

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 23. Issue 6(71). 2018 Том 23. Випуск 6(71). 2018
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 23. Issue 6(71). 2018

Odesa
2018

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 23. Випуск 6(71). 2018

Одеса
2018

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

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

КРАСