснення процесу цифровізації.	Управління впровадженням технологій розумного міста здійснюється місцевими органами влади у партнерстві з фірмами, що спеціалізуються на розробленні інформаційно-комунікаційних технологій. Модель спрямована на найбільш повне використання потенціалу міста в умовах недостатності ресурсів.
Вид проектів	Використання сучасних технологій здійснюється найчастіше на умовах комерційного використання (будівництво розумних будинків та розумних кварталів, реалізація проектів в окремих сферах).	Проекти спрямовані на поетапне здійснення цифровізації міста. На початковому етапі здійснюються проекти щодо створення операційних центрів контролю. На наступних етапах відбувається надання міських сервісів для максимальної кількості користувачів, а також цифровізація соціальної інфраструктури. Заключний етап передбачає перехід до формування єдиної цифрової екосистеми міста, тобто формування міста, що керується даними.	Проекти з здійснюються на умовах експерименту. Міста, де впроваджуються проекти цифровізації, є об'єктом перевірки ефективності технологій розумного міста на засадах державно-приватного партнерства. Місцеві органи влади отримують можливість безкоштовно впроваджувати передові технології.
Вихідні дані	Представники бізнесу обробляють дані щодо проблемних аспектів міста, які надаються містянами та міськими службами на відповідних інтернет-сервісах.	Місцеві органи влади виступають власником даних щодо проблемних аспектів функціонування міста.	Підхід передбачає відкритий доступ до всього масиву міських даних, що робить прозорими більшість міських процесів.
Тип міста	Мегаполіси з великим обсягом ринку розумних технологій.	Великі та середні міста, що здійснюють початковий етап цифровізації та мають достатній обсяг ринку технологічних рішень.	Середні та малі міста з обмеженим обсягом ринку розумних технологій, обмеженість інвестиційних ресурсів, невелике коло зацікавлених сторін недостатній ступінь цифровізації роблять неможливою реалізацію великих проектів.
Роль органів влади	Місцеві органи влади забезпечують інвестиційну привабливість проектів щодо впровадження технологій розумного міста, зокрема створюють єдині нормативно-правові умови для зацікавлених сторін.	Місцеві органи влади виступають як організатор, власник та користувач проектів щодо цифровізації міста та запроваджують у своєму складі відповідний структурний підрозділ (департаменту, управління).	Місцеві органи влади є координатором зацікавлених сторін у процесі цифровізації міста, а також посередником під час визначення домовленості з вищими владними рівнями щодо розповсюдження технологій розумного міста у масштабах всієї країни.
Перспективи	Можливість здійснення більш масштабних та постійно діючих проектів втілення елементів розумного міста, тобто перехід від фрагментарного здійснення трансформації міста у розумне до перманентного.	Формування єдиного середовища міських цифрових сервісів. Зниження питомої ваги послуг, що надаються містом, і зростання кількості сервісів за рахунок їх виконання бізнес-структурами і технологічними компаніями. За таких умов реалізується новий підхід до питання власника даних і їх відкритості різним зацікавленим сторонам.	Створення ефективної фізичної та цифрової інфраструктури міста з метою його використання як основи для впровадження розумних рішень.
Приклад реалізації	м. Сонгдо (Південна Корея)	м. Ріо-де-Жанейро (Бразилія), м. Барселона (Іспанія)	м. Антверпен (Бельгія)

Джерело: складено на основі [1; 2]

коли значна обмеженість ресурсів цифрової трансформації вимагає спрямованості дій на найбільш проблемні сфери місцевої економіки за участі вагомих бізнес-структур та розробників інноваційних проектів на умовах експерименту. Більш докладно сутність перелічених моделей переходу до розумного міста наведено у табл. 1.

Сучасні дослідження розвитку розумних міст дають змогу виокремити певні етапи цього процесу, які відрізняються за сутністю здійснюваних процедур, об'єктами інфраструктури, щодо яких застосовуються інноваційні рішення, ступенем цифровізації головних сфер функціонування міста та обсягом ринку розумних технологій.

Перший етап має назву Smart City 1.0 [4]. Він пов'язаний із формуванням технологічно орієнтованого міста з метою підвищення його стійкості, життєздатності та керованості. Головним змістом цього етапу є модернізація фізичної інфраструктури, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в окремих сферах функціонування міста. Основними стейкхолдерами виступають виробники розумних рішень.

Другий етап процесу становлення розумних міст (Smart City 2.0) [4] відповідає створенню високотехнологічного керованого міста та характеризується застосуванням технологій, що сприяють підвищенню якості життя населення та вирішенню проблем соціальної сфери, транспорту, навколишнього середовища. На цьому етапі формується первинна цифровізація за рахунок впровадження Інтернету речей, ширококутового та мобільного доступу до мережі Інтернет за ініціативою місцевих органів влади за обмеженої участі містян.

Третій етап (Smart City 3.0) [4] об'єднує процеси, пов'язані з трансформацією міст у високоінтелектуальні інтегровані територіальні утворення. Впроваджені інформаційно-комунікаційні технології спрямовані на розвиток соціальної інтеграції та підприємництва. Відбувається повна цифровізація головних сфер функціонування міста та формування інтелектуальної інфраструктури, що дає змогу отримувати дані з її об'єктів та реалізувати управління ними.

Слід зазначити, що процес формування розумного міста залежить від виконання певних умов, які полягають у такому [5]:

- високий технологічний рівень, тобто наявними мають бути датчики, камери відеоспостереження, що забезпечують збір інформації щодо руху транспорту, переміщення пішоходів, якості повітря, рівня шуму;
- відкритість даних щодо державних або приватних організацій з метою підвищення їх доступності для використання з боку громадян і бізнесу;
- сумісність даних з метою забезпечення одночасного обліку й аналізу декількох потоків даних на основі автоматизації їх збору, підготовки й обробки. Завдання полягає в тому, щоб використовувати єдину архітектуру для всіх компонентів розумного міста.

Стосовно останньої з перелічених вище умов формування розумного міста необхідно підкреслити, що у світовій практиці є багато підходів до розуміння рівнів його архітектури, яка у найбільш загальному вигляді позиціонується як сукупність складників, що визначають певне місто як розумне і функціонують задля його ефективного розвитку та підвищення на цій основі якості життя мешканців. Узагальнення наявних підходів до формування рівнів архітектури розумного міста наведено на рис. 1.

Можна зазначити, що архітектура розумного міста пов'язана з такими видами інфраструктури, як фізична інфраструктура, цифрова інфраструктура, цифрова платформа та інтегровані платформи [8].

Під фізичною інфраструктурою розуміються інноваційні розробки за такими об'єктами розумного міста, як розумний будинок, розумний транспорт, розумна енергетика, розумна система охорони здоров'я та ін. Інноваційні рішення щодо модернізації транспортних систем можуть передбачати використання систем управління міськими транспортними потоками, впровадження нових швидкісних транспортних систем. Наприклад, елементами транспортної інфраструктури в умовах розумного міста можуть бути система відеонагляду та автоматичні системи зчитування номерних знаків, динамічні системи з визначення оптимального часу циклу світлофора залежно від завантаженості доріг, пасажирські інформаційні панелі, навігаційні панелі, системи сигналізації.

Цифрова інфраструктура – це уніфіковані підходи, що слугують для сумісності пристроїв, які забезпечують функціонування різних сфер міста. Поєднання фізичної та цифрової інфраструктури покликано створювати технологічну базу для переходу до вищих рівнів архітектури розумного міста, а саме цифрових і інтегрованих платформ.

Цифрові платформи формуються внаслідок поєднання цифрової інфраструктури та фізичної інфраструктури (інтегровані платформи управління ресурсами, які дають змогу планувати базові процеси; інтегровані транспортні системи, що дають змогу перерозподіляти потоки транспорту і прогнозувати дорожні ситуації; інтегровані системи управління будинками, кварталами, районами та ін.).

Інтегровані цифрові платформи є заключним етапом формування інфраструктури міста, що забезпечує координацію роботи всіх сфер на основі своєчасного отримання даних, які характеризують їхню діяльність, та оперативного вжиття відповідних заходів у разі виявлення певних збоїв та порушень.

На основі вищевикладеного можна виокремити головні умови формування розумних міст в Україні, які полягають у такому:

- застосування архітектури міста, що відповідає сучасному стану функціонування його головних сфер;
- здійснення цифровізації як першочергового етапу переходу до розумного міста на основі централізованої моделі;
- наявність у складі місцевих органів влади структурного підрозділу, відповідального за впровадження розумних рішень у різні сфери функціонування міста;
- формування стратегії розумного міста як складника загальної стратегії місцевого розвитку та позиціонування її як головної передумови підвищення рівня життя населення.

У зв'язку з цим вбачається за доцільне визначення рівнів архітектури розумного міста, що відповідає сучасному стану місцевого розвитку в Україні та умовам і можливостям його трансформації. Отже, таким рівнями мають бути:

- сучасні розробки у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечують технічну можливість здійснення переходу до розумного міста;
- інтегрована цифрова платформа на основі поєднання фізичної та цифрової інфраструктури міста як результат здійснення процесу цифровізації;

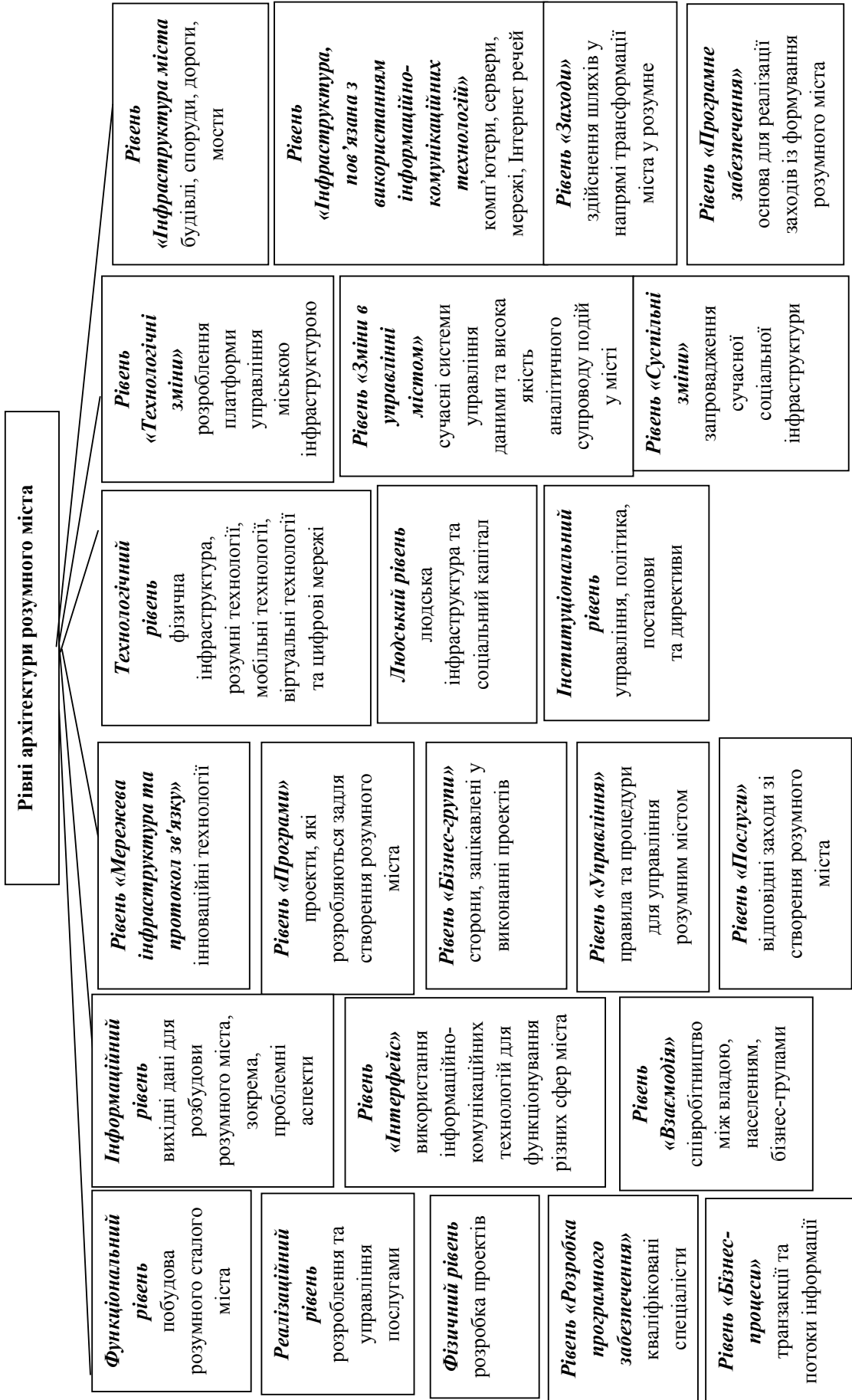


Рис. 1. Визначення рівнів архітектури розумного міста

Джерело: складено на основі [3; 4; 7]



Рис. 2. Підхід до формування розумних міст в Україні

Джерело: складено автором

- програми та проєкти, спрямовані на впровадження складників розумного міста з метою покращення функціонування міста та підвищення на цій основі якості життя населення;
- управління містом, спрямоване на забезпечення доступності даних щодо його головних проблемних аспектів з метою урахування про-

позицій під час розроблення стратегії розумного міста як складника загальної стратегії розвитку міста на певний період.
Виокремлення головних умов трансформації міст у розумні з огляду на сучасний стан соціально-економічного розвитку України, а також обґрунтування на цій основі рівнів їх архітектури

дає змогу запропонувати підхід до формування розумного міста, наведений на рис. 2. Зазначений підхід полягає у виокремленні зацікавлених сторін цього процесу (місцеві органи влади, науково-дослідні та освітні установи, розробники інформаційно-комунікаційних технологій та представники бізнесу), завдань, які мають виконуватися ними в межах визначеної мети (розроблення стратегії розумного міста; обґрунтування програм та проектів, спрямованих на його формування; здійснення цифровізації; використання сучасних розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій), а також в обґрунтуванні сутності цих завдань та умов їх виконання.

Висновки і пропозиції. У сучасному світі актуальним стає вирішення проблем щодо забезпечення сталого розвитку як основи створення засад гідного існування нинішнього та майбутнього поколінь людей. Тому визначення шляхів досягнення зазначеної мети є вельми важливим питанням сьогодення. Одним із таких шляхів є використання положень концепції розумного міста,

що визначає напрями трансформації місцевого розвитку на основі застосування інформаційно-комунікаційних технологій з метою подолання проблем, що викликані активізацією процесу урбанізації та неспроможністю наявної інфраструктури відповідати потребам міського населення. У зв'язку з цим вагомим значення набуває питання обґрунтування підходу до формування розумних міст в Україні, особливостями якого є урахування вихідних умов сучасного стану міст, вимог до виокремлення рівнів їх архітектури, визначення кола зацікавлених сторін та сфери їхньої відповідальності щодо процесу створення розумного міста. Отже, складниками процесу формування розумних міст в Україні мають бути розроблення стратегії розумного міста, обґрунтування програм та проектів, спрямованих на формування розумного міста, здійснення цифровізації на основі централізованої моделі переходу до розумного міста, а також використання сучасних розробок у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Smart Cities Market worth 1,201.69 Billion USD by 2022. *Markets and Markets*. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/smart-cities.asp> (дата звернення: 17.03.2019).
2. 5 creative urban projects realized via crowdfunding. *Smart Magazine. Com*. URL: <https://www.smart-magazine.com/en/5-urban-crowdfunding-projects/> (дата звернення: 17.03.2019).
3. Anthopoulos L. Defining Smart City Architecture for Sustainability. *Electronic Government and Electronic Participation E. Tambouris et al. (Eds.)*. 2015. P. 140–147.
4. Kakarontzas G., Anthopoulos L., Chatzakou D., Vakali A. A Conceptual Enterprise Architecture Framework for Smart Cities: A Survey Based Approach". *International Conference on e-Business is part of the 11th International Joint Conference on e-Business and Telecommunications*. Vienna, Austria, 2014.
5. Рибчинська О.Р. Основні передумови та напрями реалізації концепції «розумного міста» на прикладі міста Львова. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 156–162.
6. Мужанова Т.М. «Розумне місто» як інноваційна модель управління. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 2(20). С. 116–122.
7. Джемма П., Антопулос Л. Открытая и объединяющая архитектура "умного" устойчивого города. *Новости МСЭ*. 2016. № 2. С. 24–26.
8. Експерти розповіли, як перетворити Київ на «розумне місто». *Українська Правда*. URL: <http://kiev.pravda.com.ua/> (дата звернення: 17.03.2019).

References:

1. Smart Cities Market worth 1,201.69 Billion USD by 2022. *Markets and Markets*. Available at: <https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/smart-cities.asp> (accessed 17 March 2019).
2. 5 creative urban projects realized via crowdfunding. *Smart Magazine. Com*. Available at: <https://www.smart-magazine.com/en/5-urban-crowdfunding-projects/> (accessed 17 March 2019).
3. Anthopoulos L. Defining Smart City Architecture for Sustainability. *Electronic Government and Electronic Participation E. Tambouris et al. (Eds.)*. 2015. P. 140–147.
4. Kakarontzas G., Anthopoulos L., Chatzakou D., Vakali A. A Conceptual Enterprise Architecture Framework for Smart Cities: A Survey Based Approach". *International Conference on e-Business is part of the 11th International Joint Conference on e-Business and Telecommunications*. Vienna, Austria, 2014.
5. Rybchinskaya O.R. (2014). Osnovnye predposylki i napravleniya realizacii koncepcii «umnogo goroda» na primere Lvova. [Main prerequisites and directions for the implementation of the "smart city" concept on the example of Lviv]. *Regionalnaya ekonomika*, no. 2, pp. 156–162.
6. Muzhanova T.M. (2017). «Umnij gorod» kak innovacionnaya model upravleniya. ["Smart City" as an innovative management model]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 2(20), pp. 116–122.
7. Dzhemma P., Antopulos L. (2016). Otkrytaya i obedinyayushaya arhitektura "umnogo" ustojchivogo goroda [The open and unifying architecture of a smart sustainable city]. *Novosti MSE*, no. 2, pp. 24–26.
8. Eksperty rasskazali, kak prevratit Kiev v «umnij gorod» [Experts told how to turn Kiev into a "smart city"]. *Ukrainskaya Pravda*. Available at: <http://kiev.pravda.com.ua/> (accessed 17 March 2019).

Тур Е. В.

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития
Национальной академии наук Украины

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ УМНЫХ ГОРОДОВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы существующие модели перехода к умным городам как территориальному образованию, в котором информационно-коммуникационные технологии используются в различных сферах для повышения качества жизни населения. Обобщены современные подходы к определению уровней архитектуры умного города, которая предусматривает организацию и взаимосвязь между всеми потенциальными элементами и подсистемами, обеспечивающими его эффективное функционирование. Обоснован подход к формированию умных городов в Украине, который включает такие составляющие, как разработка стратегии умного города, обоснование программ и проектов, направленных на формирование умного города, осуществление цифровизации на основе централизованной модели перехода к умному городу, а также использование современных разработок в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: умный город, архитектура, информационно-коммуникационные технологии, цифровизация, интегрированные цифровые платформы, инфраструктура, устойчивое развитие.

Tur Olena

Research and Development Centre for Industrial Problems of Development
National Academy of Sciences of Ukraine

JUSTIFICATION OF APPROACH TO SMART CITIES FORMATION IN UKRAINE

Summary

The article examines the existing models of transition to a smart city as a territorial entity in which information and communication technologies are used in different spheres to improve the population life quality (decentralized model, centralized model and model of local actions). The modern approaches to determining the levels of smart city architecture are generalized, which involves the organization and interconnection between all potential elements and subsystems that ensure its effective functioning. It is determined that such levels should be modern developments in the field of information and communication technologies; integrated digital platform based on the combination of physical and digital infrastructure of the city as a result of the digitalization process; programs and projects aimed at implementing the components of smart city in order to improve the functioning of the city and increase the population life quality; city management aimed at ensuring the availability of data on its main problematic aspects in order to take into account proposals in developing a strategy for a smart city as part of a general city development strategy for a certain period. The approach to the formation of smart cities in Ukraine is grounded. It includes such components as the development of a smart city strategy; substantiation of programs and projects aimed at the formation of a smart city; the implementation of digitalization on the basis of a centralized model of transition to a smart city, as well as the use of modern developments in the field of information and communication technologies. This approach provides stakeholders identification in this process (local authorities, research and education institutions, developers of information and communication technologies and business representatives), tasks to be performed by them within the defined goal (development of a smart city strategy, justification of programs and projects aimed at its formation, the implementation of digitalization, the use of modern developments in the field of information and communication technologies), as well as in substantiating the essence of these tasks and conditions of their implementation.

Keywords: smart city, architecture, information and communication technologies, digitalization, integrated digital platforms, infrastructure, sustainable development.

РОЗДІЛ 6

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 347.453+338.434

Лемішко О. О.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА НА РИНКУ АГРАРНОГО ЛІЗИНГУ В СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ

Досліджено теоретичну сутність ринку аграрного лізингу, встановлено його подвійну природу як синтезу фінансово-кредитних і натуральних економічних відносин, пов'язаних із відтворенням основних засобів сільськогосподарського призначення. Виділено функції ринку аграрного лізингу, охарактеризовано його призначення: передача прав власності на об'єкти лізингу, перерозподіл доданої вартості, генерація ринкових індикаторів цін на лізингові послуги за умов розвинутого конкурентного середовища. Виділено фінансові і сільськогосподарські ризики розвитку ринку аграрного лізингу, визначено засади діяльності його основних учасників. Систематизовано вади і надано дефініцію фінансової політики на ринку аграрного лізингу. Запропоновано основні завдання лізингової політики для таких суб'єктів: держава, підприємства сільськогосподарського машинобудування, лізингодавці, банківські установи, лізингоотримувачі, страхові компанії, національні регулятори.

Ключові слова: фінансова політика, ринок, аграрний лізинг, система, відтворення, капітал.

Постановка проблеми. Ринок аграрного лізингу є новим сегментом фінансового ринку. Незначний рівень його розвитку вступає у протиріччя з важливою роллю, яку він відіграє для ресурсного забезпечення реформ аграрного сектора економіки України. Останнє має ґрунтуватися на модернізації сільського господарства, переході від екстенсивних до інтенсивних методів ведення господарської діяльності. У цьому контексті постає проблема пошуку інноваційних механізмів відтворення капіталу сільськогосподарських формуваль, передусім основних засобів. У країнах з розвинутою економікою лізингові відносини є результатом швидкого розвитку науково-технічного прогресу, що сприяв впровадженню у виробництво нового обладнання. В Україні їх розвиток пов'язаний із низькою забезпеченістю виробництва обладнанням, високим рівнем зносу техніки, обмеженими фінансовими можливостями аграрних виробників для її придбання [1, с. 125].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика аграрного лізингу знаходиться у центрі уваги багатьох учених, серед яких слід виділити роботи таких учених: Безус Р. [8], Білоусько Я., Вишневецька О. [6], Дергалюк М. [4], Корсун А. [1], Лавров Р. [10], Майданевич П. [14], Процюк О. [3], Стойко О. [11], Черевань І. [5]. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О. зазначають, що розвитку ринку лізингових послуг сприятиме забезпечення єдиного розуміння змісту, критеріїв класифікації, видів і форм лізингу [2, с. 33]. Актуальність проблеми підсилюється невідповідністю дефініцій лізингу, наданих різними нормативно-правовими актами України, а також визначенням учасників лізингових правовідносин. Досліджуючи проблеми фінансової політики щодо лізингу, вчені акцентують на її податковій складовій. Виходячи з зарубіжного досвіду, Процюк О. засвідчує, що фінансовий лізинг отримав найбільшого розвитку в тих державах, де на законодавчому рівні стимулюються процеси модернізації основних засобів виробництва через податкову політику [3, с. 10]. Мова йде про податок на капітал компаній, тому їм вигідно брати в фінансовий лізинг основні засоби виробництва,

оскільки право власності на них не переходить до лізингоодержувача.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи науковий доробок фахівців із лізингу в аграрній сфері економіки, слід зазначити, що з огляду на початковий етап становлення лізингових відносин, нечітко визначення їх учасників, питання розробки і реалізації фінансової політики не виносяться на порядок денний.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формалізація ринку аграрного лізингу, визначення кола його учасників із притаманними їм інтересами і пріоритетами фінансової політики в системі відтворення капіталу.

Виклад основного матеріалу. Лізинг має подвійну природу, оскільки поєднує одночасно фінансові і натуральні економічні відносини. З одного боку, основою лізингових угод є кредитні операції, які передбачають розміщення капіталу на умовах платності та зворотності; з іншого боку, лізингодавець та лізингоодержувач оперують капіталом не у грошовій, а в натуральній формі, що робить зазначені угоди подібними до інвестиційного фінансування. Складний характер економічних відносин лізингу обумовлює різноманіття його функцій в аграрному секторі економіки: інвестиційна, фінансова, соціально-економічна, розвиток підприємництва в регіонах тощо [4, с. 33].

В основі функціонування ринку лізингових послуг лежать такі групи відносин: перша, опосередкована функціями власності, – відшкодування вартості майна лізингодавця, яке генерується економічним ефектом від його використання лізингоодержувачем; гарантування схоронності і технічної справності об'єктів лізингу, у тому числі після завершення гарантійного строку їх експлуатації; друга, пов'язана з розподілом доданої вартості, – визначення бази винагороди лізингодавця (вартість лізингового майна, витрати на підготовку та здійснення лізингової угоди); третя – конкуренція, забезпечення якої передбачає наявність альтернативи вибору лізингових компаній і лізингових послуг споживачем на ринкових засадах.

Суб'єктами здійснення лізингових операцій є: виробники сільськогосподарської техніки,

лізингодавці (комерційні лізингові компанії, НАК «Укראгролізинг» як державний лізинговий агент), сільськогосподарські підприємства (лізингоодержувачі), фінансові посередники (здійснюють фінансування лізингових операцій), органи державного управління (здійснюють централізоване бюджетне фінансування, надають пільги лізингодавцям і лізингоодержувачам), страхові компанії (страхування ризиків лізингового кредитування та інвестування).

Метою лізингу, як складної системи економічних відносин, є реалізація колективної вигоди всіх його учасників у прямій або опосередкованій формі [5, с. 56]. При цьому індивідуальні інтереси окремих учасників лізингових відносин можуть різнитися і мати власні критерії ефективності, зокрема: розмір прибутку, строк окупності, рентабельність, хеджування ризиків, отримання соціальних ефектів тощо.

В аграрному секторі економіки кожен учасник лізингових відносин виконує свої функції: лізингоодержувач забезпечує споживчий купівельний попит, заводи-виробники сільськогосподарської техніки і лізингові компанії, як посередники, формують пропозицію об'єктів лізингу і умови договорів їх купівлі-продажу. Однією з ефективних форм організації лізингових операцій є виконання функцій лізингодавця збутовими підрозділами підприємств – виробників сільськогосподарської техніки, або прямий лізинг [6, с. 55].

Лізинг надає потужний поштовх розвитку підприємствам сільськогосподарського машинобудування, оскільки він дозволяє оживити виробництво в складних умовах, коли їхні виробничі потужності завантажені неповністю. Організаційно-правова форма більшості машинобудівних підприємств, які обслуговують аграрний сектор економіки, сформувалася у результаті паперової приватизації без реального надходження грошових коштів, які можна було би використати для їх модернізації і технологічного оновлення. Тому формування стійкого платоспроможного попиту, опосередкованого лізинговими угодами, активізуватиме ділову активність підприємств машинобудування – виробників сільськогосподарської техніки в частині операційної і інвестиційної діяльності.

Відповідно до статті 3 Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» [7] до одного з основних завдань вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу належить розширення мережі підприємств з реалізації, технічного обслуговування, ремонту, надання у користування (зокрема за договорами фінансового лізингу) техніки і обладнання для агропромислового комплексу. Згідно статті 8 зазначеного закону державна підтримка пріоритетного розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу здійснюється шляхом закупівлі вітчизняної техніки і обладнання з наступною реалізацією її сільськогосподарським товаровиробникам і підприємствам харчової та переробної промисловості на умовах фінансового лізингу. Джерелом фінансування визначено кошти державного лізингового фонду та інші асигнування, визначені Кабінетом Міністрів України.

Здійснюючи підтримку лізингу, держава реалізує інтереси, пов'язані з гарантуванням продовольчої безпеки країни, подоланням кризових явищ в аграрному секторі, забезпеченням його конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.

Важкою державної лізингової політики в аграрному секторі економіки є надання державної підтримки великим виробникам сільськогосподарської політики. Для її подолання доцільно встановити квоти коштів, що виділяються по категоріях аграрних підприємств, зокрема, по фермерських, особистих підсобних господарствах, інших формах малого аграрного підприємництва. Активне використання лізингу сільськогосподарськими підприємствами сприятиме створенню нових робочих місць, вирішенню соціальних проблем села. Тому він має стати важливим об'єктом фінансової політики органів місцевого самоврядування.

Зацікавленість у лізингу банків визначається можливістю надійного і прибуткового розміщення довгострокових кредитних ресурсів. Страхові компанії нарощують обсяг страхових премій і забезпечують достатню прибутковість страхування лізингових операцій. У сучасному світі лізингова діяльність банків користується широкою популярністю, масштаби якої постійно зростають. Банки не тільки кредитують учасників лізингу, але й беруть участь у формуванні бази покупців і споживачів лізингових послуг, у т. ч. зі складу своїх постійних клієнтів, виступаючи своєрідною площадкою, яка урівноважує попит і пропозицію на ринку сільськогосподарської техніки. Відмінностями лізингової схеми фінансування від прямого кредитування є: по-перше, наявність фінансового посередника між банком і орендарем (реальним позичальником) в особі лізингової компанії; по-друге, менший рівень фінансових ризиків, оскільки до отримання остаточного платежу банк є власником наданого у лізинг обладнання й у разі порушення угоди має право на реалізацію обладнання для погашення своїх збитків.

Графіки сплати за лізинговими угодами є більш еластичними і гнучкими, ніж за банківськими кредитами, що важливо для сільськогосподарських підприємств із вираженою сезонністю виробництва продукції [8, с. 35]. Через значну залежність українських лізингових компаній від фінансових установ поширеним є опосередкований метод участі банківського капіталу в лізинговому бізнесі, коли банк виступає власником істотної участі у капіталі лізингової компанії, а остання виступає в ролі його дочірнього підприємства. Здійснюючи лізингові операції через лізингову компанію, банки зменшують ризики своїх активів, які підлягають регулюванню з боку НБУ шляхом встановлення обов'язкових економічних нормативів. Відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [9] для розрахунку адекватності регулятивного капіталу банку фінансовий лізинг включається до VI групи активів із ступенем ризику 100 відсотків. Фінансовий лізинг відноситься до активних операцій, що пов'язані з кредитним ризиком, і враховується при розрахунку нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – клієнтів банку.

В Україні банківське кредитування лізингових операцій суб'єктів аграрної сфери знаходиться на дуже низькому рівні [10, с. 64]. Окрім загальноекономічної ситуації і специфіки аграрного сектора економіки, внутрішніми стимульованими факторами його розвитку є: низька кредитоспроможність позичальників; недосконалість методологічних аспектів організації банківського лізингового кредитування на централізованому і децентралізованому рівнях; брак довгострокових фінансових ресурсів.

При укладання лізингових угод необхідно враховувати фінансові ризики [11, с. 24], основними серед яких є ризик несплати лізингових платежів у визначені терміни і ризик зміни відсоткових ставок на ринку капіталів. Для зниження зазначених ризиків використовують страхування і розподіл ризику між учасниками лізингової операції, зокрема через залучення гарантів. Страхування ризиків, пов'язаних з об'єктом лізингової угоди (майнове страхування), здійснюється за правилами, що розроблюються кожною страховою компанією. Вигодонабувачем є лізингова компанія, що сплачує страхову премію страховій компанії, яка, в свою чергу, включається у склад лізингових платежів, що відшкодовуються лізингодержувачем. Однак, з огляду на високу вартість лізингових послуг і низький платоспроможний попит на них, страхування, попри явні переваги, не поширено в Україні. Додатковим чинником, який стримує розвиток страхування лізингових ризиків, є відсутність розвинутого страхового ринку і довіри до страхових компаній.

Надання послуг фінансового лізингу підприємствам аграрного сектора економіки передбачає необхідність урахування сільськогосподарських ризиків (ризик неврожаю, падіння скота, зростання вартості енергоносіїв, зниження цін на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку тощо).

Протягом 2016-2018 років кількість лізингодавців – юридичних осіб скоротилася з 202 од. до 168 од., або на 34 од., або на 16,83% (табл. 1).

Обсяг лізингових платежів зменшився з 10735 млн. грн. до 9524 млн. грн., або на 11,28%, а їх обсяг, що припадає на одну компанію, збільшився з 53,14 млн. грн. до 56,69 млн. грн., або на 6,67%. Таким чином, попри скорочення кількісних і вартісних показників ринку лізингу, його концентрація зростає.

Ринок аграрних лізингових послуг є монополізованим і висококонцентрованим на користь Національної акціонерної компанії (НАК) «Укראгролізинг», а ринкові індикатори його діяльності є викривленими, що знижує конкурентоспроможність приватних лізингових компаній.

Діяльність НАК «Укראгролізинг» має неоднозначні оцінки. Перевагами є: концентрація обмеженого обсягу бюджетних коштів у сфері владних повноважень одного розпорядника бюджетних коштів, спрощення процедур контролю за законністю і цільовим характером використання коштів бюджетної підтримки. Вадами є: монополічне становище на ринку аграрного лізингу; здороження вартості лізингових послуг; значне перевищення вартості вітчизняної сільськогосподарської техніки, що пропонується у лізинг, порівняно з зарубіжними аналогами більш високої якості; сприяння виробництву непопулярної техніки; наявність зловживань та корупційної складової, що знижує ефективність використання бюджетних коштів [13, с. 80].

Через брак фінансових ресурсів приватні лізингові компанії функціонують на вторинному сег-

менті, пропонуючи у лізинг відремонтовану, відреєстровану техніку за нижчими цінами. Пропозиції первинного ринку обмежуються, переважно, невеликими за вартістю об'єктами основних засобів (ґрунтообробна техніка, комбайни, трактори), оскільки включення у лізингові портфелі об'єктів великої вартості є для них недоступним. Для розвитку конкурентного середовища на ринку лізингових послуг необхідно забезпечити одночасне функціонування державних та приватних лізингових операторів, що сприятиме формуванню ринкових цін і вирівнюванню прибутків лізингодавців і лізингодержувачів. Цьому сприятиме посилення антимонопольного контролю за діяльністю лізингових компаній у частині пропонованих умов лізингових угод та сумлінності їх виконання.

Вітчизняні лізингодавці, займаючи монополічне становище на ринку, прагнуть до укладання короткострокових лізингових угод, в односторонньому порядку встановлюють розміри авансових і лізингових платежів, що обумовлює зростанням трансакційних витрат лізингодержувача [14, с. 131]. Потребують урегулювання такі складові лізингового бізнесу, як вторинний лізинг, повернення предмету лізингу лізингодавцю, взаємовідносини між суб'єктами лізингових відносин у разі пошкодження предмета лізингу. Тому доцільним є встановлення на законодавчому рівні вимог до мінімального розміру статутного фонду лізингової компанії, обов'язковості її реєстрації та ліцензування.

Висновки і пропозиції. Ринок аграрного лізингу має подвійну природу, оскільки поєднує одночасно фінансово-кредитні і натуральні економічні відносини, пов'язані з відтворенням основних засобів сільськогосподарського призначення, і виконує такі функції: інвестиційну, фінансову, соціально-економічну, розвиток підприємництва в регіонах тощо. Лізинговий ринок опосередковує послідовні процеси передачі прав власності на об'єкти лізингу від лізингодавця до лізингодержувача; перерозподіляє додану вартість, створену з використанням об'єктів лізингу; генерує ринкові індикатори цін на лізингові послуги (лізингова вартість об'єктів, процентні ставки, комісійна винагорода) за умов розвинутого конкурентного середовища.

Розвиток ринку аграрного лізингу відбувається під впливом двох груп ризиків: фінансових (несплата лізингових платежів, пошкодження чи втрата об'єкту лізингу, невиконання обов'язків гаранта чи фінансового посередника, недостатній обсяг бюджетної підтримки), сільськогосподарських (ризик неврожаю, падіння скота, зростання вартості енергоносіїв, зниження цін на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку). Іманентність зазначених ризиків обумовлює широке учасників ринку аграрного лізингу: виробники сільськогосподарської техніки, лізингодавці (державна і приватні лізингові компанії), сільськогосподарські підприємства (лізингодержувачі), фінансові посередники (банківські установи і страхові компанії), органи державного управління

Таблиця 1

Показники розвитку ринку лізингових послуг в Україні

Показник	Од. виміру	2016	2017	2018	Абс. приріст	Темп приросту, %
Лізингодавці – юридичні особи	осіб	202	183	168	-34	-16,83
Лізингові платежі						
всього	млн. грн.	10735	6247	9524	-1211	-11,28
на одну компанію	млн. грн./особа	53,14	34,14	56,69	3,55	6,67

Джерело: побудовано за даними [12]

(здійснюють централізоване бюджетне фінансування і регулювання лізингового ринку).

Вадами ринку аграрного лізингу є: недостатність бюджетної підтримки; монополізм державної лізингової компанії; висока концентрація приватних лізингових компаній і обмежений обсяг фінансових ресурсів, якими вони володіють; низька кредитоспроможність позичальників за лізинговими кредитами; відсутність необхідного досвіду роботи банківських установ і страхових компаній із ризиками лізингових угод в аграрному секторі економіки; недовіра до фінансових посередників; слабкість системи захисту прав інвесторів, державного антимонопольного і пруденційного регулювання діяльності учасників ринку; відсутність розвинутого конкурентного середовища тощо.

Фінансова політика на ринку аграрного лізингу є сукупністю заходів, що здійснюються окремими учасниками лізингових відносин, і передбачають отримання колективної вигоди та реалізацію індивідуальних інтересів. Основними завданнями лізингової політики для таких

суб'єктів є: держава – ефективне використання бюджетних коштів для підтримки вітчизняних аграріїв і виробників сільськогосподарської техніки; гарантування продовольчої безпеки країни; підприємства сільськогосподарського машинобудування – поживлення ділової активності в частині операційної і інвестиційної діяльності; модернізація і технологічне оновлення виробничих потужностей; створення пропозиції сучасної конкурентоспроможної техніки і обладнання для аграрного сектора економіки; лізингодавці, банківські установи – розміщення довгострокових фінансових ресурсів у фінансову сферу основних засобів для гарантованого отримання стабільного доходу за умови прийнятної ризику; лізинготримувачі – відтворення основного капіталу на інноваційній основі; страхові компанії – нарощення обсягу страхових премій і забезпечення достатньої прибутковості страхування лізингових операцій; національні регулятори – встановлення чітких умов ліцензування діяльності учасників ринку аграрного лізингу, формування статистичної бази даних ризиків лізингових угод.

Список використаних джерел:

1. Корсун А.С. Особливості функціонування та розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1. С. 124–127.
2. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О. Лізинг як спосіб підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору в контексті економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2017. Вип. 1. С. 29–36
3. Процюк О. Золоті правила лізингу в агробізнесі. *Фінансові послуги*. 2015. № 4. С. 8–11.
4. Дергалюк М.О. Поліпшення виробничо-технічного потенціалу агропромислового комплексу регіонів України за рахунок лізингу. *Агросвіт*. 2016. № 18. С. 31–34.
5. Черевань І. Результативність лізингу як нового напрямку інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Вип. 37(3). С. 53–57.
6. Вишневецька О.В., Білоусько Я.К. Технічне переоснащення аграрної галузі в контексті ефективності лізингових систем. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2013. Т. 18. Вип. 1(1). С. 53–57.
7. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 07.02.2002 № 3023-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3023-14> (дата звернення: 17.04.2019).
8. Безус Р.М. Фінансове забезпечення оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств за допомогою лізингу. *Економіка та держава*. 2008. № 10. С. 34–36.
9. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України від 28.08.2001 № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 17.04.2019).
10. Лавров Р.В. Банківське лізингове кредитування суб'єктів аграрної сфери. *Економіка та управління АПК*. 2014. № 1. С. 62–66.
11. Стойко О.Я. Стан і перспективи лізингу в аграрній галузі України. *Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки*. 2014. Вип. 26. С. 19–26.
12. Про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2018 рік. Публічний звіт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/ZVIT/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%202018%20-%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf> (дата звернення: 17.04.2019).
13. Корсун А.С. Аналіз сучасного стану формування лізингових відносин в аграрних підприємствах. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 4. С. 78–82.
14. Майданевич П.М. Удосконалення лізингових відносин в підприємствах аграрного сектору. *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. 2011. Вып. 28. С. 129–132.

References:

1. Korsun A.S. (2016). Osoblyvosti funkcionuvannja ta rozvytku lizyngovyh vidnosyn v agrarnyh pidpryjemstvah [Features of functioning and development of leasing relations in agrarian enterprises]. *Social'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukraïny*, issue 1, pp. 124–127.
2. Vasyľ'chak S.V., Zhydjak O.R., Gryniv Ju.O. (2017). Lizyng jak sposib pidvyshhennja investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstv agrarnogo sektoru v konteksti ekonomichnoi' bezpeky [Leasing as a way to increase the investment attractiveness of enterprises in the agricultural sector in the context of economic security]. *Naukovyj visnyk L'viv's'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav. Serija ekonomichna*, issue 1, pp. 29–36.
3. Procjuk O. (2015). Zoloty pravyla lizyngu v agrobiznesi [Gold leasing rules in agribusiness]. *Finansovyje uslugy*, no. 4, pp. 8–11.
4. Dergaljuk M.O. (2016). Polipshennja vyrobnycho-tehničnogo potencialu agropromyslovogo kompleksu regioniv Ukraïny za rahunok lizyngu [Improvement of production and technical potential of agro-industrial complex of regions of Ukraine at the expense of leasing]. *Agrosvit*, no. 18, pp. 31–34.
5. Cherevan' I. (2014). Rezul'tatyvnist' lizyngu jak novogo naprjamu innovacijnoi' dijal'nosti v agropromyslovomu vyrobnyctvi [Effect of leasing as a new direction of innovation activity in agroindustrial production]. *Zbirnyk naukovykh prac' Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologičnogo universytetu. Serija : Ekonomichni nauky*, no. 37(3), pp. 53–57.
6. Vyshnevec'ka O.V., Bilous'ko Ja.K. (2013). Tehnične pereosnashhennja agrarnoi' galuzi v konteksti efektyvnosti lizyngovyh system [Technical re-equipment of the agrarian sector in the context of the efficiency of leasing systems]. *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomika*, vol. 18, issue 1(1), pp. 53–57.

7. Verkhovna Rada of Ukraine (2002). On stimulation of development of domestic machine-building for the agro-industrial complex. *Law of Ukraine*, No. 3023-III, February 7. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3023-14> (application date: 17.04.2019).
8. Bezus R.M. (2008). Finansove zabezpechennja onovlennja material'no-tehnichnoi' bazy agrarnyh pidpryemstv za dopomogou lizingu [Financial support for updating the material and technical base of agrarian enterprises through leasing]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10, pp. 34–36.
9. National Bank of Ukraine (2001). On approval of the Instruction on the procedure for regulating the activities of banks in Ukraine : Resolution no. 368, August 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (application date: 17.04.2019).
10. Lavrov R.V. (2014). Bankivs'ke lizingove kredytuvannja sub'jektiv agrarnoi' sfery [Banking leasing lending to actors in the agrarian sector]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*, no. 1, pp. 62–66.
11. Stojko O.Ja. (2014). Stan i perspektivi lizingu v agrarnij galuzi Ukraïni [Status and prospects of leasing in the agrarian sector of Ukraine]. *Produktivnist' agropromislovogo virobnictva. ekonomichni nauki*, issue 26, pp. 19–26.
12. National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets (2019). Public report for 2018. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/ZVIT/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%202018%20-%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf> (application date: 17.04.2019).
13. Korsun A.S. (2016). Analiz suchasnogo stanu formuvannja lizingovyh vidnosyn v agrarnyh pidpryemstvah [Analysis of the current state of formation of leasing relations in agrarian enterprises]. *Social'no-ekonomichni problemy suchasnogo periodu Ukraïny*, issue 4, pp. 78–82.
14. Majdanevych P.M. (2011). Udoskonalennja lizingovyh vidnosyn v pidpryemstvah agrarnogo sektoru [Improvement of leasing relations in enterprises of the agrarian sector]. *Uchenye zapiski Krymskogo inzhenerno-pedagogicheskogo universiteta*, issue 28, pp. 129–132.

Лемишко Е. А.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ АГРАРНОГО ЛИЗИНГА В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА

Резюме

Исследована теоретическая сущность рынка аграрного лизинга, установлена его двойственная природа как синтеза финансово-кредитных и натуральных экономических отношений, связанных с воспроизводством основных средств сельскохозяйственного назначения. Выделены функции рынка аграрного лизинга, охарактеризовано его назначение: передача прав собственности на объекты лизинга, перераспределение добавленной стоимости, генерация рыночных индикаторов цен на лизинговые услуги в условиях развитой конкурентной среды. Выделены финансовые и сельскохозяйственные риски развития рынка аграрного лизинга, определены принципы деятельности его основных участников. Систематизированы недостатки и обоснована дефиниция финансовой политики на рынке аграрного лизинга. Предложены основные задачи лизинговой политики для таких субъектов: государство, предприятия сельскохозяйственного машиностроения, лизингодатели, банковские учреждения, лизингополучатели, страховые компании, национальные регуляторы.

Ключевые слова: финансовая политика, рынок, аграрный лизинг, система, воспроизводство, капитал.

Lemishko Olena

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FINANCIAL POLICY IN THE MARKET OF AGRARIAN LEASING IN THE SYSTEM OF CAPITAL REPRODUCTION

Summary

The theoretical aspects of operation of the agrarian leasing market were investigated. It is established that it has a dual nature, as it combines both financial and credit and natural economic relations related to the reproduction of basic agricultural products. It was shown that the agrarian leasing market is developing under the influence of two groups of risks: financial and agricultural. The lack of the agrarian leasing market is systematized: insufficient budget support; monopoly of the state leasing company; the high concentration of private leasing companies and the limited amount of financial resources they possess; low creditworthiness of borrowers for leasing loans; lack of necessary experience of banking institutions and insurance companies with risks of leasing transactions in the agrarian sector of the economy; mistrust of financial intermediaries; the weakness of the investor protection system, state antimonopoly and prudential regulation of market participants; lack of developed competitive environment, etc. Definition of financial policy in the market of agrarian leasing as a set of measures carried out by individual participants in the leasing relations is provided, and it provides for obtaining collective benefits and realization of individual interests. The main objectives of the leasing policy for such entities are as follows: the state – effective use of budget funds to support domestic farmers and producers of agricultural machinery; guarantee of food security of the country; enterprises of agricultural machine-building – the revival of business activity in terms of operational and investment activities; modernization and technological updating of production capacities; creation of a proposal for modern competitive equipment and equipment for the agrarian sector of the economy; lessors, banking institutions – placement of long-term financial resources for financial lease of fixed assets for guaranteed stable returns on acceptable risk; lessee – restoration of fixed capital on an innovative basis; insurance companies – increasing the amount of insurance premiums and ensuring a sufficient profitability of insurance leasing operations; national regulators – the establishment of clear conditions for licensing activities of market participants agrarian leasing, the formation of a statistical database of leasing contracts risks.

Keywords: financial policy, market, agrarian leasing, system, reproduction, capital.

УДК 368

Временко Л. В.

Лисенко Є. В.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

МІСЦЕ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті визначено сутність добровільного страхування від нещасних випадків, його місце в системі соціального страхування, наведено класифікацію загальнообов'язкового державного соціального страхування та приватного страхування від нещасних випадків. Розглянуто сучасний стан ринку добровільного страхування від нещасних випадків. Проаналізовано страхові компанії, які здійснюють добровільне страхування від нещасних випадків, а також визначено, що простежується тенденція до монополізації. Запропоновано змінити сучасну державну систему соціального страхування від нещасного випадку на виробництві на приватне страхування. Зроблено висновки про те, що ринок добровільного страхування від нещасного випадку може стати рушійною силою зростання довіри населення до приватних страховиків та розвитку соціального страхування.

Ключові слова: страхування, добровільне страхування від нещасних випадків, соціальне страхування, страховий випадок.

Постановка проблеми. В процесі формування ринкових відносин в економіці країни з'являється необхідність забезпечення стійких гарантій захисту своїх економічних інтересів, які пов'язані зі здійсненням різних видів господарської діяльності, зберіганням певного рівня добробуту та здоров'я. В тій чи іншій діяльності людина може піддаватися різним небезпекам, що загрожують їй та її близьким. Щодо деяких видів небезпек відповідальність несе сама людина, що виражається у формі приватного страхування, заснованого на добровільних засадах. У процесі розвитку сучасного суспільства виникають нові ризикові ситуації, що мають природний, соціально-економічний, політичний характер. У зв'язку з цим знижується можливість прогнозування найближчого майбутнього, що привносить невизначеність та нестабільність у повсякденне життя людей. В таких умовах стрімких змін соціальної реальності ризик стає сутнісною характеристикою людської діяльності. Отже, перед кожною людиною постає необхідність збереження себе від наслідків різних ризиків, зокрема ризиків нещасного випадку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означена проблема привертає увагу як вчених, так і практиків. Істотний внесок у розроблення теоретичних та практичних аспектів страхування від нещасних випадків зробили вітчизняні вчені. В.Д. Базилевич надав визначення поняття «нещасний випадок», проаналізував зміст і структуру страхування від нещасних випадків, а також зазначив, що страхування від нещасних випадків – це найпоширеніший вид страхування [1]. Д.В. Кондратенко дослідила витоки страхування від нещасних випадків та його вплив на формування всієї системи страхового захисту населення [2]. В.А. Смоляк розглянув страхування від нещасних випадків як підгалузь особистого страхування [3]. О.М. Залетов у монографії [4] означив соціально-економічні аспекти особистого страхування та зауважив, що низький рівень доходів населення України істотно зменшує ряд пропонує продуктів щодо особистого страхування. Проблеми страхування на макrorівні дослідила Л.В. Шірінян, яка у своїй праці [5] визначила мікрострахування як сучасний вид добровільного соціального страхування. О.О. Гаманкова акцентувала увагу на активному залученні до страхових процесів широких верств населення країни через запровадження соціально значущих обов'язкових

видів страхування [6]. С.А. Шимків проаналізував основні тенденції розвитку добровільного страхування від нещасних випадків в Україні та визначив, що на сучасному етапі наданий страховий захист у рамках добровільного страхування від нещасних випадків створює гарантії для фінансового забезпечення громадян, які постраждали в результаті нещасних випадків [7]. О.П. Коваль висвітлив провідну роль страхового принципу в соціальному страхуванні [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання місця добровільного страхування від нещасних випадків у системі соціального страхування залишається не до кінця вирішеним та потребує подальших досліджень.

Мета статті. Метою роботи є дослідження місця добровільного страхування від нещасного випадку в системі соціального страхування та аналіз цього виду страхування на сучасному страховому ринку.

Виклад основного матеріалу. Страхування від нещасного випадку є одним із найзагальніших та найдавніших видів соціального страхування. Добровільне страхування від нещасних випадків передбачає, що в разі настання страхового випадку страхова компанія здійснює страхову виплату (дає допомогу, виконає послугу) застрахованій особі або іншій особі, визначеній у договорі страхування, в межах обумовленої договором страхування страхової суми, а також виконує такі функції:

1) забезпечує застрахованих осіб від витрат страхових коштів на лікування в разі травматичного ушкодження чи іншого розладу здоров'я за настання страхового випадку;

2) здійснює виплати застрахованим особам в разі настання інвалідності внаслідок нещасного випадку;

3) здійснює виплати вигодонабувачам (членам родини застрахованої особи або іншим особам) на поховання в разі смерті застрахованої особи від нещасного випадку.

Страхування від нещасних випадків – це компенсація витрат, що виникли внаслідок нещасного випадку та привели до втрати здоров'я, життя та працездатності застрахованих осіб.

Страхування від нещасних випадків розглядається як ризикове страхування, яке, на відміну від накопичуваного довгострокового страхування життя, передбачає виплату страхової суми лише в разі настання страхового випадку (у повному

розмірі або певної її частини залежно від ступеня травматизму застрахованого). При цьому такий вид страхування не виконує нагромаджувальну функцію. Якщо упродовж дії договору страхова подія не сталася, затрати страхувальника на придбання страхового поліса є для нього чистими витратами, оскільки не підлягають поверненню [1].

Добровільне особисте страхування має свою сферу регулювання та є елементом страхової системи. Відмінною рисою добровільного особистого страхування є можливість людини самій вибрати вид, умови та терміни страхування, співвідношення яких може варіюватися залежно від потреб. Особисте страхування в Україні постійно модернізується, адже з'являються нові форми та види страхування [7].

Добровільне страхування громадян від нещасних випадків здійснюється на підставі Закону України «Про страхування» [9], умов та правил, розроблених страховою компанією самостійно та затверджених Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) що враховують особливості як індивідуального страхування громадян, так і колективного страхування праців-

ників від нещасних випадків за рахунок коштів підприємств.

Страховими випадками за соціальним страхуванням від нещасних випадків є нещасний випадок на виробництві або професійне захворювання (зокрема, встановлене чи виявлене в період, коли потерпілий не перебував у трудових відносинах з підприємством, на якому він захворів), що спричинили застрахованому професійно зумовлену фізичну чи психічну травму; нещасний випадок або професійне захворювання, що сталося внаслідок порушення застрахованим нормативних актів про охорону праці [10].

Досліджуючи основні аспекти організації загальнообов'язкового державного соціального страхування та приватного страхування від нещасного випадку, розглянемо їх класифікацію.

Отже, можемо зробити висновок, що добровільне страхування від нещасних випадків доповнює, але не замінює соціальне страхування, основою якого є Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». У Законі [10] нещасними випадками визначаються лише ті випадки, що трапилися із застрахованою особою безпосередньо на виробництві чи пов'язані з процесом трудової діяльності.

Таблиця 1

Класифікація загальнообов'язкового державного соціального страхування та приватного страхування від нещасних випадків

Класифікація	Загальнообов'язкове державне соціальне страхування	Приватне страхування від нещасних випадків
За формою проведення	Обов'язкове та добровільне страхування згідно з договорами про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.	Обов'язкове та добровільне.
За статусом страховика	Державне страхування (Фонд соціального страхування України).	Приватне страхування (страхові компанії різних форм власності).
За статусом страхувальника	Роботодавці: – підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених чинним законодавством; – фізичні особи – підприємці, зокрема ті, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених чинним законодавством; – фізичні особи – підприємці, зокрема ті, які вибрали спрощену систему оподаткування; – особи, які беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.	Юридичні особи та дієздатні фізичні особи, які уклали зі страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.
За формою організації страхування	Колективне та індивідуальне: – колективне страхування передбачає обов'язковість страхувальника своєчасно та в повному обсязі нараховувати, обчислювати та сплачувати єдиний внесок і диференціювання страхового тарифу з урахуванням умов та стану безпеки праці, виробничого травматизму та професійної захворюваності на кожному підприємстві; – індивідуальне страхування передбачає страхування осіб відповідно до виду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності та можливості добровільності страхування, у випадках, передбачених чинним законодавством.	Колективне та індивідуальне: – колективне страхування передбачає укладання договорів з адміністрацією підприємств, організацій, установ, які виконують роль страхувальника; застрахованими є особи, які працюють на цьому підприємстві, в установі, організації; у колективі може бути створено декілька страхових груп, в основу критерію поділу яких покладено посаду, вік тощо; для кожної групи може бути встановлена однакова страхова сума, а для всіх її членів – єдиний страховий тариф (страховий платіж); – індивідуальне страхування передбачає, що договори укладаються з окремими фізичними особами в індивідуальному порядку; вони забезпечують урахування визначених потреб окремих осіб з огляду на їхнє суспільний, майновий та сімейний стан.
За визначенням термінів	Нещасний випадок – обмежена в часі подія або раптовий вплив на працівника небезпечного виробничого фактору чи середовища, що відбулось у процесі виконання ним трудових обов'язків, внаслідок чого заподіяно шкоду здоров'ю або настала смерть.	Нещасний випадок – це короткочасна подія або раптовий вплив на застраховану особу різноманітних небезпечних зовнішніх факторів (фізичних, хімічних, технічних тощо), характер, час і місце дії яких можуть бути однозначно визначені та які відбулися проти волі застрахованої особи, внаслідок яких заподіяно шкоду здоров'ю застрахованої особи та/або настала її смерть.

Джерело: сформовано авторами на основі [9–11]

Структура та обсяги валових страхових премій, та виплат страхових компаній за страхуванням від нещасних випадків у 2016–2018 рр.

Назва показника	Рік			Темпи приросту	
	2016	2017	2018	2017/16	2018/17
Валові надходження страхових платежів (премій, внесків), тис. грн.	837 123,6	1 308 532,2	1 754 231,6	56,3	34,1
Чисті страхові премії, тис. грн.	727 177,8	1 002 879,1	1 328 994,7	37,9	32,5
Чисті страхові виплати, тис. грн.	135 854,8	155 496,0	186 807,4	14,5	20,1
зокрема, від страховальників – фізичних осіб	712 281,2	955 791,6	1 279 935,7	34,2	33,9
Кількість страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових виплат/відшкодувань	58 599,0	61 223,0	64 636,0	4,5	5,6
Страхові виплати, тис. грн.	136 451,4	155 752,0	188 596,7	14,1	21,1
зокрема, фізичним особам	132 656,9	151 957,3	183 883,6	14,5	21,0
Максимальна страхова виплата/відшкодування за окремим страховим випадком, тис. грн.	5 332,9	2 735,0	6 983,2	48,7	155,3
Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати), які сталися у звітному періоді, тис. грн.	519,1	367,5	548,0	- 29,2	49,1
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду	15 685 287,0	33 339 886,0	37 824 424,0	112,6	13,5
зокрема, зі страховальниками – фізичними особами	15 444 279,0	33 026 220,0	37 437 397,0	113,8	13,4
Максимальна страхова сума за окремим об'єктом страхування (за окремою застрахованою особою), тис. грн.	915 102,7	825 869,2	1 015 012,6	-9,8	22,9
Загальний обсяг відповідальності, тис. грн.	472 059 442,8	315 847 432,8	449 583 890,2	-33,0	42,3

Джерело: розроблено авторами за даними [12]

Здійснивши аналіз та розглянувши табл. 2, рис. 1, 2, можемо зробити висновок, що за 2016–2018 роки у структурі зібраних валових страхових премій на страховому ринку чітко простежується тенденція до розвитку та нарощення частки ринку щодо страхування від нещасних випадків: за 2016–2017 роки приріст склав 56,3%, а за 2017–2018 роки – 34,1%, також бачимо, що більша частина страхових премій надходить від фізичних осіб. Той факт, що на такий класичний вид, як страхування від нещасних випадків, припадають 73% загального збору страхових премій, отриманих від страховальників – фізичних осіб, є позитивною тенденцією. Також зростають страхові виплати, що здійснювалися фізичним особам. Максимальна страхова виплата у 2018 році порівняно зі 2017 роком зросла на 155,3%. Збільшилась також кількість укладених договорів з фізичними особами, але у 2017–2016 роки вона зросла на 112,5%, а у 2018–2017 роки – лише на 13,5%. Загальний обсяг відповідальності збільшився на 42,3% у 2018 році порівняно з 2017 роком.

Дані свідчать про те, що впродовж останніх трьох років страхування від нещасного випадку демонструє сталу тенденцію до зростання. Ми вважаємо позитивним фактором розвиток добровільного страхування від нещасних випадків, адже саме активне залучення до страхових процесів широких верств населення є найважливішим чинником розвитку страхового ринку країни.

Проте ринок страхових послуг не може ефективно діяти без розвинених форм конкуренції. В офіційних статистичних даних немає інформації щодо діяльності страхових компаній в розрізі

саме за добровільним страхуванням від нещасних випадків, тому розглянемо загальну тенденцію концентрації страхового ринку України за цим видом страхування. Концентрація ринку добровільного страхування від нещасних випадків досить висока, оскільки у 2018 році на топ-20 компаній припадали 88,8% зібраних страхових

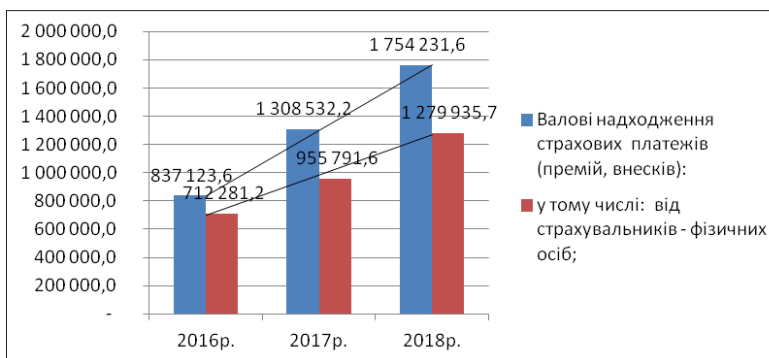


Рис. 1. Обсяг валових страхових премій, сплачених страховими компаніями під час добровільного страхування від нещасних випадків у 2016–2018 рр., тис. грн.

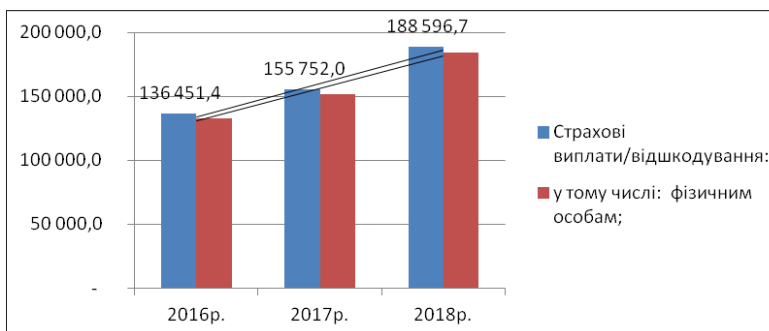


Рис. 2. Обсяг страхових виплат, сплачених страховими компаніями під час добровільного страхування від нещасних випадків у 2016–2018 рр., тис. грн.

**Страхові премії та виплати топ-5 страхових компаній
за страхуванням від нещасного випадку за 2018 р.**

№	Назва страхової компанії	Премії, тис. грн.	Питома вага, %	Виплати, тис. грн.	Питома вага, %
1	Кредо	642 722	36,64	148 690	78,84
2	Альфа страхування	156 711	8,93	478	0,25
3	PZU Україна	65 747	3,75	2 348	1,24
4	Уніка	52 297	2,98	7 152	3,79
5	Універсальна	44 859	2,56	1 718	0,91
Всього (за всіма компаніями)		1 754 231,60	100	188 596,70	100

Джерело: складено авторами за даними [12; 13]

платежів, на топ-10 – 81,1%, на топ-5 – 69,9%, на топ-3 – 58,4% [13]. Такі співвідношення свідчать про те, що поле діяльності з цього виду страхування для більшості страхових компаній звужується на користь перших десяти.

Отже, цей сегмент ринку можна вважати досить монополізованим, адже, відповідно до антимонопольного законодавства України, монополієм (домінуючим) вважається становище на ринку перших трьох страхових компаній, частка яких перевищує 50% ринку.

Провівши аналіз топ-5 компаній (табл. 2), які здійснюють добровільне страхування від нещасного випадку, зазначимо, що лідируючою компанією саме за цією діяльністю є ТДВ СК «Кредо», адже питома вага її страхових премій серед топ-5 компаній складає 36,64%, а страхових виплат – 78,84%. Згідно з чинним законодавством монополієм (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції.

На розвиток добровільного особистого страхування в Україні впливає низка факторів, зокрема політика держави щодо страхування; соціальні пріоритети страховиків та їх зацікавленість у якісному обслуговуванні та сумлінному виконанні своїх зобов'язань; участь роботодавців у розвитку корпоративного особистого страхування [7].

Зауважимо, що в нашому розумінні такий фактор, як політика держави щодо страхування, є ключовим. Сучасна система загальнообов'язкового державного соціального страхування не є стійкою, тому фахівці страхового ринку вже тривалий час ведуть дискусії щодо надання можливості здійснювати страхування від нещасного випадку на виробництві приватним страховим компаніям. Це, по-перше, дасть змогу підприємствам самостійно визначати, де страхуватися: в державному Фонді соціального страхування чи у приватній страховій компанії; по друге, підвищить ефективність страхування від нещасного випадку на виробництві за рахунок вжиття превентивних заходів страховиків щодо інвестування в більш безпечні умови праці. Залучення до реалізації соціальних гарантій у сфері соціального страхування приватних страхових компаній – це необхідний досвід, а також новий поштовх до розвитку страхового ринку. Для держави це є скороченням витрат на державні соціальні програми.

Висновки і пропозиції. Останнім часом стабільно розвивається сегмент ринку добровільного страхування від нещасних випадків під впливом реального попиту фізичних осіб на страховий захист від нещасних випадків. У перспективі саме цей сегмент страхового ринку може стати рушійною силою зростання довіри населення до приватних страховиків та розвитку соціального страхування.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Пікус Р.В. та ін. Страхування : підручник. Київ, 2008. С. 10–19.
2. Кондратенко Д.В., Друшляк А.О. Страхування від нещасних випадків: визначення та витоки. *Молодий вчений*. 2017. № 4.
3. Внукова Н.М., Временко Л.В., Успенко В.І. та ін. Страхування: теорія та практика : навчальний посібник. Харків, 2004.
4. Філонюк А.Ф., Зальотов А.Н. Страхова індустрія України: стратегія розвитку. Київ : Міжнародна агенція «БІЗОН», 2008. 448 с.
5. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути? : монографія / за ред. Ю.А. Чабаненко. Черкаси, 2012. 208 с.
6. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 283 с.
7. Шимків С.А. Стан та розвиток добровільного страхування від нещасних випадків в Україні. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2015. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/11-2015/60.pdf> (дата звернення: 18.05.2019).
8. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні : аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2014. 38 с.
9. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.05.2019).
10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> (дата звернення: 21.05.2019).
11. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 21.05.2019).
12. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Консолідовані звітні дані. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html> (дата звернення: 22.05.2019).
13. Статистика страхового ринку України. *Форіншурер*. URL: <https://forinsurer.com> (дата звернення: 22.05.2019).

References:

1. Bazylevych V.D., Bazylevych K.S., Pikus R.V. et al. (2008). *Strakhuvannya : pidruchnyk [Insurance : a textbook]*. Kiev : Znannya, pp. 10–19.
2. Kondratenko D.V., Drushlyak A.O. (2017). *Strakhuvannya vid neshchasnykh vpadkiv: vyznachennya ta vytoky. [Insurance against accidents: definitions and leakages]*. *Young scientist*, no. 4.

3. Vnukova N.M., Vremenko L.V., Uspalenko V.I. ta in. (2004). Strakhuvannya: teoriya ta praktyka [Theory and Practice : Textbook].
4. Filonyuk A.F., Zal'otov A.N. (2008). Strakhova industriya Ukrainy: stratehiya rozvytku [Insurance Industry of Ukraine: Development Strategy]. *International Agency "BIZON"*. P. 448.
5. Shirinyan L.V., Shirinyan A.S. (2012). Mikrostrakhuvannya v Ukraini: buty chy ne buty? [Microfinance in Ukraine: to be or not to be?]: monograph / ed. Y.A. Chbanenko. Cherkasy, p. 208.
6. Hamankova O.O. (2009). Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka [The insurance services market in Ukraine: theory, methodology, practice]: monograph. Kiev: KNEU, p. 283.
7. Shymkiv S.A. (2015). Stan ta rozvytok dobrovil'noho strakhuvannya vid neshchasnykh vypadkiv v Ukraini [Status and development of voluntary accident insurance in Ukraine]. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University*. Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/11-2015/60.pdf> (accessed: 18 May 2019).
8. Koval' O.P. (2014). Modernizatsiya systemy sotsial'noho strakhuvannya v Ukraini [Modernization of the social insurance system in Ukraine]: analytical report.
9. Pro strakhuvannya [On Insurance]: Law of Ukraine dated March 7, 1996 No. 85/96-VR / Verkhovna Rada of Ukraine. *Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (accessed: 20 May 2019).
10. Pro zahal'noobov'yazkove derzhavne sotsial'ne strakhuvannya [About compulsory state social insurance]: Law of Ukraine dated September 23, 1999, No. 1105-XIV / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> (accessed: 21 May 2019).
11. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahal'noobov'yazkove derzhavne sotsial'ne strakhuvannya [On the collection and registration of a single contribution to the compulsory state social insurance]. Law of Ukraine dated July 8, 2010. No. 2464-VI / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (accessed: 21 May 2019).
12. Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi ryнкiv finansovykh posluh. [National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets]. Consolidated reporting data. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html> (accessed: 22 May 2019).
13. Statystyka strakhovoho rynku Ukrainy [Statistics of the insurance market of Ukraine]. *Forinchurer*. Available at: <https://forinsurer.com> (accessed: 22 May 2019).

Временко Л. В.

Лысенко Е. В.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

МЕСТО ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Резюме

В статье определены сущность добровольного страхования от несчастных случаев, его место в системе социального страхования, приведена классификация общеобязательного государственного социального страхования и частного страхования от несчастных случаев. Рассмотрено современное состояние рынка добровольного страхования от несчастных случаев. Проанализированы страховые компании, осуществляющие добровольное страхование от несчастных случаев, а также определено, что прослеживается тенденция к монополизации. Предложено изменить современную государственную систему социального страхования от несчастного случая на производстве на частное страхование. Сделаны выводы о том, что рынок добровольного страхования от несчастного случая может стать движущей силой роста доверия населения к частным страховщикам и развития социального страхования.

Ключевые слова: страхование, добровольное страхование от несчастных случаев, социальное страхование, страховой случай.

Vremenko Lyudmila

Lysenko Yelyzaveta

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

PLACE OF VOLUNTARY INSURANCE FROM ACCIDENTS IN THE SOCIAL INSURANCE SYSTEM

Summary

In the article it is revealed that during the formation of market relations in the country's economy there is a need to provide stable guarantees for the protection of their economic interests, which are related to the implementation of various types of economic activity, the maintenance of a certain level of well-being and health. In that another person may be subjected to various dangers that threaten her and her loved ones. Some types of dangers remain at the discretion of the person himself, which is expressed in the form of private insurance, based on voluntary basis. It also revealed that in the process of developing a modern society there are new risk situations that are natural, socio-economic, and political in nature. In connection with this, the possibility of forecasting the near future decreases, which brings uncertainty and instability into the daily lives of people. In such circumstances, rapid changes in social reality risk become an essential characteristic of human activity. Therefore, in view of this, before each person there is a need to save himself from the consequences of various types of risks, in particular, the risks of an accident. The article defines the nature of voluntary accident insurance, its place in the social insurance system, the classification of compulsory state social insurance and private accident insurance. The current state of the market of voluntary accident insurance is considered. The analysis of insurance companies that carry out voluntary insurance against accidents is conducted, and it is determined that there is a tendency towards monopolization. It is proposed to change the current state system of social insurance against industrial accidents on private insurance. It is concluded that the market for voluntary accident insurance can be the driving force of increasing public confidence in private insurers and the development of social insurance, but the issue of the place of voluntary insurance against accidents in the social insurance system remains unresolved and remains open, as the market Insurance services are constantly developing and gaining momentum.

Keywords: insurance, voluntary insurance against accidents, social insurance, insurance case.

УДК 336:352

Спасів Н. Я.

Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ БЮДЖЕТІВ
ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У статті проаналізовано теоретико-методичні підходи до оцінювання ризиків бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в умовах реформування системи місцевого самоврядування та децентралізації влади. З огляду на теорію ризикології виокремлено економічний, фінансовий та бюджетний ризики, виділено підходи до класифікації бюджетних ризиків. У цьому контексті акцентовано увагу на зовнішніх та внутрішніх чинниках, які приводять до виникнення ризику бюджетів об'єднаних територіальних громад. Обґрунтовано методичний інструментарій визначення ризику бюджетів об'єднаних територіальних громад, на основі чого виокремлено етапи оцінювання ризиків бюджетів ОТГ. У цьому аспекті здійснено детальну характеристику кожного визначеного етапу оцінювання бюджетних ризиків на рівні об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: фінанси об'єднаних територіальних громад, бюджет ОТГ, бюджетний ризик, фінансовий ризик.

Постановка проблеми. У сучасних умовах проведення складних та масштабних реформ для забезпечення ефективності функціонування фінансів об'єднаних територіальних громад потрібно здійснювати діагностику та комплексне оцінювання ризиків місцевих бюджетів загалом та бюджетів ОТГ зокрема. Динамічність та непрогнозованість бюджетно-податкового законодавства, нестабільність національної економіки, складна політична ситуація об'єктивно спонукають органи місцевого самоврядування до вироблення власної ризикоорієнтованої політики, спрямованої на захист фінансових інтересів територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми, перебуває в полі зору багатьох учених. Її різні аспекти досліджують такі вітчизняні науковці, як Н. Бакеренко, С. Булгакова, В. Вітлінський, О. Кириленко, Ю. Карагозлю, І. Сидор, І. Усков, В. Федосов, С. Юрій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ґрунтовний аналіз наукових праць з досліджуваного питання свідчить про те, що, незважаючи на досить значні науково-теоретичні розробки, оцінювання бюджетних ризиків все ще не знайшло належного комплексного відображення в працях сучасних науковців, тому всі подальші наукові результати нашого дослідження будуть будуватись на узагальненні висновків, отриманих вітчизняними вченими, задля розроблення відповідного теоретико-методичного базису оцінювання ризиків бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Мета статті. Метою роботи є визначення сутності бюджетного ризику, виокремлення підходів до класифікації бюджетних ризиків, а також чинників, що впливають на їх виникнення. У цьому контексті домінантами є розроблення методики оцінювання ризиків бюджетів об'єднаних територіальних громад, формування етапів оцінювання бюджетного ризику та результатів кожного з них в процесі визначення ймовірності його настання.

Виклад основного матеріалу. Тлумачення поняття «ризик» (лат. “Resecō” – «відсікати», «скорочувати», гр. “Рίσκόν” – «небезпека») досить дискусійне та гетерогенне. У широкому розумінні ризик є поєднанням ймовірності та наслідків настання несприятливих подій, пов'язаних з нестабільністю, невизначеністю, перманентними кризовими ситуаціями.

Незважаючи на те, що за останній період опубліковано чимало наукових праць, присвячених різним аспектам висвітлення ризиковості у сфері державних та місцевих фінансів [1], досі спостерігається певна невідповідність та неузгодженість понятійного апарату. Так, науковці досить часто, визначаючи ризики місцевих бюджетів, підмінюють поняття декількох видів ризику чинниками, що спричинюють виникнення цих ризиків [3], ототожнюють фінансовий ризик із бюджетним та економічним, чим допускають методологічні помилки в подальших висновках та пропозиціях, спотворюючи їхні сутнісні характеристики. Такі випадки непоодинокі, тому вважаємо за необхідне систематизувати теоретичне підґрунтя для визначення сутності ризиків місцевих бюджетів, систематизувати методичний базис їхнього оцінювання й аналізування задля забезпечення ефективного функціонування фінансів об'єднаних територіальних громад, використовуючи міждисциплінарні методологічні постулати ризикології.

Зауважимо, що в теорії ризикології ризик визначають як ймовірність настання небажаної події в певній ситуації, виділяючи різні її типи, а саме ситуацію невизначеності та ситуацію ризику. Принциповим є те, що ситуація невизначеності характеризується відсутністю інформації про ймовірність настання ризику, а ризикова ситуація – наявністю оцінювання ймовірності настання ризику та альтернатив для вибору під час прийняття рішень та ймовірнісних оцінок вибраних альтернативних рішень. Таким чином, ситуація ризику є різновидом невизначеності, за якої ризик може бути визначений та оцінений, а оцінювання ризику є інструментом подолання невизначеності.

Ризик та невизначеність – це постійні «супутники» небезпеки реалізації неоптимальних фінансових рішень, обґрунтування яких має базуватись на чіткому розумінні місця й ролі ризиковості під час їх прийняття [4; 5].

Наголосимо на тому, що модифікації ризику щодо об'єктивності ймовірностей настання події можуть бути різними: ризик з об'єктивними ймовірностями; ризик із суб'єктивними ймовірностями; ризик з об'єктивними та суб'єктивними ймовірностями. Таким чином, ризик, пов'язаний з подоланням невизначеності в ситуаціях обов'язкового вибору, слід кількісно та якісно оцінювати щодо ймовірності досягнення передбачуваного результату або настання певної несприятливої чи небажаної ситуації.

Основними елементами поняття «ризик», що визначають його сутність як ймовірнісної категорії, є ймовірність настання події в певній ситуації; можливість відхилення від прогнозованої/передбачуваної мети чи показника; ймовірність досягнення бажаного/прогнозованого результату; відсутність впевненості у досягненні окресленої цілі.

За теорією ризикології ризик є об'єктивно-суб'єктивною категорією. Об'єктивність виявляється в тому, що це поняття відображає реально наявні явища та процеси, а суб'єктивність – у тому, що ризик пов'язаний з вибором певних альтернатив, розрахунком ймовірностей їхньої появи та множинністю оцінок [6].

Економічний ризик, згідно з підходом В. Вітлінського, – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням суперечностей у ситуації вибору альтернатив, яка відображає ступінь досягнення очікуваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників за наявності прямих та зворотних зв'язків управління в соціально-економічних системах різного рівня [6].

Класифікацію економічних ризиків здійснено на основі аналізу наукових праць [7; 8; 9], що дає змогу узагальнити їхні види за різними рівнями таксономії:

- 1) за моментом виникнення (ретроспективні, поточні та перспективні);
- 2) за характером підсумків (чисті та спекулятивні);
- 3) за джерелами виникнення (ризик, пов'язаний зі сферою діяльності; ризик, пов'язаний з особою, яка приймає рішення);
- 4) за сферою виникнення (зовнішні та внутрішні);
- 5) за рівнем прийняття рішень (глобальні (макро-економічні) та локальні (на рівні окремих суб'єктів));
- 6) за можливостями страхування (страхові та нестрахові);
- 7) за ступенем появи в часі (постійні та тимчасові).

Більшість науковців [4; 10] вважає, що виникнення економічного ризику може бути спричинене непередбачуваністю природних процесів та явищ; випадковістю щодо неможливості прогнозування результатів; наявністю взаємно протилежних інтересів; недостатністю та недостовірністю інформації. На нашу думку, реалізація цих причин у фінансовій та бюджетній сферах може зумовити виникнення фінансового та бюджетного ризиків.

Наголосимо на тому, що об'єктивність фінансового ризику полягає в тому, що він зумовлений дією стохастичних причин та чинників, зокрема конфліктністю ситуацій прийняття фінансових рішень, певним ступенем невизначеності наслідків дій, відсутністю повної та об'єктивної інформації про фінансові процеси та тенденції їхнього розвитку.

Фінансовий ризик найчастіше визначають як небезпеку потенційно можливої втрати ресурсів або їхнього недоодержання [11, с. 249]. Відповідно до такого визначення фінансовий ризик завжди супроводжується непередбачуваністю результативності фінансових операцій. Серед фінансових ризиків, окрім кредитного, податкового, банківського, ринкового, страхового, трансферного, ліквідності, виділяють бюджетні [1, с. 61–62; 2; 10, с. 15], які визначають як ймовірність відхилення значення бюджетного показника від його запланованого значення під дією чинників ризику. Окремі науковці [12; 13; 14] трактують бюджетний ризик як ймовірність нездійснення витрат бюджету, а інші [15] пов'язують його зі ймовірністю невиконання доходів. Такі підходи,

на наш погляд, є поверхневими, оскільки увага сконцентрована на окремих складових та виявах бюджетного ризику, що не дає змогу однозначно ідентифікувати ознаки його настання загалом.

У законодавчих документах бюджетний ризик розглядається як значне недовиконання дохідної частини державного (місцевого) бюджету, що може привести до збільшення обсягу державних (місцевих) запозичень та/або невиконання зобов'язань, що делеговані державою місцевим органам самоврядування [16], що також однобічно характеризує ризик.

Всебічно трактують бюджетний ризик В. Федосов та С. Юрій, визначаючи ризик у бюджетній сфері як сукупність ймовірних несприятливих (небажаних) наслідків реалізації прийнятих рішень, що можуть привести до втрат ефективності під час формування, розподілу та використання державних і місцевих централізованих фондів грошових ресурсів [17, с. 732]. Аналогічно розглядає бюджетний ризик І. Сидор, наголошуючи на тому, що він є ймовірністю недовиконання дохідної та видаткової частин бюджету та відхилення їхніх результатів від запланованих величин, що супроводжується можливістю зростання дефіциту бюджету та неефективного перерозподілу коштів [18].

Детальне вивчення наукових праць [1; 17; 18; 19; 20] дає змогу зробити висновок, що в усіх трактуваннях фінансового та бюджетного ризиків науковці використовують ймовірність настання несприятливої чи небажаної події в бюджетній сфері, бюджетному процесі, механізмі формування доходів та здійсненні видатків, яка загалом оцінюється кількісно відхиленням фактичних значень цільових показників від планових. Водночас до уваги не береться те, що на соціально-економічні процеси впливають чинники зовнішнього середовища, які визначають їхню ефективність та подальше функціонування [9].

Вважаємо, що бюджетний ризик як вид фінансового ризику властивий кожному суб'єкту бюджетного процесу, оскільки наслідком його виникнення є відхилення фактичних результатів виконання бюджетів різних рівнів від планових показників, що приводить до настання ризикової ситуації, а саме невиконання бюджету, або дефіциту, як вважає І. Сидор.

Найбільш науково обґрунтовано, на нашу думку, трактує ризик у контексті місцевого бюджету Ю. Карагозлю, визначаючи його як різновид фінансового ризику, що виникає у сфері місцевих фінансів на всіх стадіях бюджетного процесу, підсумком реалізації якого є відхилення фактичних результатів виконання місцевого бюджету від планових показників, що характеризується невідповідністю завданням та цілям бюджетної політики або об'єктивним потребам економіки адміністративно-територіальної одиниці зокрема та держави загалом [19].

Відповідно, за рівнем бюджетної системи науковці виокремлюють ризики державного та місцевого бюджетів, а за структурою бюджету їх поділяють [17, с. 732; 20] на ризики доходів бюджету, ризики видатків та кредитування бюджету, ризики дефіциту та фінансування бюджету. На нашу думку, така класифікація ризиків дає змогу розмежувати чинники бюджетного ризику, а не його види. Під час оцінювання бюджетного ризику слід розрізняти ці поняття. Задля оцінювання бюджетного ризику необхідно також усвідомлювати, що суб'єктам прийняття бюджетних рішень

слід заздалегідь враховувати властиву об'єктам ризиковість відповідно до рівня (державного чи місцевого), здійснюючи аналіз тільки кількісними методами, адже за настання бюджетних ризиків суб'єкт може зазнати певних фінансових витрат (зростання боргових зобов'язань, нездатність фінансувати в повному обсязі всі видаткові статті бюджету та виконувати делеговані органам місцевого самоврядування повноваження й функції, що потребуватиме розроблення ефективних фінансових рішень щодо їхнього кількісного виміру). З огляду на зазначене необхідно бюджетний ризик на рівні місцевих бюджетів визначати за ризиком формування доходів, ризику виконання видатків, ризику виконання бюджету й ризику міжбюджетних відносин. Ризик формування доходів базується на недоотриманні власних доходів, ризик виконання видатків може бути зумовлений недостатністю фінансування видаткових статей, ризик міжбюджетних відносин засвідчує рівень бюджетної централізації.

Щодо чинників виникнення бюджетних ризиків, то зауважимо, що І. Усков трактує бюджетний ризик через виокремлення чинників, які його спричиняють. Науковець зазначає, що бюджетний ризик – це ризик, зумовлений дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які впливають на дохідні та витратні статті бюджету [21, с. 45]. Вчені доповнюють цю тезу та здійснюють поділ чинників [22] за такими ознаками, як характер джерел виникнення та сфера їхнього виникнення. За першою ознакою вони поділяються на об'єктивні (економічні, політичні, демографічні) та суб'єктивні (власне, компетентність органів місцевого самоврядування у сфері

бюджету), а за другою – на внутрішні та зовнішні, пов'язані із ситуацією на макро-, мезо- й мікрорівнях. Така позиція досить вичерпно, на нашу думку, характеризує чинники виникнення бюджетних ризиків, особливо на мезорівні.

Враховуючи постулати теорії ризикології та науково систематизувавши напрацювання у сфері економічних, фінансових та бюджетних ризиків виокремимо такі види бюджетних ризиків [21, с. 45; 23, с. 87]:

- за формами участі в бюджеті (ризик формування доходів, ризик виконання видатків, ризик виконання бюджету, ризик міжбюджетних відносин);
- за структурою (однофакторні ризики, багатофакторні ризики);
- за сферою виникнення (зовнішні та внутрішні);
- за важливістю (глобальні та локальні);
- за рівнями бюджету (ризики державного бюджету, ризики місцевих бюджетів);
- за ступенем появи в часі (постійний ризик (циклічний), тимчасовий ризик).

Оскільки бюджетний ризик виявляється на місцевому рівні як ризик місцевих бюджетів, то цей вид ризику також стосується бюджету ОТГ, оскільки бюджети ОТГ є складовою місцевих бюджетів (п. п. 2, 34 ч. 1 ст. 2 Бюджетного кодексу України). Відповідно, норми Бюджетного кодексу України, що регулюють відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, є єдиними для всіх місцевих бюджетів, зокрема для бюджетів ОТГ.

Зазначимо, що бюджетний ризик на рівні ОТГ потребує виокремлення конкретних груп чинників виникнення ризику бюджетів ОТГ (рис. 1),

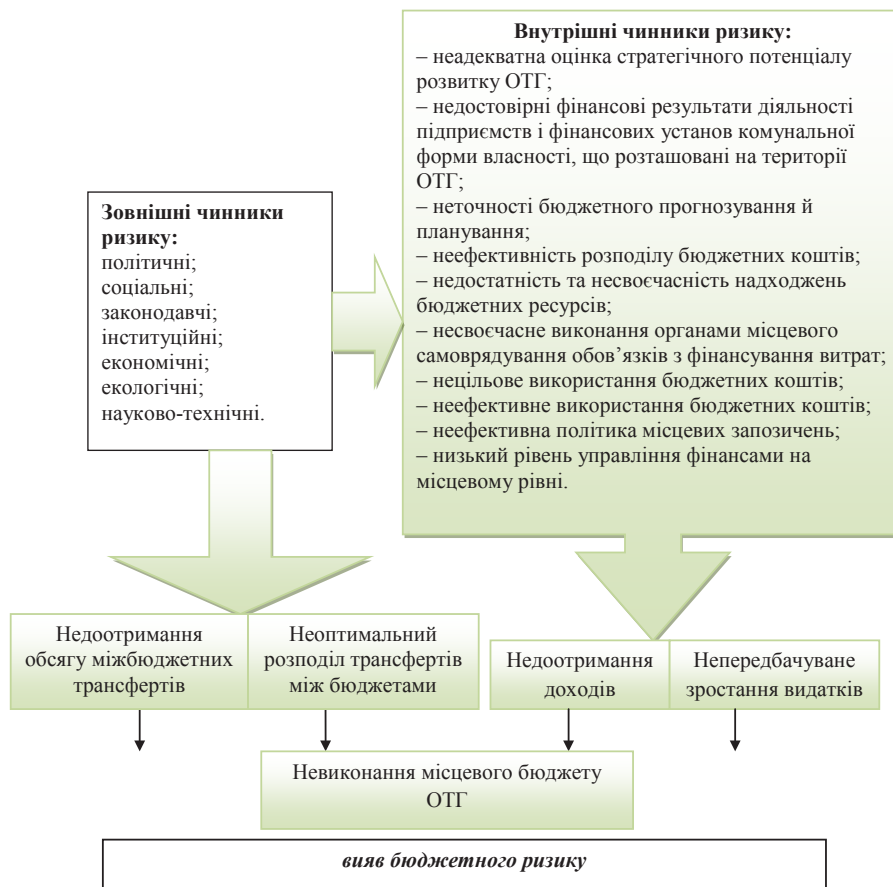


Рис. 1. Система чинників формування ризику бюджетів ОТГ

Джерело: складено автором

оскільки існування ризику завжди об'єктивно зумовлене конкретними чинниками [24]. До того ж саме визначення чинників ризику дає змогу виробити методіку прийняття рішень у конкретних ситуаціях та врахувати їх під час оцінювання бюджетного ризику. Під час дослідження це дасть змогу обґрунтувати використання конкретних методів оцінювання ризиків на рівні бюджетів ОТГ.

Наголосимо на тому, що внутрішні чинники бюджетного ризику ОТГ мають суб'єктивний характер, на відміну від зовнішніх, тому вплив на їх більшість можна здійснити безпосередньо на місцевому рівні, отже, вони є керованими.

На рис. 1 представлено систему чинників виникнення ризику бюджетів ОТГ, яка є базисом для розроблення методіки емпіричного кількісного оцінювання ризиків як бюджетів ОТГ, так і місцевих бюджетів. Як бачимо, зовнішні чинники бюджетного ризику здійснюють вплив на внутрішні, зумовлюючи невиконання показників місцевих бюджетів.

Оскільки ризик є ймовірнісною категорією, в процесі оцінювання невизначеності та кількісного визначення ступеня ризику використовують ймовірнісні розрахунки, що базуються на емпіричних даних та статистичних методах аналізу.

Загальноприйнятими інструментами статистичного аналізу та оцінювання ризику є такі показники [25]:

- середнє значення (x) досліджуваної величини/показника (як наслідок певних дій);
- дисперсія (σ^2);
- стандартне відхилення (V);
- коефіцієнт варіації (V);
- розподіл досліджуваної величини/показника.

Характер і тип розподілу значень певних показників відображають загальні умови виникнення ризику, його ймовірність та особливості варіації величини. На практиці для перевірки обґрунтованості прийнятого розподілу користуються різними критеріями узгодженості (між емпіричним та теоретичним розподілом), що дає змогу взяти за основу гіпотезу про розподіл та ймовірність ризику.

За узагальнення методологічних основ прийняття управлінських фінансових рішень [26, с. 431] концепція оцінювання бюджетних ризиків місцевих бюджетів (зокрема, бюджетів ОТГ) передбачає такі етапи:

- вибір фінансового показника X (або декількох) як результативного індикатора наслідків настання ситуації ризику та прийнятих рішень;
- визначення закону розподілу ймовірностей та характеристик випадкової величини X ;
- встановлення конкретного значення ризику, його кількісне оцінювання.

Функцією розподілу випадкової величини X є функція $F(x)$, яка дає змогу визначити ймовірність випадкової події $\{X < x\}$, тобто ймовірність того, що випадкова величина X буде меншою за деяке число x [26, с. 431]:

$$F(x) = P \{X < x\}. \quad (1)$$

Для дискретної (перервної) випадкової величини X функція розподілу задається, як правило, у вигляді ряду розподілу:

$$\left\{ \frac{x_1}{p_1}, \frac{x_2}{p_2}, \dots, \frac{x_i}{p_i}, \dots, \frac{x_n}{p_n} \right\}, \quad (2)$$

де $x_i, p_i (i = \overline{1, n})$ – можливі значення випадкової величини X та відповідні їм ймовірності.

Математичне сподівання (очікування) дискретної випадкової величини m_x обчислюється за формулою:

$$m_x = \sum_{i=1}^n x_i p_i. \quad (3)$$

Дисперсія (варіація) випадкової величини розраховується за формулою:

$$\sigma_x^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - m_x)^2 p_i, \text{ або } \sigma_x^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 p_i - m_x^2. \quad (4)$$

Для неперервних випадкових величин закон розподілу зручно характеризувати щільністю розподілу ймовірностей:

$$f(x) = \frac{dF(x)}{dx}. \quad (5)$$

Для обчислення математичного сподівання та дисперсії неперервної випадкової величини використовують такі вирази:

$$m_x = \int_{-\infty}^{+\infty} x f(x) dx, \sigma_x^2 = \int_{-\infty}^{+\infty} (x - m_x)^2 f(x) dx. \quad (6)$$

Зауважимо, що в практичних фінансових розрахунках щільність розподілу ймовірностей вибраного фінансового показника вважається розподіленою за нормальним розподілом [26, с. 431]:

$$\phi(x; a, \sigma) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \sigma} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}}, \quad (7)$$

де a – математичне сподівання нормально розподіленої випадкової величини; $\sigma = \sqrt{\sigma_x^2}$ – її середнє квадратичне відхилення.

Для повноти обґрунтування методологічного інструментарію оцінювання ризиків місцевих бюджетів розглянемо різні методи оцінювання ризику щодо їхньої адекватності нашому дослідженню.

Кількісні методи оцінювання ризику передбачають, що він загалом може бути представлений відношенням виграшу до втрат під час прийняття певного рішення:

$$r = H_e : H_n, \quad (8)$$

де H_e – можливий виграш; H_n – можливий програш.

Однак недоліком такого коефіцієнта ризику є те, що за його допомоги неможливо врахувати суб'єктивні чинники ризику, адже одна й та сама об'єктивна ситуація може означати неоднаковий ступінь ризику для різних суб'єктів. З огляду на це такий метод розрахунку оцінок не використовуватимемо.

Найбільш поширеним підходом до кількісного оцінювання ризику, що використовується в моделях прийняття фінансових рішень в умовах ризику, є такий:

$$r = H \times p, \quad (9)$$

де r – показник ризику; H – величина втрат; p – ймовірність ризику.

У фінансовій теорії критеріями кількісного оцінювання бюджетного ризику є такі показники:

- середня очікувана величина можливого результату виконання місцевого бюджету (видатків та доходів), оскільки як ймовірність кожного результату використовується або частота, або вага відповідної величини;
- середнє квадратичне відхилення як ступінь змінюваності (варіативності) можливих результатів.

У фінансовій практиці часто використовують коефіцієнт ризику (r), що визначається як відношення можливих максимальних втрат (H_{max}) до обсягу власних фінансових ресурсів (k). Величина цього коефіцієнта визначає ризик банкрутства

будь-якого суб'єкта, в нашому разі йдеться про значний обсяг та рівень дефіциту місцевих бюджетів.

Розглянуті кількісні оцінки ризику та методи їхнього визначення можуть бути використані для оцінювання бюджетного ризику. Однак їх можна застосувати, коли є достовірні емпіричні дані щодо кожного ризику або коли для оцінювання бюджетного ризику використовуються експертні методи задля визначення ймовірності успішної реалізації рішення та (або) величини можливих втрат.

Висновки і пропозиції. Узагальнивши викладене, пропонуємо такий підхід до аналізування та оцінювання бюджетного ризику для місцевих бюджетів (зокрема, бюджетів ОТГ) з урахуванням внутрішніх чинників його виникнення:

1) ідентифікація показників стану місцевих бюджетів, а саме видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів; доходів загального та

спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів (з урахуванням чинників, перелічених на рис. 1);

2) встановлення статистичних характеристик розподілу вибраних показників стану місцевих бюджетів;

3) ідентифікація функцій розподілу показників місцевих бюджетів, встановлення значення бюджетних ризиків для їх оцінювання;

4) визначення ступеня ризиковості місцевих бюджетів України шляхом обчислення значень ймовірності великих відхилень від математичного сподівання значень вибраних показників.

Переконані в тому, що оцінювання бюджетного ризику для місцевих бюджетів (зокрема, бюджетів ОТГ) за запропонованим підходом та деталізація його за етапами та їхнім змістом дадуть змогу вчасно спрогнозувати ймовірність настання та вчасно уникнути бюджетного ризику.

Список використаних джерел:

1. Булгакова С., Микитюк І. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 1. С. 59–68.
2. Грищенко Х. Управління фінансовими ризиками держави. URL: <http://www.viche.info/journal> (дата звернення: 20.02.2019).
3. Карагозлю Ю. Концептуальна модель ризикоорієнтованого управління місцевими бюджетами. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.13. С. 247–252.
4. Чалый-Прилуцкий В. Рынок и риск. Методические материалы : пособие. Москва : НИУР ; Центр СИНТЕК, 1994. 234 с.
5. Буянов В. Рискология (управление рисками) : учебное пособие. 2-е изд, испр. и доп. Москва : Экзамен, 2003. 384 с.
6. Вітлінський Г., Великоіваненко Г. Ризикология в економіці та підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 425 с.
7. Хохлов Н. Управление риском : учебное пособие. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 239 с.
8. Христиановский В., Щербина В., Помиков Ю. Экономический риск и методы его измерения. Донецк : Дон.-ос. ун-т. ГУ, 1999. 250 с.
9. Раевський К., Слейко Я., Слейко О. Інвестиції, ризик, прогноз : навчальний посібник. Львів : ЛБІНБУ, 2000. 176 с.
10. Вітлінський В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання. *Фінанси України*. 2003. № 5. С. 13–23.
11. Литвин Б., Стельмах М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Хай-Тек-Прес, 2008. 336 с.
12. Улюкаев А. Денежная политика: итоги уходящего года и задачи наступающего. *Банковское дело в Москве*. 2000. № 12(72). URL: <http://www.bdm.ru/archiv/2000/12/4-6.html> (дата звернення: 12.01.2019).
13. Эйгель Ф. Критерии оценки кредитного риска. *Рынок ценных бумаг*. 1999. № 5. URL: <http://www.rcb.ru> (дата звернення: 20.02.2019).
14. Кудрин А. О новых займах у МВФ и Парижского клуба. URL: <http://www.investmentsrussia.ru/rus/news> (дата звернення: 20.02.2019).
15. Яшина Н. Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Экономика и финансы»*. 2004. № 1. С. 162–167.
16. Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом : Наказ Міністерства фінансів України № 461 (станом на 16 січня 2010 р.). URL: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=255474&cat_id=255473 (дата звернення: 12.01.2019).
17. Бюджетна система : підручник / за ред. В. Федосова, С. Юрія. Київ : Центр учбової літератури ; Тернопіль : Економічна думка, 2012. 871 с.
18. Сидор І. Бюджетні ризики в умовах дефіциту фінансових ресурсів держави. *Другі наукові читання пам'яті С.І. Юрія* (Тернопіль, 28 листопада 2016 р.) / уклад. В. Письменний, Б. Максимчак ; відп. за вип. О. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 119–123.
19. Бакеренко Н., Карагозлю Ю. Підходи до визначення ризику місцевих бюджетів та його складові. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2013. Т. 18. Вип. 1. С. 8–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_1_3 (дата звернення: 20.02.2019).
20. Балацький Є., Шпиглус С. Бюджетні ризики як дестабілізатор фінансової безпеки обласного бюджету. *Фінансовий простір*. 2015. № 2. С. 270–276. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_35 (дата звернення: 12.01.2019).
21. Усков И. Методологические подходы оценки угроз и рисков местных бюджетов. *Економіка і організація управління*. 2011. № 1(9). С. 44–54.
22. Карагозлю Ю. Комплексний підхід до кількісної оцінки ризиків місцевого бюджету. *Ефективна економіка*. 2013. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 20.02.2019).
23. Иванова О. Финансовая стабилизация муниципальных образований в условиях развития бюджетного федерализма. Ростов-на-Дону : СКАС, 2002. 178 с.
24. Dowd K. Beyond Value at Risk. *The New Science of Risk Management*. New York : John Wiley & Sons, 1998. 286 p.
25. Лук'яненко І., Городніченко Ю. Сучасні економетричні методи у фінансах : навчальний посібник. Київ : Літера ЛТД, 2002. 352 с.
26. Теория принятия решений : в 2 т. Т. 1 : Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В. Халина. Москва : Юрайт, 2016. 4671 с.

References:

1. Bulhakova S., Mykytyuk I. (2010). Byudzhetnyy ryzyk: sutnist', klasyfikatsiya, faktory ryzyku. [Budget Risk: Essence, Classification, Risk Factors]. *Visnyk KNTEU*, vol. 1, pp. 59–68.
2. Hryshchenko Kh. Upravlinnya finansovymy ryzykamy derzhavy. [Management of financial risks of the state]. Available at: <http://www.viche.info/journal> (accessed 20 February 2019).
3. Karahozlyu Yu. (2013). Kontseptual'na model' ryzykooiyentovanoho upravlinnya mistsevymy byudzhetamy. [Conceptual model of risk-oriented management of local budgets]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, vol. 23.13, pp. 247–252.

4. Chalyy-Pryluts'kyi V. (1994). Rynok y rysk. [Market and risk]. Metodycheskye materyaly : posob. Moskva : NYUR ; Tsentr SYNTEK.
5. Buyanov V. Ryskolohyya (2003). (upravlenye ryskamy) [Riskology (Risk Management)]: uch. posob. 2-e yzd. yspr. y dop. Moskva : Ekzamen.
6. Vitlins'kyi H., Velykoivanenko H. (2006). Ryzkolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi [Risk Management in Economics and Enterprise] : monohr. Kiyiv : KNEU.
7. Khokhlov N. (1999). Upravlenye ryskom [Risk Management] : uch. posob. Moskva : YUNYTY-DANA.
8. Khrystyanovskyy V., Shcherbyna V., Pomykov Yu. (1999). Ekonomycheskyy rysk y metody eho yzmerenyya. [Economic Risk and Measurement Methods]. Donetsk : Don.-os. un-t. HU.
9. Rayevs'kyi K., Yeleyko Ya., Yeleyko O. (2000). Investytsiyi, ryzky, prohnaz [Investments, Risk, Forecast] : navch. posib. L'viv : LBINBU.
10. Vitlins'kyi V. (2003). Finansovyy ryzky i metody yoho vymiryuvannya. [Financial Risk and Methods for its Measurement]. Finansy Ukrainy, vol. 5, pp. 13–23.
11. Lytvyn B., Stel'makh M. (2008). Finansovyy analiz [Financial Analysis] : navch. posib. Kiyiv : Khay-Tek-Pres.
12. Ulyukaev A. Denezhnaya polityka: ytohy ukhodyashcheho hoda y zadachy nastupayushcheho. [Monetary Policy: Outbound Years and Future Objectives]. Bankovskoe delo v Moskve. 2000. № 12(72). Available at: <http://www.bdm.ru/arhiv/2000/12/4-6.html> (accessed: 12 January 2019).
13. Eyhel' F. Kryteryi otsenky kredytnoho ryska. [Criteria for Credit Assessment risk]. Rynok tsennykh bumah. 1999. № 5. Available at: <http://www.rcb.ru> (accessed: 20 February 2019).
14. Kudryn A. O novykh zaymakh u MVF y Paryzhskoe kluba. [Of new loans from the IMF and the Paris Club]. Available at: <http://www.investmentrussia.ru/rus/news> (accessed: 20 February 2019).
15. Yashyna N. (2004). Nekotorye teoretycheskye y metodycheskye aspekty otsenky ryskov raskhodov byudzhetna. [Budgetary risks as a destabilizer of financial security of the regional budget]. Vestnyk Nyzhehorodskoho unyversyteta im. N.Y. Lobachevskoho. Seryya "Ekonomyka y fynansy", vol. 1, pp. 162–167.
16. Pro zatverdzhennyya Polozhennyya pro upravlinnya ryzkamy, pov'yazanymy z derzhavnym borhom : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 461 (stanom na 16.06.2010). Available at: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=255474&cat_id=255473 (accessed: 12 January 2019).
17. Byudzhetna systema [Budget system] : pidruch. / za nauk. red. V. Fedosova, S. Yuriya. Kiyiv : Tsentr uch. l-ry ; Ternopil' : Ekon. dumka, 2012. 871 p.
18. Sydor I. Byudzhetni ryzky v umovakh defitsytu finansovykh resursiv derzhavy. [Budget risks in the conditions of the deficit of financial resources of the state.]. Druhi naukovy chytannya pam'yati S.I. Yuriya; zb. nauk. prats' (Ternopil', 28 lystopada 2016 r.) / uklad. V. Pys'mennyi, B. Maksymchak ; vidp. za vyp. O. Kyrylenko. Ternopil' : TNEU, 2016. P. 119–123.
19. Bakerenko N., Karahozlyu Yu. (2013). Pidkhody do vyznachennyya ryzkyu mistsevykh byudzhetiv ta yoho skladovi. [Approaches to determining the risk of local budgets and their components]. Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika. No. 18, vol. 1, pp. 8–13. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_1_3 (accessed: 20 February 2019).
20. Balats'kyi Ye., Shpitsluz S. (2015). Byudzhetni ryzky yak destabilizator finansovoyi bezpeky oblasnoho byudzhetu. [Budgetary risks as a destabilizer of financial security of the regional budget]. Finansovyy prostir, vol. 2, pp. 270–276. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_35 (accessed: 12 January 2019).
21. Uskov Y. (2011). Metodolohycheskye podkhody otsenky uhroz y ryskov mestnykh byudzhetov. [Methodological approaches to assessing the threats and risks of local budgets]. Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya, vol. № 1(9) , pp. 44–54.
22. Karahozlyu Yu. (2013). Kompleksnyy pidkhid do kil'kisnoyi otsinky ryzkyv mistsevoho byudzhetu. [Comprehensive Approach to Quantitative Risk Assessment of the Local Budget]. Efektyvna ekonomika, № 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed: 20 February 2019).
23. Yvanova O. Fynansovaya stablyzatsyya munitysypal'nykh obrazovanyy v uslovyyakh razvytyya byudzhetnoho federalyzma. [Financial stabilization of municipal entities in the conditions of development of fiscal federalism]. Rostov-na-Donu : SKAS, 2002. 178 p.
24. Dowd K. Veyond Value at Risk. The New Science of Risk Management. New York : John Wiley & Sons, 1998. 286 p.
25. Luk'yanenko I., Horodnichenko Yu. Suchasni ekonometrychni metody u finansakh [Modern econometric methods in finance] : navch. posib. Kiyiv : Litera LTD, 2002. 352 p.
26. Teoryya prynyatyia resheny [The theory of decision-making] : v. 2, no. 1 : Uchebnyk y praktykum dlya bakalavryata y mahystratury / pod red. V. Khalyna. Moskva : Yurayt, 2016. 4671 p.

Спасив Н. Я.

Тернопольский национальный экономический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ РИСКОВ БЮДЖЕТОВ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

Резюме

В статье проанализированы теоретико-методические подходы к оцениванию рисков бюджетов объединенных территориальных общин (ОТО) в условиях реформирования системы местного самоуправления и децентрализации власти. С учетом теории рискологии выделены экономический, финансовый и бюджетный риски, выделены подходы к классификации бюджетных рисков. В этом контексте акцентировано внимание на внешних и внутренних факторах, которые приводят к возникновению риска бюджетов объединенных территориальных общин. Обоснован методический инструментарий определения риска бюджетов объединенных территориальных общин, на основе чего выделены этапы оценивания рисков бюджетов ОТО. В этом аспекте осуществлена подробная характеристику каждого определенного этапа оценивания бюджетных рисков на уровне объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: финансы объединенных территориальных общин, бюджет ОТО, бюджетный риск, финансовый риск.

Spasiv Nataliia

Ternopil National Economic University

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESS THE RISKS OF THE BUDGETS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Summary

The theoretical and methodological approaches to the risk assessment of the budgets of the united territorial communities (UTC) in the conditions of the reform of the system of local self-government and decentralization of power are analyzed. Based on the theory of risk, economic, financial and budgetary risks are distinguished; approaches to the classification of budgetary risks are identified. It has been established that the emergence of economic risk may be caused by the unpredictability of natural processes and phenomena; accidental inability to predict results; presence of mutually opposite interests; insufficiency and unreliability of information. The appearance of the same financial risk is due to the effect of stochastic causes and factors, in particular conflict situations in the adoption of financial decisions, a certain degree of uncertainty of the effects of actions, the lack of complete and objective information about financial processes and trends in their development. It is determined that budgetary risk at the level of local budgets manifests itself at the risk of income formation, the risk of spending, the risk of budget execution and the risk of intergovernmental fiscal relations. Accordingly, it is determined that the risk of income formation is based on a lack of own income, the risk of expenditure execution may be due to lack of financing of expenditures, and the risk of intergovernmental relations confirms the level of budgetary centralization. The emphasis is on external and internal factors that lead to the risk of budgets of the united territorial communities. The methodical tools for determining the risk of the budgets of the united territorial communities are substantiated, and on this basis, the stages of assessment of the risks of the UTC budgets are identified. In this aspect, a detailed description of each of the identified stages of assessing budget risks at the level of the united territorial communities has been made. The concept of valuation of budget risks is developed. The quantitative risk assessments considered and the methods for their determination can be used to assess the budgetary risk. However, they can be applied when there is reliable empirical data for each risk or when expert methods are used to estimate the budget risk in order to determine the probability of a successful implementation of the solution and/or the magnitude of potential losses.

Keywords: finances the united territorial communities, budget of public transport, budget risk, financial risk.

УДК 338.244.47:330.342(477)

Ставерська Т. О.

Шевчук І. Л.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК РЕГУЛЯТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Досліджено методи бюджетного регулювання в системі реформування міжбюджетних відносин як регулятор забезпечення сталого розвитку України та її адміністративно-територіальних одиниць. Розглянуто причини виникнення вертикальних та горизонтальних фіскальних дисбалансів та можливості їх усунення шляхом фінансового вирівнювання. Визначено фактори, що обумовлюють диференціацію податкової спроможності територій, яка безпосередньо впливає на формування доходної бази місцевих бюджетів, та потреби в коштах, що спрямовуються на соціальний захист і розвиток. Проаналізовано поточні результати реформування міжбюджетних відносин в Україні та визначено необхідність реального збільшення повноважень місцевих органів влади згідно Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, розробленій з урахуванням вимог Європейської хартії місцевого самоврядування в контексті забезпечення сталого розвитку України та її регіонів.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, реформування міжбюджетних відносин, бюджетне регулювання, фінансове вирівнювання, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Глобалізація соціальних, економічних, екологічних проблем довела необхідність переорієнтації усіх сфер суспільного життя на принципи сталого розвитку. Згідно Концепції сталого розвитку «України – 2020» [1] та Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [2], одним із пріоритетних напрямів та необхідною умовою втілення стратегічних цілей розвитку є реформування бюджетної централізації та міжбюджетних відносин в Україні, спрямоване на розширення бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування, зміцнення їх фінансової самодостатності. Саме ефективне реформування бюджетної децентралізації та міжбюджетних відносин є регулятором забезпечення сталого розвитку України на її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення сталого роз-

витку через призму бюджетної децентралізації як України в цілому, так і з врахуванням особливостей регіонального й галузевого розвитку, висвітлено у роботах Гамана М.В., Криштоф Н.С., Кузькіна Є.Ю., Стегней М.І., Ягольницького О.А. [3–7] та багатьох інших науковців. У попередніх дослідженнях [8] нами було визначено особливості процесу міжбюджетних відносин в Україні, в тому числі бюджетного федералізму, та проаналізовано механізм бюджетного регулювання фіскальних дисбалансів. Не дивлячись на значну увагу науковців щодо реформування бюджетної децентралізації як пріоритетного напрямку забезпечення сталого розвитку, сьогодні існує ряд невирішених проблем її ефективної реалізації, що доводить актуальність досліджень даної проблематики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Реформування бюджетної децен-

тралізації передбачає перерозподіл бюджетних повноважень між різними ланками органів влади та відповідне розмежування доходів і видатків між бюджетами різних рівнів задля забезпечення умов сталого розвитку. Виникнення дисбалансів бюджетів різних рівнів потребує впровадження ефективних заходів бюджетного регулювання, що обумовлює необхідність їх дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження методів бюджетного регулювання та поточних результатів реформування міжбюджетних відносин як регуляторів забезпечення сталого розвитку України.

Виклад основного матеріалу. До 2015 року в Україні діяла система міжбюджетних відносин, заснована на централізованій моделі бюджетного федералізму, основні риси якої були успадковані від адміністративно-командної системи управління [8, с. 30]. Централізація фіскальних функцій держави обмежувала місцеві органи влади в реалізації основних функцій управління бюджетним процесом на місцях, що проявлялося в їхній залежності від державного бюджету внаслідок збереження пріоритетності нормативного методу розподілу бюджетних коштів і високої частці трансфертів у доходах місцевих бюджетів та негативно впливало на розвиток міжбюджетних відносин у ринкової економіці.

Процеси євроінтеграції України та переорієнтація на принципи сталого розвитку обумовили необхідність реформування бюджетно-податкової системи, впровадження бюджетної децентралізації. На думку Кузькіна Є.Ю., «реформування бюджетної системи шляхом децентралізації стимулює регіони до фінансової автономії, пошуку додаткових фінансових джерел на місцях, активізації збільшення власного потенціалу регіонів, ефективного і цільового використання бюджетних коштів, збалансування потреби на фінансові ресурси з реальними можливостями регіонів

[5, с. 52]. В умовах тодішньої фінансової кризи децентралізація стала однією з базових умов створення системи, яка могла гарантувати незалежну та ефективну діяльність органів місцевої влади, спрямовану на забезпечення подальшого сталого розвитку. Внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України [9–10]:

- закріпило за місцевими бюджетами близько 50 джерел доходів з метою підвищення платоспроможності громад;
- систему балансування бюджетів було замінено системою бюджетного вирівнювання;
- запровадило освітню та медичну субвенції, розподіл яких було закріплено за галузевими міністерствами;
- здійснило перерозподіл видаткових повноважень органами державної влади та місцевого самоврядування за принципом субсидіарності;
- стимулювало територіальні громади до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Важливим елементом розмежування доходів і видатків між бюджетами різних рівнів є бюджетне регулювання. Необхідність регулювання міжбюджетних відносин випливає з того, що в системі державних фінансів, за даного розподілу податків та функцій між рівнями держави, виникають вертикальний та горизонтальний дисбаланси, які можуть бути подолані лише передачею коштів від державного бюджету до бюджетів нижчого рівня. З метою усунення асиметричності соціально-економічного розвитку територій однією з головних цілей державної фінансової політики на регіональному рівні є подолання вертикальних і горизонтальних фіскальних дисбалансів шляхом фінансового вирівнювання.

Сам термін «фінансове вирівнювання» був запозичений із зарубіжної практики регулювання бюджетних відносин, але в різних країнах методики його здійснення різняться, спираючись на



Рис. 1. Причини застосування фінансового вирівнювання в межах бюджетного регулювання

Джерело: побудовано авторами

національні особливості організації й ступеня розвиненості економіки, залежно від державного устрою окремих країн, політичних традицій, а також характеру глобалізаційних процесів і форм міжнародної інтеграції.

Фінансове вирівнювання перерозподіляє фінансові ресурси як по вертикалі (між ланками бюджетної системи), так і по горизонталі (між так званими «бідними» і «багатими» територіями) (рис. 2).

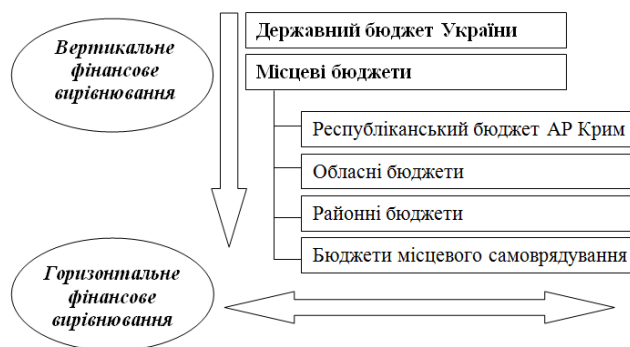


Рис. 2. Напрями фінансового вирівнювання (бюджетного регулювання)

Джерело: побудовано авторами [8, с. 33]

Застосування фінансового вирівнювання в Україні дозволяє:

- надавати міжбюджетні трансферти дотаційним, тобто «бідним» у фінансовому плані територіям у формі дотацій (базової та додаткових дотацій), субсидій та субвенцій;

- вилучати кошти у відносно «багатих» у фінансовому плані територій у формі реверсної дотації.

У світовій практиці виділяють три основні моделі регулювання міжбюджетних відносин:

- 1) централізована – реалізується державними органами влади (Міністерством фінансів України). В її основі лежить забезпечення однакових можливостей органів місцевої влади щодо отримання доходів та здійснення витрат;

- 2) децентралізована – полягає у наданні місцевим органам влади фінансової самостійності (у межах їх повноважень та можливостей);

- 3) змішана – традиційно використовується у країнах з перехідною економікою та є перехідним етапом до децентралізованої моделі фінансового управління в регіоні.

Характерні особливості форм регулювання міжбюджетних відносин наведено у табл. 1.

Оптимальною вважають модель міжбюджетних відносин, яка передбачає рівень фіскальної незалежності органів місцевого самоврядування [4].

Бюджетний потенціал адміністративно-територіальних одиниць (АТО) має значні відмінності у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків, що обумовлено об'єктивними причинами, зокрема:

- різноманітністю природно-кліматичних умов;
- особливостями та щільністю розташування адміністративних центрів і населених пунктів;
- диспропорціями у соціально-економічному розвитку територій та їх спеціалізацією;
- характером й обсягами фінансової діяльності АТО, розвитком їх фінансової інфраструктури;
- демографічними характеристиками;
- розвитком соціально-побутової та транспортної інфраструктур;
- інвестиційною привабливістю АТО;
- екологічним станом територій.

Вплив цих та багатьох інших факторів обумовлює диференціацію податкової спроможності АТО, яка безпосередньо впливає на формування доходної бази місцевих бюджетів, та потреби в коштах, що спрямовуються на соціальний захист і забезпечення, у тому числі на підтримку соціально незахищених верств населення, утримання об'єктів соціально-культурної сфери тощо.

Система міжбюджетного розподілу доходів доповнюється їх бюджетним регулюванням, тобто шляхом надання коштів із загальнодержавних доходних джерел, що закріплені за бюджетами вищих рівнів, бюджетам нижчих рівнів з метою їх збалансування на необхідному для виконання планів економічного та соціального розвитку певної території. У бюджетній практиці України застосовуються такі методи бюджетного регулювання:

- 1) метод відсоткових відрахувань від територіальних надходжень загальнодержавних податків і зборів за нормативами, що встановлюються щорічно радою вищого рівня у своєму законодавчому акті про бюджет на наступний рік (законі чи рішенні про бюджет).

- 2) метод міжбюджетних трансфертів.

За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, в результаті реалізації Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, ухвалені 1 квітня 2014 року, спостерігається поступове збільшення надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) з 98,2 млрд грн у 2015 році до 234,1 млрд грн у 2018 році (у 2,4 рази), що вказує на зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування (рис. 3).

Таблиця 1

Характерні особливості форм регулювання міжбюджетних відносин

Форми регулювання міжбюджетних відносин	
Централізована	Децентралізована
<ul style="list-style-type: none"> – обмеження прав органів місцевої влади у формуванні власних бюджетів; – активне втручання у бюджетні фінансові потоки та перерозподіл бюджетних коштів на користь центральних урядових органів влади та управління; – висока частка трансферних платежів у доходах місцевих бюджетів, що витікає з їх залежності від центрального бюджету; – пріоритетність національних економічних інтересів перед регіональними; – авторитарність щодо розподілу податкових повноважень і надання фінансової допомоги місцевим органам влади; – низька якість соціальних благ, що надаються на місцевому рівні (освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальні послуги). 	<ul style="list-style-type: none"> – високий ступінь бюджетної незалежності регіонів при збереженні єдиного економічного простору країни; – невтручання держави у бюджетний процес на регіональному рівні; – надання фінансової автономії органам місцевого самоврядування; – чітке законодавче розмежування видаткових повноважень між різними рівнями управління; – дотримання інтересів регіонів, з урахуванням загальних цілей розвитку держави

Джерело: систематизовано за даними [3; 4]

У доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб – 138,1 млрд грн або 59% від загальної суми доходів місцевих бюджетів. У порівнянні з 2017 роком надходження ПДФО в цілому по Україні зросли на 27,5 млрд грн або на 24,9%.

Аналіз даних останніх років свідчить, що важливою складовою міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти. Як видно з рис. 4, обсяги наданих місцевим бюджетам міжбюджетних трансфертів щорічно зростають: з 174,0 млрд грн у 2015 році до 298,9 млрд грн. у 2018 році або в 1,7 рази. Завдяки цьому вирівнюється рівень бюджетної забезпеченості, підвищується забезпеченість громадян суспільними послугами, та забезпечується виконання важливих соціальних і економічних програм розвитку.

Крім того, збільшено обсяги надання бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Так, якщо у 2015 році було передбачено регіонам з державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 3,7 млрд грн, то в 2018 році обсяг коштів на реалізацію інфраструктурних проектів склав 19,37 млрд грн, що у 5,2 рази більше, ніж було у 2015 році. У 2019 році на розвиток громад та розбудову інфраструктури передбачено виділити ще 20,75 млрд грн. Також у державному бюджеті на 2019 рік передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 14,7 млрд грн [11].

Висновки і пропозиції. Дослідження сьогоденного стану реформування бюджетної децентралізації як регулятора сталого розвитку дало сформулювати такі висновки:

1) для забезпечення сталого розвитку України та її регіонів необхідним є регулювання міжбюджетних відносин. Виникнення вертикальних та горизонтальних дисбалансів можна подолати лише передачею коштів від державного бюджету до бюджетів нижчого рівня, тобто за допомогою фінансового вирівнювання;

2) вплив певних факторів обумовлює диференціацію податкової спроможності АТО, яка безпосередньо впливає на формування доходної бази місцевих бюджетів, та потреби в коштах, що спрямовуються на соціальний захист і розвиток;

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 20.11.2018).
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (дата звернення: 20.11.2018).

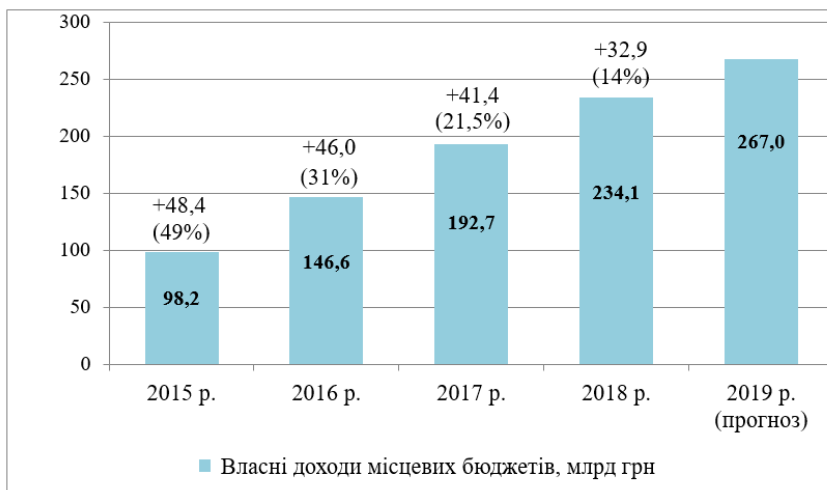


Рис. 3. Власні доходи місцевих бюджетів, млрд грн

Джерело: побудовано за даними [11]



Рис. 4. Обсяги наданих місцевим бюджетам міжбюджетних трансфертів, млрд грн

Джерело: побудовано за даними [11]

3) завдяки реформуванню міжбюджетних відносин в Україні відбулися певні позитивні зміни щодо збільшення надходжень до загального фонду місцевих бюджетів України. Разом із тим, збільшення доходів місцевих бюджетів та розширення джерел їх наповнення остаточно не вирішують проблеми підвищення бюджетного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць, достатнього для забезпечення сталого розвитку;

4) наступним кроком бюджетної децентралізації та міжбюджетних відносин повинно стати реальне збільшення повноважень місцевих органів влади, задеклароване у Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, розроблений з урахуванням вимог Європейської хартії місцевого самоврядування в контексті забезпечення сталого розвитку України та її регіонів.

3. Гаман М.В. Механізм формування фінансових ресурсів регіону. *Вісник АМСУ. Державне управління*. 2013. № 2(9). С. 126–131.
4. Криштоф Н.С. Міжбюджетні відносини в системі державного регулювання економіки України на сучасному етапі розвитку. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 1. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/12.pdf> (дата звернення: 02.03.2019).
5. Кузькин Є.Ю. Вплив децентралізації на розвиток регіонів. *Наукові праці НДФІ. Місцеві фінанси*. 2016. № 3(76). С. 39–53.
6. Стегней М.І. Децентралізація як передумова сталого розвитку сільських територій. *Інфраструктура ринку*. 2016. Вип. 1. С. 109–116. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2016/1_2016_ukr/20.pdf (дата звернення: 02.03.2019)
7. Ягольницький О.А., Гудзь А.В. Проблеми бюджетної децентралізації в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1283–1289. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/214.pdf (дата звернення: 12.03.2019).
8. Ставерська Т.О., Шевчук І.Л. Реформування міжбюджетних відносин в Україні. *ScienceRise*. 2015. № 6/3 (11). С. 29–34.
9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/914-19> (дата звернення: 16.07.2017).
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/71-19> (дата звернення: 16.07.2017).
11. Фінансова децентралізація: результати 2018 року та перспективи 2019 року. *National project «Decentralization»* : website. URL: <https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/382/Fourpager.pdf> (дата звернення: 12.03.2019).
12. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. URL: [http://www.minregion.gov.ua/ attachments/content-attachments/3557/Rozyasnennya_zmin.pdf](http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/3557/Rozyasnennya_zmin.pdf) (дата звернення: 20.11.2018).

References:

1. President of Ukraine (2015). *Stratehiya staloho rozvytku «Ukrayina – 2020»* [Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2020»] (Order No. 5, January 12). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (accessed: 20.11.2018).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). *Derzhavna stratehiya regionalnogo rozvytku na period do 2020 roku* [The state strategy of regional development for the period till 2020] (Order No. 385, August 06). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (accessed: 20.11.2018).
3. Gaman M. (2013). *Mexanizm formuvannya finansovykh resursiv regionu* [The mechanism of formation of financial resources of the region]. *Bulletin of the UAC*, no. 2(9), pp. 126–131.
4. Kryshtof N. (2013). *Mizhbyudzhetni vidnosyny v systemi derzhavnogo reguluvannya ekonomiky Ukrayiny na suchasnomu etapi rozvytku* [Interbudgetary relations in the system of state regulation of the economy of Ukraine at the present stage of development]. *Public Administration: Theory and Practice*, no. 1. Available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/12.pdf> (accessed: 02.03.2019).
5. Kuzkin Y.Yu. (2016). *Vplyv decentralizatsiyi na rozvytok regioniv* [Impact of decentralization on the development of regions]. *Scientific works of NDFI. Local Finance*, no. 3(76), pp. 39–53.
6. Stegney M.I. (2016). *Detsentralizatsiya yak peredumova staloho rozvytku sil'skykh terytoriy. Infrastruktura rynku* [Decentralization as a prerequisite for the sustainable development of rural areas]. *Market infrastructure*, no. 1, pp. 109–116. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2016/1_2016_ukr/20.pdf (accessed: 02.03.2019).
7. Yagolnitsky O.A., Gudz A.V. (2017). *Problemy byudzhetnoyi detsentralizatsiyi v Ukrayini* [Problems of Budget Decentralization in Ukraine]. *Economics and Society*, no. 13, pp. 1283–1289. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/214.pdf (accessed: 12.03.2019).
8. Stavetska T., Shevchuk I. (2015). *Reformuvannya mizhbyudzhetnykh vidnosyn v Ukrayini* [Reforming intergovernmental fiscal relations in Ukraine]. *ScienceRise*, no. 6/3(11), pp. 29–34.
9. *Zakon Ukrayiny (2014). Pro vnesennya zmin do Byudzhetnoho kodeksu Ukrayiny ta deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo podatkovoyi reformy* [The Law of Ukraine: On Amendments to the Budget Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine on Tax Reform]. (Order No. 914-19, Desember 28). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/914-19> (accessed: 16.07.2017).
10. *Zakon Ukrayiny (2014). Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrayiny ta deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo podatkovoyi reformy* [Law of Ukraine: On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine on Tax Reform]. (Order No. 71-19, Desember 28). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/71-19> (accessed: 16.07.2017).
11. *Financial decentralization: 2018 results and 2019 prospects. National project «Decentralization»*: website. Available at: <https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/382/Fourpager.pdf> (accessed: 12.03.2019).
12. *Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). Pro skhvalennya Kontseptsiyi reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya ta terytorial'noyi orhanizatsiyi vlady v Ukrayini* [On Approving the Concept of Reforming Local Self-Government and Territorial Organization of Power in Ukraine]. (Order No. 333-p, April 1). Available at: [http://www.minregion.gov.ua/ attachments/contentattachments/3557/Rozyasnennya_zmin.pdf](http://www.minregion.gov.ua/attachments/contentattachments/3557/Rozyasnennya_zmin.pdf) (accessed: 20.11.2018).

Ставерская Т. А.

Шевчук И. Л.

Харьковский государственный университет питания и торговли

БЮДЖЕТНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАК РЕГУЛЯТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы методы бюджетного регулирования в системе реформирования межбюджетных отношений как регуляторы обеспечения устойчивого развития Украины и ее административно-территориальных единиц. Выявлены причины возникновения вертикальных и горизонтальных фискальных дисбалансов, возможности их устранения путем финансового выравнивания. Определены факторы, обуславливающие дифференциацию налоговой способности территорий, непосредственно влияющей на формирование доходной базы местных бюджетов, и потребности в средствах, направляемых на социальную защиту и развитие. Проанализированы текущие результаты реформирования межбюджетных отношений в Украине и определена необходимость реального увеличения полномочий местных органов власти по Концепции реформы местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине, разработанной с учетом требований Европейской хартии местного самоуправления в контексте обеспечения устойчивого развития Украины и ее регионов.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, реформирование межбюджетных отношений, бюджетное регулирование, финансовое выравнивание, устойчивое развитие.

Staverska Tetiana

Shevchuk Iryna

Kharkov State University of Food Technology and Trade

BUDGET DECENTRALIZATION AS A REGULATOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The globalization of social, economic, environmental problems has proved the need to reorient all spheres of public life to the principles of sustainable development. According to the Concept for Sustainable Development of Ukraine 2020 and the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020, one of the priority directions and a necessary condition for the implementation of strategic development goals is the reform of budgetary centralization and intergovernmental fiscal relations in Ukraine aimed at broadening the budget powers of local self-government bodies, strengthening their financial self-sufficiency. The paper examines the methods of budgetary regulation in the system of reforming inter-budgetary relations as regulators of ensuring sustainable development of Ukraine and its administrative-territorial units. The causes of the emergence of vertical and horizontal fiscal imbalances and the possibility of their elimination through financial equalization are considered. The factors determining the differentiation of the tax capacity of the territories, which directly affects the formation of the revenue base of local budgets, and the needs for funds allocated for social protection and development are determined. The analysis of the current results of the reform of the intergovernmental fiscal relations in Ukraine in the context of ensuring sustainable development has shown some positive changes in increasing the revenues of the general fund of local budgets of Ukraine. At the same time, it has been proved that increasing local budget revenues and expanding the sources of their filling does not solve the problems of increasing the budget potential of the administrative-territorial units sufficient to ensure sustainable development. In order to provide financial support for the implementation of strategic goals, the next step of fiscal decentralization and intergovernmental fiscal relations should be a real increase in the powers of local authorities, as announced in the Concept of Local Government and Local Government Reform in Ukraine, developed in accordance with the requirements of the European Charter of Local Self-Government in the context of ensuring sustainable development of Ukraine and its regions.

Keywords: budget decentralization, reform of inter-budgetary relations, budgetary regulation, financial equalization, sustainable development.

УДК 336.71

Ткачук Н. М.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ САМООРГАНІЗАЦІЇ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ З ПОЗИЦІЇ ЕНТРОПІЙНОГО ПІДХОДУ

Досліджено сутність самоорганізаційних процесів у банківській системі з позицій синергетики. Відзначено, що принциповою умовою самоорганізації банківської системи є її нерівноважний стан. Акцентовано увагу на тому, що лише нелінійна динаміка дає можливість розкрити сутність процесу самоорганізації банківської системи як ланцюжка окремих фаз порядку та хаосу, які послідовно змінюють одне одного. Досліджено теоретичну сутність самоорганізації банківської системи з врахуванням ентропійного підходу. Встановлено, що ентропія являє собою невизначеність, яка пов'язана із незворотністю і неминучістю хаотичних станів системи. Підкреслено ентропійну природу процесів самоорганізації банківської системи. Досліджено особливості самоорганізаційних процесів у банківській системі в ракурсі постійних її переходів від рівноважного до нерівноважного станів.

Ключові слова: банківська система, синергетика, самоорганізація, біфуркація, ентропія, нерівноважність, хаос, впорядкованість.

Постановка проблеми. Принцип системної самоорганізації є одним із найбільш сутнісних елементів цілісної синергетичної економічної парадигми, яка дозволяє бачити ідентичність законів самоорганізації незалежно від того, в якій сфері вони відбуваються. Синергетичний підхід розглядає економічні процеси з точки зору процесів їх самоорганізації. Він є своєрідним синтезом еволюційного і системного підходів. Якщо завданням еволюційного підходу є вивчення властивостей економічної динаміки, то дослідження в рамках синергетичного підходу спрямовані не лише на аналіз еволюційних процесів і фазових переходів в складних системах, але й на визначення законів формування стійких економічних структур у відкритих нелінійних системах, на вивчення появи «порядку з економічного хаосу».

Дослідження банківської системи як різновиду складної економічної системи, де діють закони самоорганізації є особливо актуальним на сьогодні, коли зростаюча турбулентність середовища функціонування банків зумовлює появу нелінійних процесів із притаманними їм особливостями. Використання поглядів та інструментарію нелінійної динаміки дозволяє краще зрозуміти роль і характер впливу ринкових збурень і ентропії на функціонування банківської системи та здатність банків до самоорганізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні ідеї синергетики стосовно вивчення економічних систем знайшли своє відображення в працях В.-Б. Занга, Е. Петерса, Р. Євстигнеєва, Л. Євстигнеєвої та ін. Концептуальні бачення ентропійної інтерпретації поведінки складних систем містяться в фундаментальних дослідженнях Р. Клазіуса, Л. Больцмана, Дж. Гіббса, Н. Вінера, К. Шеннона, У. Ешбі, М. Смолуховського та ін. Можливості побудови нелінійних моделей економічної динаміки на сонові синергетичного підходу розглядаються в роботах В. Мілованова, В. Цибульського, Г. Іванченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне значному внеску вчених у вивченні даної проблематики, на наш погляд, детального висвітлення потребують питання особливостей самоорганізаційних процесів у банківській системі, яка є одним із різновидом складної економічної системи на мікрорівні; наукового пояснення та обґрунтування потребує вплив управлінської інформації на рівень ентропії та стан впорядкованості банківської системи.

Саме це й обумовило вибір теми нашого дослідження, сформувало його мету та основні завдання.

Метою статті є висвітлення теоретичної сутності та особливостей самоорганізаційних процесів у банківській системі з позицій ентропійного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Визначальною умовою оптимального функціонування банківської системи є її нерівноважна самоорганізація, яка важко піддається прогнозуванню класичними методами й підходами. Самоорганізація – це процес впорядкування елементів одного рівня системи за рахунок внутрішніх факторів, без специфічного впливу зовнішніх факторів; результатом такого процесу є виникнення елемента нового якісного рівня [1]. Більш ширшим є визначення з довідника теорії систем: «Самоорганізація – це здатність складних систем виходити на новий рівень розвитку і, зокрема, у все більшій мірі проявляти такі якості, як здатність протистояти ентропійним (саморуйнівним) процесам і розвивати негентропійні (впорядковані) тенденції, адаптуватися до мінливих умов, перетворюючи при необхідності свою структуру й зберігаючи при цьому певний рівень стійкості [2, с. 605].

Як бачимо, під самоорганізацією слід розуміти процес, в результаті якого створюється, відтворюється або вдосконалюється організація складної динамічної системи. Сутність самоорганізаційних процесів полягає в тому, що відбувається перебудова існуючих із одночасним утворенням нових зв'язків між елементами системи. Відмінною особливістю цих процесів є цілеспрямований та природно спонтанний характер, оскільки вони відбуваються на основі взаємодії системи з оточуючим середовищем, є автономними та відносно незалежними від самого середовища.

На думку І. Пригожина, порядок в нерівноважній системі утворюється з хаосу, в процесі якого внаслідок розсіювання енергії в системі виникає дисипативна структура, що пов'язане із суттєвим зменшенням енергії системи та зростанням її ентропії [3]. Як відомо, в нерівноважних середовищах втрата енергії компенсується її надходженням ззовні, саме завдяки цьому й відбувається процес самоорганізації системи. Принциповою умовою процесу самоорганізації банківської системи є переведення системи в нерівноважний стан, що можливо лише в тому випадку, коли система обмінюється зі своїм зовнішнім середовищем матеріально-енергетичними, фінансовими та інформаційними потоками й є досить чутливою до зовнішніх збурень. При цьому слід враховувати, що за умови

нелінійності таких процесів навіть дуже незначні зовнішні збурення внаслідок їх багаторазового повторення й посилення можуть породжувати масштабні структурні зміни в системі.

Дослідження самоорганізації в сфері ринкових взаємовідносин сучасної банківської системи в повній мірі підтверджує очікування синергетичних ефектів. Як і в будь-якій іншій в сфері організаційних змін, процеси самоорганізації включають стадію впорядкування хаотичних станів системних структур. Організаційні зміни хаотичних станів - це складний еволюційний процес з іманентними цьому процесу векторами розвитку. Тому структуризація хаосу, перш за все, має в собі ендogenous потенціал соціально-економічного розвитку та вивільнення соціальної енергії.

Синергетична методологія запроваджує спеціальні поняття, які дозволяють зрозуміти особливості такої еволюції банківської системи. В науковій сфері для відображення змін стійкості системи використовують термін біфуркація, який передбачає перехід системи до якісно нового стану за зміни параметрів її функціонування [4]. Відтак, між порушенням стійкості, нерівноважним станом банківської системи та біфуркаціями існує тисний зв'язок. Тому кожна біфуркація реально призводить до більш складної поведінки банківської системи. Ті моменти розвитку системи, де відбувається втрата її стійкості та зміна вектору розвитку, називають точками біфуркації, як слід вважати джерелом диверсифікації та інновацій розвитку банківської системи. Як бачимо, в основі такого процесу лежить принцип «розвитку через нестійкість», в ході якого в упорядкованій системі зароджується хаос, що за умов сильної нерівноважності призводить до втрати системою її стійкості. Згодом, в результаті функціонування банківської системи знову зростає хаос і її розвиток продовжується далі за таким самим сценарієм.

Потенціал розвитку банківської системи базується виключно на чергуванні нерівноважних станів. Розвиток відбувається через нестійкий стан, через зміни, які зовнішньо можуть здаватися випадковістю. Як зазначає І. Пригожин, неперушна стійкість і рівноважність є тупиком еволюції й серйозним бар'єром для розвитку (вивільнення потенціалу розвитку), подолання якого стає можливим лише шляхом нерівноважних процесів [3, с. 180]. Тому подальший розвиток банківської системи природно пов'язаний із зростанням ентропії й накопиченням результатів незворотних процесів в еволюції системи. При цьому мова не йде про неупорядкованість системи, а про зовсім особливу властивість динамічних систем - ентропію.

Поняття ентропії в науковий обіг запровадив Р. Клаузіус, який встановив, що в замкнутій системі вона залишається або постійною (зворотні процеси), або зростає (незворотні процеси) [5]. Надаючи ентропії ймовірнісної інтерпретації Л. Больцман довів, що «будь-яка замкнута система прагне до визначеного кінцевого стану, для якого ентропія буде максимальною» [6, с. 176-177]. Варто зазначити, що поняття ентропії є одним із найбільш складних для розуміння понять термодинаміки, оскільки є властивістю не самої системи, а того як ми цю систему розглядаємо, розуміємо та вивчаємо. Тому ентропія - це просто хаос чи безлад системи, це міра ускладнення та розвитку системи. Ентропія як категорія, являє собою невизначеність, що пов'язана із незворотністю і неминучістю хаотичних станів системи, що й зумовлює ендogenous потребу в самоорганізації. Зростання рівня ентропії робить більш незрозумілим логіку

конкретної ситуації, явища й поведінка системи в цілому. В свою чергу, самоорганізація зменшує ентропію системи, знижує ступінь невизначеності й вводить її в стійкий рівноважний стан. Відтак і виникають ситуації в банківській системі, для оцінки потенціалу яких, на наш погляд, і необхідно використовувати синергетичний підхід.

Цілком очевидно, що рівень ентропії впливає на стан впорядкованості та рівноважності системи. Тому ми погоджуємось із Е. Шредингером, що взята з негативним знаком ентропія є сама по собі мірою впорядкованості системи; нарощування негативної ентропії (неентропії) можна вважати засобом ослаблення хаосу, який може призвести до руйнування системи [7].

Залежність між ентропією, впорядкованістю та кількістю інформації в системі була детально досліджена й класиками кібернетики. Зокрема, Н. Вінер зазначав: «Як кількість інформації в системі є мірою її організованості, так і ентропія системи є мірою її дезорганізованості; це та ж ентропія, але взята з протилежним знаком» [8, с. 56].

В 60-их роках ХХ ст. академік В. А. Трапезніков обґрунтував на основі власних досліджень експоненційну залежність між ентропією та неупорядкованістю системи. З позиції статистичної фізики він довів, що залежність між ентропією (Н) та неупорядкованістю системи (В) має вигляд [9, с. 147]:

$$\frac{B}{B^*} = e^{-\frac{(H^* - H)}{a}}, \quad (1)$$

де B^* - неупорядкованість системи в початковому стані;

H^* - ентропія системи в початковому стані;

a - деяка постійна.

Слід акцентувати увагу на тому, що з позицій теорії інформації вона являє собою усунуту невизначеність поведінки системи й чисельно дорівнює зменшенню цієї невизначеності. Нехай в початковому стані банківська система перебувала в хаотичному стані з максимальною ентропією (H_m), тоді кількість вилученої інформації буде визначатися так [10, с. 445]:

$$I = H_m - H, \quad (2)$$

де I - кількість вилученої інформації;

H_m - максимально можлива ентропія джерела інформації;

H - ентропія джерела інформації;

Зауважимо, що формулу (1) можна представити в такому вигляді:

$$\frac{B}{B^*} = e^{-\frac{I}{a}} \quad (3)$$

Неупорядкованість економічної системи (В) характеризується кількістю можливих її мікро-станів, а кількість інформації (I) рівнозначна величині ентропії й має ймовірнісну інтерпретацію. З позиції В.А. Трапезнікова, наявна в економічній системі інформація розподіляється так: одна частина уречевлюється в процесі діяльності банків в предметах праці, інша частина - накопичується в формі знань і ще частина інформації використовується в процесі банківської діяльності для боротьби з неупорядкованістю системи в ході здійснення управління нею [9].

Стосовно банківської системи як складної економічної системи мікро-рівня, зменшення ентропії й наведення порядку є можливим на основі введення в систему управлінської інформації з боку НБУ, яка має координуючий вплив на її елементи (банки) й обумовлює їх колективну поведінку в системі. Із збільшенням обсягів такої інформації злагодженість і впорядкованість функціонування

банківської системи буде зростати, також підвищиться ефективність використання фінансових ресурсів і якість наданих послуг банками.

В банківській системі інформація надходить не лише від НБУ в процесі управління та регулювання діяльності банків, а й перебуває у формі прийнятих рішень, складених звітів, матеріалізується також в предметах і засобах праці у вигляді втілених знань, а інша частина використовується на боротьбу з неупорядкованістю. Відтак, по мірі насичення інформацією процесу організації та управління банківської системи зменшується неупорядкованість її функціонування. Ефективність функціонування системи зростає із зменшенням в ній неупорядкованості й, навпаки – знижується за умови поширення хаосу в системі.

Як бачимо з вищевикладеного, самоорганізація банківської системи послідовно проходить конкретні стани (стадії). Після накопичення критичного потенціалу ентропії та хаосу (зовсім не безладу!), банківська система починає генерувати деяке спрощення, намагаючись при цьому до встановлення стабільної структури. Разом з тим, це буде означати зменшення ступеня внутрішньої свободи, внутрішнього потенціалу розвитку, тобто, відбувається самоорганізація, врівноваження, після чого банківська система може повернутися в тупиковий стан, або еволюціонувати до точки біфуркації й віднайти новий якісний стан для подальшого розвитку.

Висновки і пропозиції. Проведене нами дослідження дає можливість відзначити наступне: бан-

ківська система як складна економічна система постійно перебуває в стані нерівноваги, процеси самоорганізації й кооперування зв'язків яскраво виражені в ній, крім того, стани біфуркації є прогнозованими, а хаос, що породжений біфуркаційними станами, є структурним фактором подальшого розвитку системи. Нелінійна динаміка дає можливість розкрити сутність процесу самоорганізації банківської системи як ланцюжка окремих фаз порядку та хаосу. Відтак, сучасна банківська система «приречена» на нестійке функціонування з типовою для цього хаотичністю, що й актуалізує завдання оптимального управління нею.

Дослідження процесів самоорганізації банківської системи повинно базуватися на аналізі залежності між показниками ентропії, накопиченої інформації та синергетичного ефекту функціонування системи на тлі дуалізму хаосу та порядку. Самоорганізація передбачає доволі складні типи поведінки банківської системи в ракурсі постійних переходів від рівноважного до нерівноважного станів, які в синергетичній методології мають назву “нерівноважних фазових переходів”. Саме нерівноважність і є джерелом порядку, що породжує “порядок з хаосу”, а невизначеність і нестійкість розширюють спектр можливостей і варіантів майбутнього розвитку банківської системи.

Можливі варіанти динамічної зміни ентропії банківської системи та можливості її впливу на самоорганізацію банків є напрямом наступних наших наукових пошуків.

Список використаних джерел:

1. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах : пер. с англ. / Г. Николис, И. Пригожин. Москва : Мир, 1979. 512 с.
2. Теория систем и системный анализ в управлении организациями : справочник. Учеб. пособие / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. Москва : Финансы и статистика, 2006. 848 с.
3. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: пер. с англ.; общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. Москва : КомКнига, 2005. 296 с.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории; пер. с англ. Н.В. Островская ; ред. пер. Л.В. Лебедев, В.Н. Разжевайкин. Москва : Мир, 1999. 336 с.
5. Второе начало термодинамики / С. Карно, У. Томсон (лорд Кельвин), Р. Клаузиус, Л. Больцман, М. Смолуховский; под ред. А.К. Тимирязева. 2-изд. Москва : Изд-во ЛКИ, 2007. 312 с.
6. Больцман Л. Статьи и речи. Москва : Наука, 1970. 406 с.
7. Шредингер Э. Что такое жизнь? С точки зрения физика: пер. с англ. 2-е изд. Москва : Атомиздат, 1972. 88 с.
8. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине: пер. с англ. 2-е изд. Москва : Наука, 1983. 341 с.
9. Трапезников В.А. Управление и научно-технический прогресс. Москва : Наука, 1983. 224 с.
10. Чупров С.В. Энтропийно-информационный анализ самоорганизации и эффекта функционирования индустриальной экономической системы *Известия Байкальского государственного университета*. 2017. Т. 27. № 3. С. 443–449. doi: 10.17150/2500-2759.2017.27(3).443-449

References:

1. Nikolis G., Prigozhin I. (1979). Samoorganizatsiya v neravnovesnyih sistemah [Self-organization is in the non-equilibrium systems]. Moscow : Mir. (in Russian)
2. Volkovoy V.N., Emelyanova A.A. (Eds). (2006). Teoriya sistem i sistemnyy analiz v upravlenii organizatsiyami: Spravochnik. [Theory of the systems and analysis of the systems in a management by organizations: reference Book]. Moscow : Finansyi i statistika. (in Russian)
3. Prigozhin I., Stengers I. (2005). Poryadok iz haosa. Novyy dialog cheloveka s prirodoy [Order from chaos. New dialogue of man with nature]. Arshinova V.I., Klimontovicha Yu.L., Sachkova Yu.V. (Ed). Moscow : KomKniga. (in Russian)
4. Zang V.-B. (1999). Sinergeticheskaya ekonomika. Vremya i peremeny v nelineynoy ekonomicheskoy teorii [Synergetics economy. Time and changes are in a nonlinear economic theory]. (Ostrovskaya N.V., Tranc). Lebedev L.V., Razzhevaykin V.N. (Ed). Moscow : Mir. (in Russian)
5. Karno S., Tomson U. (lord Kelvin), Klauzius R., Boltsman L., Smoluhovskiy M. (2007). Vtoroe nachalo termodinamiki [Second beginning of thermodynamics]. Timiryazev A.K. (Eds). (2nd ed.). Moscow : LKI Publ. (in Russian)
6. Boltsman L. (1970). Stati i rechi [Articles and speeches]. Moscow : Nauka Publ. (in Russian)
7. Shredinger E. (1972). Chto takoe zhizn? S tochki zreniya fizika [What life? From the point of view of physicist]. (2nd ed.) Moscow: Atomizdat Publ. (in Russian)
8. Viner N. (1983). Kibernetika, ili Upravlenie i svyaz v zhitovnom i mashine [Cybernetics or management and connection is in an animal and machine. (2nd ed.). Moscow : Nauka Publ. (in Russian)
9. Trapeznikov V.A. (1983). Upravlenie i nauchno-tehnicheskij progress [Management and scientific and technical progress]. Moscow : Nauka Publ. (in Russian)
10. Chuprov S.V. (2017). Entropiyno-informatsionnyy analiz samoorganizatsii i effekta funktsionirovaniya industrialnoy ekonomicheskoy sistemy [Entropy-informative analysis of самоорганизации and effect of functioning of the industrial economic system]. *Izvestiya Baykalskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 27, no 6(98), pp. 443–449. doi: 10.17150/2500-2759.2017.27(3).443-449

Ткачук Н. М.

ГВУЗ «Університет банківського дела»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ САМООРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С ПОЗИЦИЙ ЭНТРОПИЙНОГО ПОДХОДА

Резюме

Исследована сущность самоорганизационных процессов в банковской системе с позиций синергетики. Отмечено, что принципиальным условием самоорганизации банковской системы является ее неравновесное состояние. Акцентируется внимание на том, что лишь нелинейная динамика дает возможность раскрыть сущность процесса самоорганизации банковской системы как цепочки отдельных фаз порядка и хаоса, которые последовательно изменяют друг друга. Исследована теоретическая сущность самоорганизации банковской системы с учетом энтропийного подхода. Установлено, что энтропия является собой неопределенность, которая связана с необратимостью и неизбежностью хаотических состояний системы. Подчеркнута энтропийная природа процессов самоорганизации банковской системы. Исследованы особенности самоорганизационных процессов в банковской системе в ракурсе постоянных ее переходов от равновесного к неравновесному состоянию.

Ключевые слова: банковская система, синергетика, самоорганизация, бифуркация, энтропия, неравновесность, хаос, упорядоченность.

Tkachuk Natalia

SHEI «University of Banking»

THEORETICAL ASPECTS AND PECULIARITIES OF SELF-ORGANIZATION OF THE BANKING SYSTEM WITH THE ENTROPY APPROACH POSITION

Summary

The banking system as a complex economic system can be recognized on the basis of the synergetic research methodology, which makes it possible to supplement the general scientific picture of development with ideas about the features of the development and reproduction of open systems using the terminology of synergistic thinking. Essence of self-organization processes is investigational in bank systems from positions of synergetics. It is marked that the fundamental condition of self-organization of the banking system is her the non-equilibrium state. It is proved that the processes of self-organization can occur only in those economic systems that have a high level of complexity, are dynamic and unpredictable in the long run, which should include the banking system. Attention is accented on that only a nonlinear dynamics gives an opportunity to expose essence of process of self-organization of the banking system as a chainlet of separate phases of order and chaos, that change each other consistently. Theoretical essence of self-organization of the banking system is investigational taking into account entropy approach. The essence of self-organizing processes is that there is a restructuring of existing ones with the simultaneous formation of new connections between the elements of the system. A distinctive feature of these processes is purposeful and naturally spontaneous, because they are based on the interaction of the system with the environment, are autonomous and relatively independent of the environment itself. It is set that entropy shows a soba a vagueness that is related to irreversibility and inevitability of the chaotic states of the system. Entropy nature of processes of self-organization of the banking system is underline. The features of self-organization processes are investigational in the banking system in foreshortening of her permanent transitions from equilibrium to non-equilibrium the states. Imbalance and is a source of order that generates "order of chaos," and uncertainty and instability extend the range of opportunities and options for future development of the banking system.

Keywords: banking system, synergetics, self-organization, bifurcation, entropy, imbalance, chaos, efficiency.

УДК 336.71

Хуторна М. Е.

Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ НА ОСНОВІ ПОТЕНЦІАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Запропоновано багаторівневий потенціальний підхід до оцінки фінансової стабільності кредитних установ. Використовуючи положення теорії економічних потенціалів, окреслено зміст компонент потенціалу кредитних установ до забезпечення їхньої фінансової стабільності (ресурси, засоби, здатності, можливості). Сформовано тривірневу систему оцінки, яка відповідає таким пріоритетам: 1) дає змогу превентивно виявляти внутрішні загрози фінансовій стабільності кредитних установ ще на етапі їх зародження; 2) розглядає кредитну установу як відкриту дисипативну систему, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем; 3) ураховує взаємозв'язки між внутрішніми дисбалансами, їхню здатність до взаємопідсилення та створення негативних синергетичних ефектів щодо фінансової стабільності кредитних установ.

Ключові слова: фінансова стабільність, кредитні установи, індикативна оцінка, внутрішній потенціал, внутрішні дисбаланси.

Постановка проблеми. Оцінка – це важливий етап будь-якого управлінського процесу, який покликаний забезпечувати суб'єктів прийняття

управлінських рішень необхідною інформацією для розробки/коригування певної послідовності заходів. Проте також важливо акцентувати увагу

на тому, що науково-методичні підходи до оцінки фінансової стабільності кредитних установ (далі ФСКУ) повинні бути похідними від методології, обраної для її забезпечення. Це пояснюється тим, що у межах методології забезпечення ФСКУ закладаються пріоритети цього процесу, принципи його реалізації, об'єкти впливу, окреслюється інструментарій та механізми їх ефективного і результативного застосування. Вибрані методи оцінки ФСКУ повинні гармонійно вбудовуватися у закладену методологію та зазнавати змін під впливом перегляду концепції фінансової стабільності. Саме це спостерігаємо за результатами світової фінансової кризи 2008 року. Так, нарешті відбувся перехід від забезпечення фінансової стійкості кредитних установ до побудови механізму сприяння їхній фінансовій стабільності. Також не менш значущим є сучасний перехід до побудови системи (а не сукупності розрізаних заходів) забезпечення фінансової стабільності. При цьому саме аналітичний блок такої системи відіграє вагомий роль у забезпеченні ефективного та результативного її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відмітити, що питання якісної оцінки ФСКУ, тобто здатної завчасно сигналізувати про можливість їх переходу у стан фінансової крихкості або нестабільності, довгий час перебуває у центрі уваги науковців. Систематизуючи науковий доробок щодо розвитку методології оцінки ФСКУ, доречно виділити такі напрями, як:

1) індикативна оцінка ймовірності банківських криз на основі діагностики макроекономічних показників, що знаходимо у працях Б. Ейхенгріна (Eichengreen B.) [1], К. Віплоша (Wyplosz C.) [2], Л. Левіна (Laeven L.) [3] та ін;

2) об'єктом оцінки є очікування інвесторів, у тому числі за умови настання морального ризику, що знаходимо у працях Г. Камінські (Kaminsky G.) [4], Дж. Корсетті (Corsetti J.) [5], Д. Даймонда (Diamond D.) [6];

3) увага зосереджується на оцінці дисбалансів, що утворюються у результаті інформаційної асиметрії у фінансових відносинах відповідних контрагентів, на чому у своїх працях акцентували увагу Ф. Мишкін (Mishkin F.) [7], Л. Кодреса (Kodres L.) [8], І. Девіса (Davis E.) [9]. Подібний об'єкт оцінки обирається у випадку базування методології забезпечення ФСКУ на основі агентської теорії;

4) оцінка ФСКУ на основі агрегованих мікро-економічних показників. Серед найбільш вживаних є індикативний підхід, розроблений та поширений у діяльність центральних банків Міжнародним валютним фондом. Проте за такого підходу забезпечення ФСКУ зводиться до управління їхньою фінансовою стійкістю;

5) діагностика ФСКУ на основі балансового підходу, зокрема, використання індикатора Z-score. Наукові підходи щодо розрахунку цього індикатора як за змістом, так і технологією знайшли свій розвиток у працях Л. Лепетіта (Lepetit L.) [10], Е. Альтмана (Altman E.) [11], Ф. Стробеля (Strobel F.) [12], Бадея І.-Р. (Badea I.-R.) [13];

6) перехід від оцінки ФСКУ на основі балансових показників до аналізу на підставі ринкових індикаторів їхньої діяльності, розвиток якого знаходимо у праці Л. Мурттинена (Mörttinen L.) [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відмітимо, що кожен із зазначених підходів до оцінки може знайти своє місце у системі комплексного забезпечення ФСКУ, проте вважаємо, що об'єктом діагностики важливо

вирішити першопричини фінансової нестабільності кредитних установ. На наше переконання, це дисбаланси, які утворюються як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі функціонування кредитних установ. Якщо зовнішні дисбаланси зумовлюють передумови до ФСКУ, то внутрішні дисбаланси впливають на їхній внутрішній потенціал до її забезпечення. На нашу думку, саме внутрішня збалансованість є первинною у здатності окремої кредитної установи зберігати цільовий рівень фінансової стабільності, навіть в умовах глибокої розбалансованості зовнішнього економічного середовища.

Досліджуючи внутрішні дисбаланси у діяльності кредитних установ з погляду системного забезпечення їхньої фінансової стабільності, вважаємо недоречним обмежуватися винятково їхніми фінансовими різновидами. На нашу думку, фінансові дисбаланси – це більшою мірою кінцевий прояв результатів накопичення різноманітних нефінансових дисбалансів, що, зокрема, утворюються у сфері кадрової політики, спричинені організаційно-управлінськими недоліками в діяльності установ, як на концептуальному, так і виконавчому рівні. Окрім цього, внутрішні фінансові дисбаланси у діяльності кредитних установ можуть бути спричинені об'єктивними умовами у результаті накопичення та розвитку зовнішніх дисбалансів, наприклад, кон'юнктурних, інституційних, інфраструктурних. Тому розгляд питань внутрішніх дисбалансів у діяльності кредитних установ винятково з позиції фінансового аспекту суттєво обмежує погляд на проблематику забезпечення їхньої фінансової стабільності. Це й пояснює необхідність комплексного дослідження внутрішніх дисбалансів у діяльності кредитних установ.

Мета статті. Метою написання цієї наукової статті є розроблення науково-методичного підходу до оцінки ФСКУ на основі діагностики їхніх внутрішніх дисбалансів, використовуючи базові поняття теорії економічних потенціалів.

Виклад основного матеріалу. Підхід до оцінки ФСКУ повинен відповідати таким пріоритетам: 1) дозволяти превентивне виявлення внутрішніх загроз ФСКУ ще на етапі їх зародження; 2) розглядати кредитну установу як відкриту дисипативну систему; 3) урахувати взаємозв'язки між внутрішніми дисбалансами, їхню здатність до взаємопідсилення та створення негативних синергетичних ефектів стосовно ФСКУ.

Як уже зазначалося вище, зовнішнє середовище, у якому функціонують кредитні установи, формує передумови забезпечення їхньої фінансової стабільності, а також, на нашу думку, здатне обмежувати максимально можливий її рівень. У свою чергу, потенціал кредитних інституцій до забезпечення фінансової стабільності – це характеристика їхнього внутрішнього середовища. На нашу думку, оцінку ФСКУ доречно зводити до оцінки *потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності*. При цьому, для тлумачення поняття потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності спираємося на думку Р.С. Квасницької і погоджуємося з її позицією, що потенціал визначається комплексом таких складових частин, як: можливості, ресурси, засоби та здатності [21, с. 104]. Досліджуючи кредитну установу згідно з системним підходом, зауважимо, що можливості, ресурси, засоби та здатності – це ключові елементи кредитної установи як системи, взаємодія яких фор-

мує її потенціал до фінансової стабільності. Тобто об'єктом оцінки ФСКУ повинні бути, по-перше, зміни стану зазначених елементів; по-друге, рівень узгодженості між ними. Для виконання такого завдання вважаємо найбільш доцільним використання індикативного підходу.

Слушною є думка Н.Я. Кравчук, яка виділяє такі функції дисбалансів: *руйнівну функцію*, яка передбачає усунення (або якісне реформування) застарілих елементів діючої, але такої, що вичерпала свій потенціал, системи; *творчу функцію*, тобто утвердження елементів нової системи; *спадкову функцію*, яка розкривається через випробовування на міцність, збагачення і передачу в спадок тих елементів системи, які акумулюються, накопичуються, переходять у майбутнє, інколи частково модифікуючись [22, с. 78]. Це повністю узгоджується з нашим сприйняттям двоїстості природи дисбалансів. З огляду на це, під час оцінки потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності, спираючись на теорію дисбалансів, важливо розробити критерії та індикатори, застосування яких дасть змогу однозначно поділити зміни стану вищезазначених елементів кредитної установи як системи на позитивні та негативні, з погляду їх впливу на фінансову стабільність інституції.

Також уточнимо, що під ресурсами потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності мислимо їх фінансові ресурси. До засобів досліджуваного потенціалу відносимо методологічне, технологічне та інформаційне забезпечення внутрішніх процесів кредитних установ. Стосовно здатностей, то мислимо їх як знаннево-ціннісне забезпечення діяльності кредитних установ. До цієї компоненти, окрім професійних здібностей працівників, також відносимо їхню схильність до протиправних дій або свідомої бездіяльності у сфері професійної компетенції. У підсумку під можливостями кредитних установ розуміємо такі умови їхньої діяльності, настання яких синтезує всі характеристики ресурсів, здатностей та здібностей кредитних установ, формуючи на основі їхньої взаємодії внутрішній потенціал кредитних інституцій до забезпечення стабільної та безперервної діяльності у часі.

За такого підходу абсолютна ФСКУ – це стан, за якого у будь-який момент часу якість та/або кількість/обсяг ресурсів, засобів та здатностей,

якими володіють кредитні інституції, дозволяють їм повною мірою використовувати наявні можливості, забезпечуючи безперервне, результативне та ефективне функціонування на фінансовому ринку. При цьому причину зародження внутрішніх загроз пов'язуємо з неузгодженістю між зазначеними компонентами потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності, яка виявляється у формі внутрішніх дисбалансів. Також необхідно враховувати, що внутрішні дисбаланси виникають і в межах однієї компоненти досліджуваного потенціалу, а саме у межах компонент «ресурси», «здатності», «засоби». На нашу думку, на цьому рівні відбувається зародження внутрішніх загроз фінансовій стабільності, і саме на попередження їх виникнення повинна бути націлена лівова частка заходів суб'єктів системи забезпечення ФСКУ. У подальшому наявні однокомпонентні дисбаланси (ті, що виникають у межах однієї компоненти потенціалу кредитних установ) входять у міжкомпонентну взаємодію, тим самим поглиблюючи розбалансованість кредитної установи як системи. Цей рівень визначаємо як сферу проявів дисбалансів. Впливаючи на дисбаланси на цьому рівні, суб'єкти досліджуваної системи насамперед забезпечують виконання принципу проактивності. На останок весь спектр попередньо накопичених дисбалансів вступає у взаємодію із зовнішнім середовищем, проявляючи свої наслідки. Вплив суб'єктів системи на дисбаланси на цьому рівні більшою мірою реалізують принцип адаптивності досліджуваного процесу. Загалом вважаємо доцільним запропонувати багаторівневий метод оцінювання ФСКУ (рис. 1).

Для формування індикаторів діагностики внутрішніх дисбалансів кредитних установ у блоці «ресурси-ресурси», на нашу думку, доречно спиратися на такі положення:

- використовувати балансовий підхід до дослідження фінансових дисбалансів;
- звертати увагу не лише на диспропорції між абсолютними обсягами відповідних статей балансу, але також враховувати розрив швидкостей їх зміни;
- об'єкт діагностики обмежити винятково тими внутрішніми дисбалансами, які виникають у результаті: 1) об'єктивних причин, пов'язаних із природою фінансового посередництва; 2) діяльності, яка підпорядковується економічній логіці

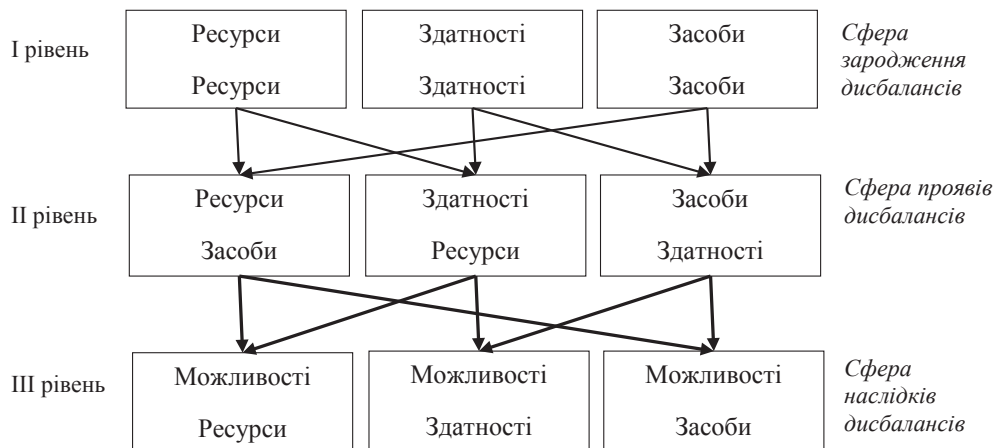


Рис. 1. Багаторівневий метод оцінки ФСКУ на основі діагностики внутрішніх дисбалансів згідно з потенціальним підходом

Джерело: розробка автора

та здійснюється винятково у правовому полі. Стосовно останнього маємо на увазі, що, зокрема, ті ризики та загрози фінансовій стабільності установи, які виникають у процесі активного кредитування пов'язаних осіб за рахунок залучених коштів економічних агентів нефінансового сектору – це результат дисбалансів у компонентах «ресурси – здатності», «ресурси – засоби», які початково формуються у компонентах «здатності – здатності», «засоби – засоби».

Методологічні позиції, що використовувалися під час розроблення індикаторів оцінки ФСКУ за компонентами «здатності – здатності», «засоби – засоби», такі:

– акцент на дисбалансах, накопичення яких слугує джерелом загроз ФСКУ;

– перевага кількісних індикаторів над якісними;

– узагальнений характер індикатора, який би уможлилював його застосування до різних типів кредитних установ.

Поряд з цим, важливо зазначити, що при діагностиці внутрішніх дисбалансів кредитних установ за компонентою «здатності – здатності», на нашу думку, об'єктом оцінки повинна бути відповідність професійної компетентності працівників сфері їхньої діяльності, рівень сприйняття ними корпоративних цінностей, рівень усвідомленості залежності загальних результатів діяльності установи від якості виконання власних функціональних обов'язків. Стосовно компоненти «засоби – засоби», то об'єктом оцінки необхідно вибрати: 1) якість та повноту методологічного опису здійснення внутрішніх бізнес-процесів, його відповідність не лише чинному законодавству, але й поточним трендам розвитку фінансового посередництва (як складової конкурентоспроможності установи); 2) якість методичного інструментарію, що використовується у системі ризик-менеджменту установи, зокрема, його відповідність обраній бізнес-моделі установи;

3) зміст корпоративних цінностей установи, їх взаємоузгодженість із задекларованими завданнями діяльності установи; 4) технологічний рівень забезпечення бізнес-процесів кредитних установ, їх відповідність сучасним трендам у сфері ІТ.

У табл. 1 систематизовано авторську позицію щодо індикаторів оцінки ФСКУ у розрізі вищеписаних компонент.

Під час формування індикаторів для оцінки ФСКУ на етапі прояву внутрішніх дисбалансів (II рівень оцінки) виходили з необхідності виявлення негативних наслідків синергетичних взаємозв'язків дисбалансів, що початково виникають у складниках потенціалу кредитних установ до фінансової стабільності – ресурсах, засобах та здатностях. У результаті виділено такі сфери виникнення внутрішніх дисбалансів: «здатності – засоби»; «ресурси – засоби»; «ресурси – здатності».

Вважаємо, що деструктивна взаємодія дисбалансів, які утворюються у результаті неефективної кадрової політики та неналежного методологічного забезпечення бізнес-процесів діяльності кредитних установ, насамперед відображається на рівні операційного ризику установ. Саме тому для оцінки глибини внутрішніх дисбалансів за компонентою «здатності – засоби» об'єктом діагностики обрано динаміку втрат від реалізації операційного ризику.

Інше, що пропонується діагностувати для оцінювання ФСКУ на етапі прояву внутрішніх дисбалансів, – це негативні синергетичні ефекти від взаємодії ресурсних дисбалансів та тих, що є наслідком використання хибного/недієвого методичного інструментарію ризик-менеджменту установи. Звичайно, виникнення суттєвих дисбалансів за компонентою «ресурси – засоби» також може бути наслідком внутрішнього шахрайства, однак це, на нашу думку, є об'єктом діагностики дисбалансів за компонентою «ресурси – здатності».

Відмітимо, що під час дослідження внутрішніх дисбалансів за компонентою «ресурси – ресурси»

Таблиця 1

Приклади індикаторів оцінки ФСКУ на етапі виявлення сфер зародження внутрішніх дисбалансів

№ з/п	Зміст індикатора
1.1. КОМПОНЕНТА «РЕСУРСИ-РЕСУРСИ»	
I ₁₁ ¹	Співвідношення власного капіталу та балансової вартості активів
I ₁₂ ¹	Співвідношення власного капіталу та валових активів (до вирахування резервів)
I ₁₃ ¹	Розрив між значеннями індикаторів I ₁₁ ¹ та I ₁₂ ¹
I ₁₄ ¹	Співвідношення темпу зміни власного капіталу та темпу зміни дохідних активів
I ₁₅ ¹	Співвідношення обсягу дохідних активів та платних зобов'язань
1.2. КОМПОНЕНТА «ЗДАТНОСТІ-ЗДАТНОСТІ»	
I ₂₁ ¹	Розрив між планом та фактом підвищення професійного рівня і кваліфікації працівників
I ₂₂ ¹	Середня періодичність залучення працівників до програм перепідготовки або підвищення кваліфікації
I ₂₃ ¹	Наявність детального розподілу функцій між працівниками щодо здійснення внутрішнього контролю за діяльністю установи
I ₂₄ ¹	Частка працівників у розрізі бізнес-процесів установи, які залучені до внутрішнього контролю за діяльністю установи
I ₂₅ ¹	Частка працівників, які сприймають та наслідують у професійній діяльності корпоративні цінності установи
1.3. КОМПОНЕНТА «ЗАСОБИ-ЗАСОБИ»	
I ₃₁ ¹	Відсоток внутрішніх процесів діяльності установи, порядок реалізації яких не відображений у внутрішніх документах установи
I ₃₂ ¹	Відсоток нерегламентованих внутрішніх процесів, що обслуговують основну діяльність установи
I ₃₃ ¹	Розрив між рівнем кредитного ризику активів, ідентифікованого на момент укладення фінансових угод та його переоцінкою у сторону збільшення протягом терміну дії договору
I ₃₄ ¹	Співвідношення між загальним обсягом трансакційних витрат протягом реалізації фінансових угод (на передконтрактній та контрактній стадіях) та обсягом доходів за ними (окупність трансакційних витрат)
I ₃₅ ¹	Співвідношення між обсягом трансакційних витрат на постконтрактній стадії реалізації фінансових угод та ринковою вартістю активів боржників, що можуть бути використані як джерело погашення заборгованості

Джерело: розробка автора з урахуванням індикаторів фінансової стійкості МВФ та нормативів регулювання діяльності кредитних установ

зверталася увага на диспропорції між обсягами окремих балансових статей кредитних установ. Оцінюючи їхню фінансову стабільність шляхом діагностування внутрішніх дисбалансів за компонентою «ресурси – засоби», беруться до уваги такі фінансові показники, обсяг яких є прямим відображенням якості методичного інструментарію та загалом обраної концепції оцінки відповідного різновиду ризику (наприклад, обсяг недіючих кредитів) та визначення суттєвості його впливу на поточний та потенційний стан діяльності установи (наприклад, рівень покриття обсягом недіючих кредитів регулятивним капіталом). Розгорнуто це подано у табл. 2.

Наостанок на другому рівні запропонованого підходу вважаємо необхідним діагностувати внутрішні дисбаланси за компонентою «ресурси – здатності». Об'єктом оцінки визначено взаємозв'язок між фінансовими показниками кредитних установ та професійним рівнем персоналу. При цьому для врахування останнього виходимо з таких міркувань: чим менші втрати/недоотримані доходи/незаплановані відтоки фінансових ресурсів мають місце, тим вищий професійний рівень працівників установ. Також, акцентовано увагу на важливості взаємоузгодженості системи винагороди вищого керівництва з фундаментальними фінансовими показниками кредитних установ.

Також відмітимо, що, на наше переконання, використання запропонованого підходу дозволяє оцінити ефективність індикативного регулювання діяльності кредитних установ за критерієм його здатності виявляти перші ознаки погіршення фінансової стабільності окремих кредитних установ або кредитного сегменту фінансового сектору загалом. Мається на увазі, що чим більша частка показників індикативного регулювання діяльності кредитних

установ здатні виявляти їх внутрішні дисбаланси на етапі зародження та прояву (*I та II рівень запропонованого підходу*), тим більш дієва система регулювання з позиції превентивного діагностування ознак фінансової крихкості. Так, наприклад, запроваджені на основі рекомендацій Базеля III нормативи короткострокової (LCR) та довгострокової ліквідності (NSFR) віднесено нами до I^о рівня оцінки, оскільки вони здатні завчасно ідентифікувати небезпечні ознаки фінансової політики кредитної установ з позиції її фінансової стабільності. У свою чергу, нагляд з боку регулятора за дотриманням їх нормативних значень змушує кредитні установи дотримуватися збалансованого управління активами та пасивами протягом різних фаз ділової активності.

Заключним етапом оцінки ФСКУ, згідно із запропонованим потенціальним підходом, є діагностика наслідків накопичених внутрішніх дисбалансів, синергетичний взаємовплив яких найбільш яскраво проявляється при використанні наявних ресурсів, здібностей та здатностей за певних умов функціонування кредитних інституцій, тобто їх бізнес-можливостей.

При цьому для кожної складової частини внутрішнього потенціалу кредитних установ до забезпечення фінансової стабільності важливо окреслювати той набір ознак бізнес-можливостей, що є визначальним для рівня потенціалу у розрізі його структурних компонент. Так, для виявлення глибини внутрішнього дисбалансу між наявними засобами кредитних установ та їх бізнес-можливостями, на нашу думку, важливо акцентувати увагу на таких умовах діяльності інституцій:

– цифровізація економіки та діджиталізація відносин між економічними агентами насамперед у сфері послуг;

Таблиця 2

Приклади індикаторів оцінки ФСКУ на етапі прояву внутрішніх дисбалансів

№ з/п	Зміст індикатора
2.1. КОМПОНЕНТА «ЗДАТНОСТІ – ЗАСОБИ»	
I ₁₁ ²	Співвідношення обсягів фактичних та потенційних втрат від настання операційних ризиків (у розрізі таких джерел: персонал, організація та регламентація внутрішніх бізнес-процесів, функціонування технологічного забезпечення бізнес-процесів, шахрайські дії третіх сторін)
I ₁₂ ²	Співвідношення обсягу фактичних втрат та/або недоотриманих доходів (загалом та у розрізі джерел зародження операційних ризиків) до обсягу валових активів
I ₁₃ ²	Співвідношення темпу зміни обсягів фактичних втрат та/або недоотриманих доходів (загалом та у розрізі джерел зародження операційних ризиків) до темпу зміни обсягів валових активів
I ₁₄ ²	Співвідношення обсягу витрат на функціонування систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю до обсягу фактичних втрат від настання ризиків
I ₁₅ ²	Співвідношення темпу зміни обсягів витрат на функціонування систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю до темпу зміни обсягів фактичних втрат від настання ризиків
2.2. КОМПОНЕНТА «РЕСУРСИ – ЗАСОБИ»	
I ₂₁ ²	Співвідношення темпів зміни обсягу кредитів та темпів зміни обсягу відрахувань до резервів під їх знецінення
I ₂₂ ²	Співвідношення недіючих кредитів та валових кредитів
I ₂₃ ²	Співвідношення темпів зміни недіючих кредитів та темпів зміни валових кредитів
I ₂₄ ²	Співвідношення обсягу недіючих кредитів та очікуваних надходжень грошових потоків від реалізації відповідного забезпечення
I ₂₅ ²	Співвідношення регулятивного капіталу та валових недіючих кредитів
2.3. КОМПОНЕНТА «РЕСУРСИ – ЗДАТНОСТІ»	
I ₃₁ ²	Розрив між глибиною продуктової диверсифікації кредитного портфелю та рівнем професійної компетентності працівників установи, що задіяні до реалізації кредитної діяльності
I ₃₂ ²	Розрив між динамікою змін обсягів кредитування та якісно-кількісним складом відповідальних підрозділів
I ₃₃ ²	Розрив між реальним та оприлюдненим в офіційній звітності рівнем ризику (у розрізі видів ризиків)
I ₃₄ ²	Співвідношення темпів зміни обсягу винагороди вищого менеджменту та темпів зміни прибутку до оподаткування установи
I ₃₅ ²	Співвідношення темпів зміни обсягу винагороди вищого менеджменту установи та темпів зміни обсягу активів, зважених на ризик

Джерело: розробка автора з урахуванням індикаторів фінансової стійкості МВФ та нормативів регулювання діяльності кредитних установ

- розширення спектру онлайн сервісів фінансового посередництва;
- активний розвиток FinTech сфери, у тому числі RegTech;
- зміна концепції обслуговування потреб споживачів фінансових послуг, зокрема, основними ознаками якості обслуговування стають масштаби дії дистанційного каналу обслуговування та швидкість;
- зміна концепції оцінки ризиків (зокрема, перехід від статичних підходів до тих, що враховують експозицію під ризиком за умов реалістичного стресу; технологізація оцінки індивідуального кредитного ризику клієнта на основі BigData Analytics та ін.).

Основний акцент зроблено на фінансових інноваціях, оскільки, на наше переконання наразі це великий важливий параметр ринкового успіху кредитних установ та фінансових посередників загалом. Останнє є такою ж невід’ємною ознакою ФСКУ, як і їх резистентність до різноманітних шоків.

Стосовно оцінки ФСКУ за компонентою «можливості – ресурси», насамперед, об’єктом уваги є такі умови діяльності:

- посилення конкуренції на ринку фінансових послуг;
- посилення регуляторних вимог до діяльності кредитних установ;
- підвищення витрат на забезпечення комплаєнс-відповідності кредитних установ законодавчим вимогам та нормам;
- зниження прибутковості бізнесу у сфері фінансового посередництва.

З огляду на вищезначені характеристики бізнес-можливостей кредитних установ, на наше переконання, для діагностики суттєвості внутрішніх дисбалансів за компонентою «можливості – ресурси», насамперед, доцільно звертати увагу на динаміку фінансових результатів кредитних установ, у тому

числі, їх порівняння з середньоринковим значенням. Зокрема, оцінюючи прибутковість кредитних установ, як важливу ознаку їх фінансової стабільності, звертаємо увагу на їх спроможність залучати грошові кошти дешевше та розміщувати дорожче. Це є сигналом ефективного вибору цільових клієнтів кредитних установ, ринку, територіальних та інших стратегічних об’єктів. Як кількісну характеристику цього доречно використати такі індикатори, як процентні ставки за депозитами та спред процентних ставок.

Останнє, що пропонується діагностувати, – це внутрішні дисбаланси за компонентою «можливості – здатності». У цьому контексті варто звертати увагу на такі умови діяльності кредитних установ:

- посилення ролі соціальної відповідальності бізнесу, зокрема, запит на ціннісно-орієнтовану діяльність кредитних установ, яка створює цінність не лише для свого бізнесу чи бізнесу клієнта, а й галузі/економіки/суспільства загалом. Останнє стосується прийняття кредитною установою Принципів відповідального банківництва, запроваджених Фінансовою ініціативою програми Організації Об’єднаних Націй з навколишнього середовища (*United Nations Environment Programme Finance Initiative*) [17], як основи їх корпоративної культури;

- перегляд культури управління ризиками кредитних установ, а саме, перехід від сприйняття ризик-менеджменту, як формальної регуляторної вимоги, до усвідомлення його ключової функції у системі контролю та прийняття рішень;

- зміна концепції корпоративного управління, зокрема перехід до компетентнісного підходу;

- запит на фахівців із широким набором компетенцій, у тому числі з базовою обізнаністю у сфері кібербезпеки.

Таблиця 3

Приклади індикаторів оцінки ФСКУ на основі виявлення внутрішніх дисбалансів між характеристиками їх ресурсів, здатностей, здібностей та бізнес-можливостями

№ з/п	Зміст індикатора
3.1. КОМПОНЕНТА «МОЖЛИВОСТІ – ЗАСОБИ»	
I ₁₁ ³	Співвідношення доходів, що отримані завдяки дистанційним каналам продажу, та валового доходу
I ₁₂ ³	Частка бізнес-процесів, переданих на аутсорсинг, які прямо або опосередковано обслуговують основну операційну діяльність установ
I ₁₃ ³	Співвідношення обсягу інвестицій в інноваційні фінансові технології та сукупних інвестицій у власний розвиток
I ₁₄ ³	Співвідношення обсягу інвестицій в трансформацію роботи мідл-офісу та сукупних інвестицій у власний розвиток
I ₁₅ ³	Співвідношення обсягу інвестицій в трансформацію роботи бек-офісу та сукупних інвестицій у власний розвиток
3.2. КОМПОНЕНТА «МОЖЛИВОСТІ – РЕСУРСИ»	
I ₂₁ ³	Розрив між середньою вартістю депозитів клієнтів, залучених кредитною установою та кластером кредитних установ, що використовують аналогічну бізнес-модель
I ₂₂ ³	Розрив між середньою вартістю залучених коштів кредитною установою та кластером кредитних установ, що використовують аналогічну бізнес-модель
I ₂₃ ³	Розрив між середньою вартістю наданих кредитів кредитною установою та кластером кредитних установ, що використовують аналогічну бізнес-модель
I ₂₄ ³	Розрив між спредом процентних ставок кредитної установи та середнім значенням цього показника, розрахованого для кластера кредитних установ, що використовують аналогічну бізнес-модель
I ₂₅ ³	Розрив між значенням норми прибутку на капітал кредитної установи та середнім значенням цього показника, розрахованого для кластера кредитних установ, що використовують аналогічну бізнес-модель
3.3. КОМПОНЕНТА «МОЖЛИВОСТІ – ЗДАТНОСТІ»	
I ₃₁ ³	Наявність фахівця з фінансових технологій та діджиталізації бізнесу в Наглядній Раді
I ₃₂ ³	Частка підрозділів кредитної установи, які напряму звітують/мають право звітувати Правлінню установи (рівень залученості вищого керівництва в операційний процес)
I ₃₃ ³	Середня кількість послуг, що може бути надана одним працівником фронт-офісу
I ₃₄ ³	Витрати робочого часу (людино-години) працівників фронт/мідл/бек офісів на виконання рутинних операцій
I ₃₅ ³	Наявність комунікації між підрозділом з управління ризиками та Наглядовою Радою (середньо місячна кількість зустрічей)

Джерело: розробка автора

Авторська пропозиція щодо індикаторів оцінки ФСКУ на основі виявлення внутрішніх дисбалансів за компонентами «можливості – засоби», «можливості – ресурси», «можливості – здатності» подана у табл. 3.

Висновки і пропозиції. Загалом проведена робота дала змогу розробити комплексний підхід до оцінки ФСКУ, систематизувати ті ключові позиції, дисбаланс в яких підвищує ймовірність їхньої фінансової крихкості та фінансової нестабільності. При цьому використання положень теорії еконо-

мічних потенціалів дало змогу розробити індикатори, застосування яких дозволяє виявити ознаки суттєвих за змістом внутрішніх загроз ФСКУ на етапі зародження, прояву та наслідків накопичення різномірних дисбалансів, урахувавши можливість їх взаємозв'язку та взаємопідсилення. Подальші дослідження будуть присвячені обґрунтуванню критичних значень запропонованих кількісних індикаторів, які б давали змогу ранжувати рівні ФСКУ у розрізі рівнів фінансової стабільності – абсолютного, високого, задовільного та порогового.

Список використаних джерел:

1. Eichengreen B., Rose A. Staying afloat when the wind shifts: External factors and emerging-market banking crises. *NBER Working paper*. 1998. № 6370, 46 p.
2. Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. Exchange market mayhem. The antecedents and sftermath of speculative attacks. *Economic Policy*. 1995. October. P. 249–312.
3. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises: A New Database. *IMF Working Paper* 224. 2008. 78 p.
4. Kaminsky G., Reinhart C. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems. *American Economic Review*. 1999. Vol. 89 (June). P. 473–500.
5. Corsetti G., Pesenti P., Roubini N. Paper tigers? A model of the Asian crisis. *NBER Working Paper*. 1998. № 6783 (November). 41 p.
6. Diamond D.W., Dybvig P.H. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of Political Economy*. 1983. Vol. 91 (June). P. 401–419.
7. Mishkin F.S. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective. *NBER Working Paper* 1996. № 5600, 55 p.
8. Kodres L., Pritsker M. A Rational Expectations Model of Financial Contagion. *Finance and Economics Discussion Series* 1998. № 1998–48, 42 p.
9. Davis E.P. Institutional Investors, Unstable Financial Markets and Monetary Policy. *Risk Management in Volatile Financial Markets*. 1996.
10. Lepetit L., Strobel F. Bank insolvency risk and time-varying Z-score measures. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2013. № 25, pp. 73–87.
11. Altman E. *Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds*. Malden, MA : Blackwell Publishers Inc. 2002. 576 p.
12. Strobel F. Bank Insolvency Risk and Z-Score Measures: A Refinement. *Department of Economics Discussion Paper 14–06*. University of Birmingham. 2014. 16 p.
13. Badea I.-R., Matei Gh. The Z-Score Model for Predicting Periods of Financial Instability. Z-Score Estimation for the Banks Listed on Bucharest Stock Exchange. *Finances – The challenges of the future*. 2016. № 18, pp. 24–35.
14. Mörntinen L., Poloni P., Sandars P., Vesala J. Analysing Banking Sector Conditions: How to Use Macro-Prudential Indicators. *ECB Occasional Paper Series*. 2005. № 26, April, 68 p.
15. Квасницька Р. С. Формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 465 с.
16. Кравчук Н.Я. Фінансові дисбаланси світової економіки в умовах асиметрій глобального розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 539 с.
17. Dettling S., Ndjwili-Potele P., Libano F. Principles for Responsible Banking Shaping our Future. UNEP Finance Initiative. 2018. November, 48 p.

References:

1. Eichengreen B., Rose A. (1998). Staying afloat when the wind shifts: External factors and emerging-market banking crises. *NBER Working paper*, No 6370, 46 p.
2. Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. (1995). Exchange market mayhem. The antecedents and sftermath of speculative attacks. *Economic Policy*, October, pp. 249–312.
3. Laeven L., Valencia F. (2008). Systemic Banking Crises: A New Database. *IMF Working Paper* 224. 78 p.
4. Kaminsky G., Reinhart C. (1999). The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems. *American Economic Review*, Vol. 89 (June), pp. 473–500.
5. Corsetti G., Pesenti P., Roubini N. (1998). Paper tigers? A model of the Asian crisis. *NBER Working Paper*, No 6783 (November), 41 p.
6. Diamond D.W., Dybvig P.H. (1983). Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of Political Economy*, Vol. 91 (June), pp. 401–419.
7. Mishkin F.S. (1996). Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective. *NBER Working Paper*, No 5600, 55 P.
8. Kodres L., Pritsker M.A. (1998). Rational Expectations Model of Financial Contagion. *Finance and Economics Discussion Series*, No 1998–48, 42 p.
9. Davis E.P. (1996). Institutional Investors, Unstable Financial Markets and Monetary Policy. *Risk Management in Volatile Financial Markets*.
10. Lepetit L., Strobel F. (2013). Bank insolvency risk and time-varying Z-score measures. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2013. No 25, pp. 73–87.
11. Altman E. (2002). *Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds*. Malden, MA : Blackwell Publishers Inc, 576 p.
12. Strobel F. (2014). Bank Insolvency Risk and Z-Score Measures: A Refinement. *Department of Economics Discussion Paper 14–06*. University of Birmingham. 16 p.
13. Badea I.-R., Matei Gh. (2016). The Z-Score Model for Predicting Periods of Financial Instability. Z-Score Estimation for the Banks Listed on Bucharest Stock Exchange. *Finances – The challenges of the future*. No 18, pp. 24–35.
14. Mörntinen L., Poloni P., Sandars P., Vesala J. (2005). Analysing Banking Sector Conditions: How to Use Macro-Prudential Indicators. *ECB Occasional Paper Series*. No 26, April, 68 p.
15. Kvasnytska R.S. (2016). Formuvannya ta vykorystannya investytsiynoho potentsialu instytutiv finansovoho rynku Ukrainy. [Formation and Use of Investment Potential of Financial Market Institutions of Ukraine]. Doctoral Dissertation. Kyiv : HEE «Banking University», 465 p.
16. Kravchuk N.Ya. (2014). Finansovi dysbalansy svitovoyi ekonomiky v umovakh asymetrii hlobal'noho rozvytku. [Financial Imbalances of the Global Economy in the Conditions of Asymmetries of Global Development]. Doctoral Dissertation. Ternopil' : TNEU, 539 P.
17. Dettling S., Ndjwili-Potele P., Libano F. (2018). Principles for Responsible Banking Shaping our Future. UNEP Finance Initiative. November, 48 p.

Хуторна М. Э.

Черкасский учебно-научный институт
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОДХОДА

Резюме

Предложен многоуровневый потенциальный подход к оценке уровня финансовой стабильности кредитных учреждений. Используя положения теории экономических потенциалов, определено содержание компонент потенциала кредитных учреждений к обеспечению финансовой стабильности (ресурсы, средства, способности, возможности). Сформирована трехуровневая система оценки, отвечающая таким приоритетам: 1) позволяет превентивно выявлять внутренние угрозы финансовой стабильности кредитных учреждений еще на этапе их зарождения; 2) рассматривает кредитное учреждение как открытую диссипативную систему, взаимодействующую с внешней средой; 3) учитывает взаимосвязи между внутренними дисбалансами, их способность к взаимоусилению и созданию негативных синергетических эффектов относительно финансовой стабильности кредитных учреждений.

Ключевые слова: финансовая стабильность, кредитные учреждения, индикативная оценка, внутренний потенциал, внутренние дисбалансы.

Khutorna Myroslava

Cherkasy Educational-Scientific Institute
HEE «Banking University»

EVALUATION OF CREDIT INSTITUTIONS' FINANCIAL STABILITY BASED ON POTENTIAL APPROACH

Summary

We grounded that an effective methodological approach to assessing credit institutions' financial stability depends on the nature of object chosen for diagnosis. It should be the primary reasons for the reduction, disturbance or loss of financial stability by the credit institutions. On our opinion, these are imbalances, which can exist both in the internal and external environment of the credit institutions. It is proposed a multilevel potential approach to assessing the level of credit institutions' financial stability. Using main principles of the theory of economic potentials we disclose the content of the components of the potential of credit institutions in terms of ensuring their financial stability (resources, tools, capabilities, opportunities). The object of the assessment is the discrepancy between the indicated components of the potential of credit institutions to ensure financial stability, which in turn generates a range of imbalances, which serve as the reason for their financial fragility. The chosen methodology has allowed to systematize those key positions, the imbalance in which increases the likelihood of their financial fragility and financial instability. In general, a three-tier evaluation system is formed: 1) at the first level the spheres of imbalances origin are under assessing; the deepening of their destabilizing influence on the activity of credit institutions occurs at the next levels of their inter-component interaction; 2) at the second level, the object of diagnosis is the results of the manifestation of internal imbalances as negative effects of the synergistic interrelationships of imbalances in the components of 'resources', 'means' and 'abilities' identified at the first level of assessment; 3) at the third level it is proposed indicative investigation the effects of accumulated internal imbalances, the synergistic interaction of which is most clearly manifested in the use of available resources, abilities and capabilities in certain conditions of functioning of credit institutions, that is, their business opportunities. So, the defining feature of the author's approach is its ability to identify signals of critical internal threats to the credit institutions' financial stability at the stage of their formation, manifestation and consequences of the accumulated heterogeneous imbalances, considering the possibility of their interconnection and mutual reinforcement.

Keywords: financial stability, install credit, Indicative mark, internal potential, internal imbalances.

УДК 336.71(477)

Чмутова І. М.
Нікітіна А. В.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

У статті визначено макроекономічні фактори, що впливають на ресурсну базу банків: динаміка зростання реального ВВП; співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до загального обсягу; відношення кредитного портфеля банків до депозитів; рівень доходів населення; темп росту інфляції; рівень облікової ставки НБУ. Для отримання узагальненої оцінки раціональності структури ресурсної бази банку розраховано інтегральний показник методом таксономії, який об'єднує ключові показники ефективності формування та використання ресурсної бази банку. З застосуванням кореляційно-регресійного аналізу виявлено, що серед екзогенних факторів впливу найбільш значимими є співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП та відношення кредитного портфеля банків України до депозитів.

Ключові слова: ресурсна база, пасивні операції, банк, залучені кошти, інтегральний показник, зовнішні фактори.

Постановка проблеми. Підвищена динамічність економічних процесів та висококонкурентне середовище на ринку банківських послуг мотивують кожну банківську установу формувати ресурсну базу таким чином, щоб найповніше задовольняти попит різних груп клієнтів на банківські продукти і залучати їх заощадження та вільні грошові кошти на банківські рахунки.

За останні 10 років спостерігається абсолютне збільшення обсягів пасивів банківського сектору в Україні: з 69,57 млрд. грн. у 2008 році до 159,85 млрд. грн. у 2018 році, тобто ресурсна база банків у цілому за аналізований період збільшилася у 2,3 рази, при значному зменшенні кількості учасників на ринку: із 182 до 77 банків. Сукупний обсяг власного капіталу за останні 10 років зріс у цілому на 90,27 млрд. грн., або на 29,74%, зобов'язання банків збільшилися на 660,73 млрд. грн., або на 24,71%, а сумарний обсяг пасивів банків – на 751 млрд. грн., або на 25,29% [1].

Наявний нині рівень капіталу у банківській системі України є достатнім для забезпечення стабільного функціонування та розвитку банків, а також для належного покриття ризиків банківської діяльності, а загальні зміни обсягів ресурсної бази банків істотно розширюють можливості щодо збільшення асортименту продуктів та послуг для суб'єктів-споживачів у банківському секторі.

У цілому, стійкість банків підтримується залученими коштами, які є найбільш вагомим складовою ресурсної бази та значно перевищують обсяг власного капіталу. Від спроможності банку залучати кошти і від його ділової активності залежить наявність необхідних ресурсів для проведення кредитних та інших активних операцій.

Незважаючи на те, що за останні десять років мали місце позитивні зрушення у структурі зобов'язань, однак у 2017-2018 рр. активність залучення банками строкових депозитів фізичних осіб залишається недостатньою. Формування депозитних ресурсів банків відбувається під впливом ряду факторів, що визначають як обсяг, так і структуру їх ресурсів і часом різноспрямовано впливають на результати діяльності кредитної організації. Тому в сучасних умовах проведення ефективних заходів щодо акумулювання вільних грошових коштів фізичних осіб і організацій банками є можливим при здійсненні системної оцінки впливу різних чинників на ощадну поведінку контрагентів. Виявлення факторів впливу,

хоча і не дозволить здійснити прямий управлінський вплив на структуру банківських пасивів, однак надасть можливість змінювати структуру ресурсної бази та нівелювати чи адаптуватись до наслідків дії таких чинників.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанню визначення факторів впливу на ресурсну базу банків присвячено значну кількість праць українських та зарубіжних вчених, зокрема, такі вчені, як В.С. Марцин [2], Г.Р. Балянт [3], Л.В. Кривенко [4] та І.В. Макєєва [5] у своїх працях розподілили усі фактори впливу за категоріями на внутрішні та зовнішні, структуризація та подальший розподіл факторів на окремі підкатегорії був зроблений такими вченими, як К.О. Кушнір [6], І.М. Парасій-Вергуненко [7] та інші.

Чимало авторів, зокрема, М.О. Коваленко [8], І.С. Толкач [9], П.В. Васирина [10] у своїх працях зосереджують увагу на структуризації факторів та виявленні найбільш важливих чинників на формування та провадженнями банками своєї депозитної діяльності, а В.Г. Шевалдіна [11] присвячує свої праці вивченню впливу на формування структури залучених коштів, однак питання безпосереднього впливу факторів на раціональність структури джерел ресурсів банку та визначення ступеня залежності від них ще потребує дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукового доробку вчених щодо формування ресурсної бази банків показав, що питання виявлення впливу змін економічних умов, фінансової та політичної нестабільності на структуру власного капіталу та залучених ресурсів банків залишаються не вирішеними повною мірою.

Мета статті – визначення домінантних зовнішніх факторів, які впливають на раціональність структури джерел банківських ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальною основою функціонування банку є його ресурсний потенціал, обсяг якого обумовлюється розвиненістю фінансової системи та економічним становищем країни у цілому. Між ресурсним потенціалом та ресурсною базою існує прямий функціональний зв'язок, тож можна стверджувати, що базисним елементом банківської діяльності є ресурсна база банку та фактори, що її визначають.

На даний момент відсутня чітка регламентація, критерії та ознаки розмежування чи ранжування різних факторів, і тому, аналізуючи та класифі-

куючи фактори впливу на формування раціональної структури банківських пасивів, кожен науковець оперує власною точкою зору, про що свідчать результати аналізу праць вчених щодо структури ресурсної бази.

Аналіз наукових праць дозволив виділити такі зовнішні фактори, що впливають на раціональність структури ресурсної бази банку: стан фінансового ринку [12; 13; 14; 15], що впливає як на залучення, так і на розміщення коштів і визначає кредитний потенціал банку і розмір банківського прибутку; рівень банківської конкуренції [12; 13; 14; 15], що змушує банки розробляти нові схеми, методи і підходи в роботі з клієнтами щодо залучення депозитів; політика Національного банку України [14], зокрема, рівень облікової ставки НБУ, що є орієнтиром для встановлення відсоткової ставки за депозитами та кредитами, норматив обов'язкового резервування, що впливає на обсяги залучених ресурсів за видами і за валютами у зв'язку з різною нормою резервування, а також на суму вільних кредитних ресурсів, норматив ліквідності та ін.; регіональна специфіка діяльності банку, стан соціального середовища [14], державна політика щодо розвитку банківської сфери, рівень процентних ставок за депозитами, рівень розвитку банківської системи та системи кредитно-фінансових інститутів, ступінь довіри вкладників до банківських установ, демографічні фактори, рівень інфляції [12; 13; 14; 15] тощо.

Узагальнюючи погляди науковців, вважаємо доцільним серед широкого переліку факторів впливу виділити такі визначальні макроекономічні чинники впливу:

стан економіки. Ресурсна база банків орієнтовно на 75% формується за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб, враховуючи, що вплив економічної ситуації у країні на рівень доходів населення суттєвий: чим кращою та стабільнішою є економічна ситуація в країні, тим більші постійні доходи матимуть громадяни, тож чим більше вільних коштів матиме населення, тим більша їх кількість буде надходити у банки у якості депозитів.

рівень інфляції, що напряду впливає на ресурсну базу банку у бік звуження. Мінливість цін в країні несприятливо позначається на формуванні банками своїх депозитної та кредитної політик, а завищене очікуване значення рівня інфляції з боку населення змушує людей не заощаджувати, а «проїдати» наявні у розпорядженні ресурси;

пропорції між залученими банківською системою і наданими у вигляді кредитів коштами. Кожна банківська установа у своїй діяльності орієнтується на підтримку та розширення наявного клієнтського портфеля, з метою отримання у своє розпорядження якомога більшої кількості платних ресурсів, що їх можна спрямовувати для провадження власної кредитної діяльності. При чому акцент робиться на залучення коштів від суб'єктів господарської діяльності, що вважаються надійнішими, ніж залучені від фізичних осіб.

Ці групи макроекономічних факторів знаходять прояв у таких показниках [14; 15; 16]:

динаміка зростання реального ВВП, адже внаслідок низьких темпів економічного зростання зростає загроза фінансової дестабілізації;

співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до загального обсягу ВВП;

відношення кредитного портфеля банків до депозитів;

рівень доходів населення;
температура інфляції;
рівень облікової ставки Національного банку України.

Визначення ступеня залежності раціональності структури ресурсної бази банків від макроекономічних факторів пропонуємо здійснити з застосуванням кореляційно-регресійного аналізу, при цьому у якості результуючого показника використаємо інтегральний таксономічний індикатор, який відображає здатність банку раціонально формувати власні та залучені кошти, і поєднує такі фінансові коефіцієнти:

рівень статутного капіталу на 1 грн власних коштів;

рівень статутного капіталу на 1 грн активних операцій;

коефіцієнт співвідношення капіталу та зобов'язань;

коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та активів, зважених на ризик;

коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та робочих активів;

коефіцієнт ефективності використання власних коштів;

мультиплікатор капіталу;

ефективність використання сукупних зобов'язань;

коефіцієнт використання зобов'язань у кредитному портфелі;

коефіцієнт активності залучених коштів;

рівень поточних рахунків в пасивах.

Розрахунки проведемо у динаміці за період 2000-2018 рр. на прикладі АТ «Альфа-Банк». Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника подано у таблиці 1.

Розраховані значення інтегрального показника структури ресурсної бази (di) АТ «Альфа-Банк» у динаміці наведені у табл.2.

Динаміку змін інтегрального показника структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк» представлено на рис.1.

Наведений графік демонструє варіабельність інтегрального показника структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк» протягом усього аналізованого періоду. Станом на 01.01.2019 р. показник набув найбільшого свого значення, однак протягом 10 років межі його коливання варіюються від 0,0085 до 0,6557. Враховуючи, що чим ближче показник до одиниці, тим оптимальнішою вважається аналізована ознака, можна констатувати недостатню раціональність структури пасивних операцій банку, а наявність значних коливань значень інтегрального показника свідчить про нестабільність структури його ресурсної бази.

Кореляційно-регресійна модель для визначення впливу зовнішніх факторів на раціональність ресурсної бази банку побудована на основі даних таблиці 3. Розрахунки проведені за допомогою надбудови Microsoft Excel «Аналіз даних».

Отримані критерії якості та адекватності моделі подано у табл. 4.

Побудована модель є статистично значущою за критерієм Фішера з імовірністю 0,95 (значення критерію Фішера $F = 3,1267$ при $F_{(теор)(5,19)} = 2,74$). Це дозволяє стверджувати, що і обрані показники статистично значимі для пояснення результуючої ознаки – інтегрального показника раціональності структури банківських ресурсів. Скорегований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,41, що є недостатньо високим результатом для економічної практики. Однак можна стверджувати, що обрані фактори більш ніж на 78% пояснюють динаміку змін структури пасивних операцій банку.

Вихідні дані для визначення інтегрального показника структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк» у 2000-2018 рр.

Рік	рівень статутного капіталу на 1 грн власних коштів	рівень статутного капіталу на 1 грн активних операцій	коефіцієнт співвідношення капіталу та зобов'язань	коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та активів зважених на ризик	коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та робочих активів	коефіцієнт ефективності використання власних коштів	мультиплікатор капіталу	ефективність використання сукупних зобов'язань	коефіцієнт використання зобов'язань у кредитному портфелі	коефіцієнт активності залучених коштів	рівень поточних рахунків в пасивах
01.01.2000	0,985	0,403	0,692	0,893	0,679	1,218	2,482	1,004	0,487	0,591	0,314
01.01.2001	0,994	0,464	0,875	0,932	0,641	1,188	2,155	1,358	0,352	0,533	0,321
01.01.2002	0,967	0,393	0,684	0,654	0,456	0,760	2,546	1,451	0,871	0,594	0,224
01.01.2003	0,926	0,167	0,221	0,356	0,284	0,218	5,977	0,719	0,937	0,819	0,213
01.01.2004	0,652	0,130	0,249	0,243	0,191	0,197	7,712	0,848	0,824	0,801	0,293
01.01.2005	0,670	0,126	0,231	0,130	0,098	0,157	7,954	1,579	0,747	0,812	0,393
01.01.2006	0,626	0,060	0,105	0,057	0,045	0,082	16,792	1,461	0,804	0,905	0,372
01.01.2007	0,729	0,057	0,085	0,103	0,082	0,074	17,456	0,761	0,841	0,921	0,424
01.01.2008	0,879	0,091	0,115	0,827	0,584	0,118	11,006	0,174	0,858	0,897	0,348
01.01.2009	0,900	0,092	0,114	1,400	1,045	0,106	10,855	0,098	0,967	0,898	0,593
01.01.2010	1,034	0,104	0,112	0,594	0,502	0,118	9,640	0,230	0,981	0,900	0,259
01.01.2011	0,954	0,112	0,133	0,333	0,275	0,130	8,935	0,462	0,976	0,883	0,363
01.01.2012	1,138	0,166	0,171	0,776	0,706	0,198	6,028	0,275	0,980	0,854	0,435
01.01.2013	1,132	0,181	0,191	0,785	0,596	0,270	5,516	0,362	0,801	0,840	0,562
01.01.2014	1,105	0,158	0,167	0,683	0,583	0,229	6,314	0,317	0,806	0,857	0,540
01.01.2015	1,322	0,126	0,106	0,851	0,706	0,181	7,910	0,198	0,772	0,904	0,492
01.01.2016	1,768	0,110	0,066	0,155	0,117	0,087	9,132	0,997	0,645	0,938	0,596
01.01.2017	2,269	0,193	0,093	0,281	0,216	0,140	5,183	0,975	0,719	0,915	0,748
01.01.2018	0,978	0,210	0,274	0,368	0,273	0,201	4,763	0,980	0,620	0,785	0,713
01.01.2019	0,985	0,403	0,692	0,893	0,679	1,218	2,482	1,004	0,487	0,591	0,314

Джерело: розраховано авторами на основі даних [1]

Таблиця 2

Значення інтегрального показника структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк» у 2000-2018 рр.

Період	di	Період	di	Період	di	Період	di
01.01.2000	0,3908	01.01.2005	0,3052	01.01.2010	0,2091	01.01.2015	0,4867
01.01.2001	0,3108	01.01.2006	0,0397	01.01.2011	0,1992	01.01.2016	0,2570
01.01.2002	0,2727	01.01.2007	0,0085	01.01.2012	0,4197	01.01.2017	0,2651
01.01.2003	0,2421	01.01.2008	0,3439	01.01.2013	0,5552	01.01.2018	0,5679
01.01.2004	0,2591	01.01.2009	0,4222	01.01.2014	0,5120	01.01.2019	0,6557

Джерело: розраховано авторами



Рис. 1. Динаміка інтегрального показника структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк»

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Вихідні дані для побудови моделі залежності інтегрального показника структури ресурсної бази банку від зовнішніх факторів

Рік	Інтегральний показник, (Y)	Темп росту реального ВВП, %, (X ₁)	Співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП (X ₂)	Відношення кредитного портфеля банку до депозитів (X ₃)	Індекс інфляції (X ₄)	Темп зростання реальних доходів населення, % (X ₅)	Облікова ставка НБУ, % (X ₆)
01.01.2000	0,3908	105,9	0,147	1,26	125,80	115,3	45
01.01.2001	0,3108	108,8	0,11	1,09	106,10	118	27
01.01.2002	0,2727	105,3	0,11	1,05	99,40	109,1	12,5
01.01.2003	0,2421	109,5	0,14	0,98	108,20	119,6	7
01.01.2004	0,2591	111,8	0,18	1,03	112,30	123,9	9
01.01.2005	0,3052	103,1	0,19	0,96	110,30	111,8	9,5
01.01.2006	0,0397	107,6	0,21	1,16	111,60	123,9	8,5
01.01.2007	0,0085	108,2	0,25	1,61	116,60	111,8	10
01.01.2008	0,3439	102,2	0,31	1,97	122,30	114,8	12
01.01.2009	0,4222	84,9	0,39	2,27	109,10	107,6	10,25
01.01.2010	0,2091	104,1	0,52	2,01	104,60	90	7,75
01.01.2011	0,1992	105,5	0,45	1,72	99,80	117,1	7,5
01.01.2012	0,4197	100,2	0,41	1,54	100,50	108	7,75
01.01.2013	0,5552	100,0	0,42	1,38	104,60	113,9	7,5
01.01.2014	0,5120	93,4	0,45	1,44	143,30	106,1	6,5
01.01.2015	0,4867	90,2	0,48	1,42	112,40	88,5	14
01.01.2016	0,2570	102,4	0,39	1,26	113,70	79,6	22
01.01.2017	0,2651	102,5	0,34	1,3	109,80	102	14,5
01.01.2018	0,5679	103,3	0,32	1,45	101,50	110,9	18

Джерело: розраховано авторами на основі даних [1]

Таблиця 4

Критерії якості моделі та оцінки її значущості

Назва критерію	Значення
Багатомірний коефіцієнт кореляції R	0,78095
Коефіцієнт детермінації R ²	0,609882
Скорегований коефіцієнт детермінації adj R ²	0,414824
Стандартна помилка розрахунків	0,118121
Спостереження	19
Критерій Фішера F	3,1267
Значущість моделі за критерієм Фішера	0,043959

Джерело: розраховано авторами

Як показав аналіз статистичної значущості параметрів моделі за критерієм Стьюдента, обрані фактори впливу, окрім індексу інфляції та темпу зростання реальних доходів населення, є статистично значущими для досліджуваного банку, тож їх можна використовувати для пояснення змін структури ресурсної бази з імовірністю майже 61%.

Побудована модель залежності інтегрального показника, що характеризує залежність структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк», від зовнішніх факторів є статистично значимою та адекватною. Вона має такий вигляд:

$$Y = 1,8389 - 0,021X_1 + 1,0617X_2 - 0,323X_3 + 0,0067X_4 - 0,0008X_5 + 0,01X_6 \quad (1)$$

де Y – інтегральний показник структури ресурсної бази АТ «Альфа-Банк»;

X₁ – темп росту рівня ВВП;

X₂ – відношення кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП;

X₃ – відношення кредитного портфеля банків до депозитів;

X₄ – рівень інфляції;

X₅ – темп зростання реальних доходів населення;

X₆ – облікова ставка НБУ.

Параметри моделі при показниках X₂, X₄ та X₆ є додатними величинами, що свідчить про їх прямий зв'язок з результируючою ознакою Y, а параметри при X₁, X₃ та X₅ – від'ємними. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив визначити, що найбільший вплив на формування банком раціональної структури своїх пасивних операцій здійснюють співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП (X₂) та відношення кредитного портфеля банків України до депозитів (X₃). При цьому економічний зміст впливу факторів зводиться до такого: чим більшим є співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП, тим вищим є інтегральний показник структури ресурсної бази. Це можна пояснити тим, що чим більшою є кредитоспроможність суб'єктів господарювання, тим вище їх активність щодо розміщення вільних коштів. А відношення кредитного портфеля банків України до депозитів оберненим чином впливає на рівень раціональності структури ресурсної бази банку.

Висновки і пропозиції. Результати проведеного дослідження показали, що раціональність структури ресурсної бази банку перебуває під впливом макроекономічних факторів, ідентифікація яких підвищує рівень адаптивності банку в умовах економічної невизначеності.

Відповідно до поставлених у статті завдань, зроблено наступні висновки:

1. На основі теоретичного узагальнення систематизовано та визначено зовнішні фактори, що впливають на ресурсну базу банків: динаміка зростання реального ВВП; співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до загального обсягу; відношення кредитного портфеля банків до депозитів; рівень доходів населення; темп росту інфляції; рівень облікової ставки Національного банку України. Врахування цих факторів та прогнозування їх впливу сприяють підвищенню ефективності управління пасивними операціями банку.

2. З метою отримання узагальненої оцінки раціональності структури ресурсної бази банку розраховано інтегральний показник методом таксономії, який об'єднує такі фінансові коефіцієнти: рівень статутного капіталу на 1 грн власних коштів; рівень статутного капіталу на 1 грн активних операцій;

коефіцієнт співвідношення капіталу та зобов'язань; коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та активів, зважених на ризик; коефіцієнт співвідношення статутного капіталу та робочих активів; коефіцієнт ефективності використання власних коштів; мультиплікатор капіталу; ефективність використання зобов'язань у кредитному портфелі; коефіцієнт активності залучених коштів; рівень поточних рахунків в пасивах. Встановлено недостатню раціональність структури пасивних операцій аналізованого банку та нестабільність його ресурсної бази.

3. На основі результатів кореляційно-регресійного аналізу виявлено, що серед екзогенних факторів впливу на раціональність структури джерел банківських ресурсів найбільш значимими є такі фактори, як співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП та відношення кредитного портфеля банків України до депозитів, вплив яких є прямо та обернено пропорційним відповідно.

Проведення подальших досліджень, що поглиблюють та допоможуть обґрунтувати залежність раціональності структури ресурсної бази банків від різних чинників можливе у напрямі визначення впливу на неї ендемогенних факторів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ. Статистичні показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid=81E756C6A318A01A6753707886E8A25A?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 07.05.2019).
2. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість: головні складові оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка, фінанси, право*. 2008. № 7. С. 26–29.
3. Баянт Г.Р. Забезпечення фінансової стійкості банків. Збірник наукових праць I Всеукраїнської науково-практичної конференції: «Фінансова політика України: реалії та перспективи розвитку». Хмельницький: Хмельницький державний центр науково-технічної і економічної інформації, 2008. С. 13–15.
4. Кривенко Л.В. Методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банківської системи. *Вісник університету банківської справи НБУ*. 2008. № 3. С. 105–111.
5. Макеєва І.В. Сутнісна характеристика поняття «фінансова стійкість» та основні її характеристики. URL: <http://www.rusnauka.com/> (дата звернення: 25.04.2019).
6. Кушнір К.О. Поняття стійкості комерційних банків та її динамічні характеристики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 20. С. 37–41.
7. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2007. 360 с.
8. Коваленко М.О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 2. С. 39–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/9.pdf (дата звернення: 29.04.2019).
9. Толкач І.С. Фактори впливу на приріст депозитів як показник довіри клієнтів. *Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал*. 2013/1. № 5. С. 109–110.
10. Матлага Л.О., Василюк П.В. Проблеми та тенденції розвитку депозитної політики банківських установ України. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2014. Том 15. № 1. С. 274–283.
11. Шевалдіна В.Г. Вплив макроекономічних факторів на формування депозитів населенням України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 1. С. 286–291.
12. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2012. Випуск 17. С. 3–14.
13. Барилук І.В. Теоретико-методологічні засади вивчення сутності поняття «ресурсний потенціал банку». *Економічний простір*. 2008. № 19. С. 205–213.
14. Волохата В.С. Фактори формування депозитних ресурсів банку. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 8. С. 310–316.
15. Онищенко Ю.І., Брит А.В. Чинники формування ресурсної бази банків на основі коштів населення. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 4(09). С. 199–204.
16. Козлов В.І. Домінантні індикатори банківських криз: порівняльний аналіз для країн з різним рівнем розвитку економіки. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 351–358.

References:

1. Ofitsiynyy sayt NBU. Statystychni pokaznyky bankiv's'koyi systemy [The official site of the NBU. Statistical indicators of the banking system]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid=81E756C6A318A01A6753707886E8A25A?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 7 May 2019).
2. Martsyn V.S. (2008). Nadiynist', platospromozhnist' ta finansova stiykist': holovni skladovi otsinky finansovoho stanu pidpryyemstva [Reliability, solvency and financial stability: the main components of the assessment of the financial state of the enterprise]. *Еkonomika, finansy, pravo*, vol. 7, pp. 26–29.
3. Balyant H.R. (2008). Zabezpechennya finansovoyi stiykosti bankiv [Ensuring financial stability of banks]. Zbirnyk naukovykh prats' I Vseukrayins'koyi n-p konferentsiyi [Collection of scientific works of the All-Ukrainian conference]. «*Finansova polityka Ukrayiny: realiyi ta perspektyvy rozvytku*». Khmelnytsky: Khmelnytsky State Center for Scientific, Technical and Economic Information, pp. 13–15.
4. Kryvenko L.V. (2008). Metodychni pidkhody do vyznachennya otsinky finansovoyi stiykosti bankiv's'koyi systemy [Methodological approaches to the definition of the financial stability of the banking system]. *Visnyk universytetu bankiv's'koyi spravy NBU*, vol. 3, pp. 105–111.
5. Makheyeva I.V. Sutnisna kharakterystyka ponyattya «finansova stiykist'» ta osnovni yiyi kharakterystyky [Essential characteristic of the concept of "financial stability" and its main characteristics]. Available at: <http://www.rusnauka.com/> (accessed 25 April 2019).

6. Kushnir K.O. (2008). Ponyattya stiykosti komertsyinykh bankiv ta yiyi dynamichni kharakterystyky [Concept of stability of commercial banks and its dynamic characteristic]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 20, pp. 37–41.
7. Parasiy-Verhunencko I.M. (2007). Stratehichnyy analiz u bankakh: teoriya, metodolohiya, praktyka : monohrafiya [Strategic Analysis in Banks: Theory, Methodology, Practice]. Kiev : KNEU, pp. 360.
8. Kovalenko M.O. (2017). Depozytna polityka bankiv Ukrainy ta yiyi vplyv na efektyvnist' zaluchennya depozytnykh resursiv [Deposit policy of Ukrainian banks and its influence on the efficiency of attraction of deposit resource]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. Vol. 2, pp. 39–44. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/9.pdf (accessed 25 April 2019).
9. Tolkach I.S. (2013). Faktory vplyvu na pryrist depozytiv yak pokaznyk doviry kliyentiv [Factors of influence on deposit growth as an indicator of clients' trust]. *Ekonomika ta derzhava : mizhnarodnyy naukovopraktychnyy zhurnal*, vol. 5, pp. 109–110.
10. Matlaha L.O. (2014). Problemy ta tendentsiyi rozvytku depozytnoi polityky bankivskiykh ustanov Ukrainy [Problems and tendencies of the development of deposit policy of banking institutions of Ukraine]. *Ekonomichnyy analiz : zb. nauk. prats'*, vol. 15, no 1, pp. 274–283.
11. Shevaldina V.H. (2014). Vplyv makroekonomichnykh faktoriv na formuvannya depozytiv naselennyam Ukrainy [The influence of macroeconomic factors on the formation of deposits by the population of Ukraine]. *Biznes Inform*, vol. 1, pp. 286–291.
12. Andrushkiv T. (2012). Depozytna polityka komertsyynoho banku ta napryamy yiyi vdoskonalennya [Deposit policy of commercial bank and directions of its perfection]. *Ukrayins'ka nauka: mynule, suchasne, maybutnye*, vol. 17, pp. 3–14.
13. Barylyuk I.V. (2008). Teoretyko-metodolohichni zasady vyvchennya sutnosti ponyattya «resursnyy potentsial banku» [Theoretical and methodological principles of studying the essence of the concept of "resource potential of the bank"]. *Ekonomichnyy prostir*, vol. 19, pp. 205–213.
14. Volokhata V.Y. (2013). Faktory formuvannya depozytnykh resursiv banku [Factors of bank deposit resources formation]. *Biznes-Inform*, vol. 8, pp. 310–316.
15. Onyshchenko Yu.I., Bryt A.V. (2017). Chynnyky formuvannya resursnoi bazy bankiv na osnovi koshtiv naselennia [Factors of resource base of banks formation on the basis of population funds]. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, issue 4, pp. 199–204.
16. Kozlov V.I. (2014). Dominantni indykatory bankivskiykh kryz: porivnyal'nyy analiz dlya krayin z riznym rivnem rozvytku ekonomiky [Dominant indicators of banking crises: comparative analysis for countries with different levels of economic development]. *Biznes Inform*, vol. 3, pp. 351–358.

**Чмутова И. М.
Никитина А. В.**

Харьковский национальный экономический университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЦИОНАЛЬНОСТЬ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Резюме

В статье определены макроэкономические факторы, влияющие на ресурсную базу банков: динамика роста реального ВВП; соотношение объема кредитов нефинансовым корпорациям к общему объему; отношение кредитного портфеля банков к депозитам; уровень доходов населения; темп роста инфляции; уровень учетной ставки НБУ. Для получения обобщенной оценки рациональности структуры ресурсной базы банка рассчитан интегральный показатель методом таксономии, который объединяет ключевые показатели эффективности формирования и использования ресурсной базы. С применением корреляционно-регрессионного анализа выявлено, что среди экзогенных факторов влияния наиболее значимыми являются соотношение объема кредитов нефинансовым корпорациям к объему ВВП и отношение кредитного портфеля банков Украины к депозитам.

Ключевые слова: ресурсная база, банк, привлеченные средства, интегральный показатель, внешние факторы.

**Chmutova Iryna
Nikitina Anastasiia**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

DETERMINATION OF THE EFFECT OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE RATIONALITY OF BANKING RESOURCES STRUCTURE

Summary

An analysis of research on the formation of a resource base of banks has shown that the issue of identifying the impact of changes in economic conditions, financial and political instability on the structure of banks capital and borrowed resources remains inadequately investigated. The purpose of the paper is to identify the dominant external factors that influence the rationality of the structure of banking resources. The article defines macroeconomic factors that influence the resource base of banks: the dynamics of real GDP growth; the ratio of loans to non-financial corporations to the total volume; the ratio of the loan portfolio of banks to deposits; population income level; the growth rate of inflation; the level of the discount rate of the National Bank of Ukraine. To obtain a generalized assessment of the rationality of bank resource base structure, an integral indicator is calculated by the method of taxonomy. It combines the following financial ratios: the level of authorized capital by 1 UAH of equity; the level of authorized capital for 1 UAH of active operations; ratio of capital to liabilities; ratio of share capital to risk weighted assets; ratio of share capital to working assets; ratio of efficiency of own funds using; capital multiplier; efficiency of use of liabilities; ratio of liabilities to loan portfolio; coefficient of activity of attracted funds; level of current accounts in liabilities. Using correlation-regression analysis, it was found that among the external factors influencing on the rationality of the structure of bank resources the most significant are the ratio of loans to non-financial corporations to the volume of GDP and the ratio of the loan portfolio of Ukrainian banks to deposits. Although detection of factors influence on the rationality of bank resource base structure does not allow immediate direct measures, but may provide an opportunity to change the structure of the resource base and to adapt to the effects of such factors. Therefore, the application of the proposed recommendations in the practical activities of banks will enhance the efficiency of their operations.

Keywords: resource base, bank, raised funds, integral indicator, external factors.

НАШІ АВТОРИ

1. **Базалійська Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету
2. **Бакуліна Світлана Андріївна** – студент Національного університету харчових технологій
3. **Безугла Людмила Сергіївна** – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету
4. **Богославська Аліна Вікторівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економіки Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
5. **Борецька Наталія Володимирівна** – студентка Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
6. **Видобора Володимир Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету
7. **Воловик Олена Іванівна** – старший викладач кафедри логістики Національного авіаційного університету
8. **Временко Людмила Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури
9. **Гнатенко Марина Костянтинівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
10. **Гончар Тетяна Миколаївна** – асистент кафедри менеджменту Національного транспортного університету
11. **Грузд Марина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
12. **Даценко Ганна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, здобувач, Хмельницький національний університет
13. **Дергалюк Богдан Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
14. **Дискіна Анастасія Аркадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного політехнічного університету
15. **Дубницький Володимир Іванович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Українського державного хіміко-технологічного університету
16. **Іваненко Лариса Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету імені Василя Стуса
17. **Ігнатюк Вікторія Василівна** – кандидату технічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного транспортного університету
18. **Іжболдіна Олена Олександрівна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри технології виробництва продукції тваринництва Дніпровського державного аграрно-економічного університету
19. **Капінус Лариса Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного університету харчових технологій
20. **Кириченко Оксана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управлінських технологій Університету економіки та права «КРОК»
21. **Ковалик Оксана Анатоліївна** – старший викладач кафедри зовнішньоекономічної діяльності та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету
22. **Кравченко Микола Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою Дніпровського державного аграрно-економічного університету
23. **Кузьмин Віктор Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
24. **Лемішко Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України
25. **Лендсел Оксана Михайлівна** – аспірант кафедри фінансів Мукачівського державного університету
26. **Лисенко Єлизавета Вікторівна** – студентка Харківського національного університету будівництва та архітектури
27. **Малахова Юлія Анатоліївна** – асистент кафедри менеджменту Національного транспортного університету

28. **Малярець Людмила Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
29. **Мартіянова Марина Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
30. **Мудрак Наталія Олександрівна** – аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
31. **Мут Анастасія Олегівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
32. **Мухін Володимир Васильович** – здобувач Національного інституту стратегічних досліджень
33. **Нікітіна Анастасія Валеріївна** – студентка Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
34. **Овчаренко Ольга Вікторівна** – викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Українського державного хіміко-технологічного університету
35. **Письменна Уляна Євгенівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник ДУ "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України", старший викладач кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"
36. **Рубан В'ячеслав Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
37. **Сабадаш Людмила Олександрівна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
38. **Скіцан Ганна Олександрівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
39. **Скригун Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного університету харчових технологій
40. **Слюсаренко Андрій Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
41. **Спасів Наталія Ярославівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування Тернопільського національного економічного університету
42. **Ставерська Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування Харківського державного університету харчування та торгівлі
43. **Ткачук Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи»
44. **Томілін Олексій Олександрович** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії
45. **Трипольська Галина Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»
46. **Тур Олена Василівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України
47. **Ушкальов Володимир Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
48. **Холявко Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Чернігівського національного технологічного університету
49. **Хуторна Мирослава Емілівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
50. **Чижишин Оксана Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
51. **Чмутова Ірина Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
52. **Шабельник Сергій Сергійович** – студент Полтавської державної аграрної академії
53. **Шевчук Ірина Львівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування Харківського державного університету харчування та торгівлі

НОТАТКИ

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 № 10 від 25.06.2019 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 24,41.
Підписано до друку 27.06.2019 р. Замов. № 0619/97. 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.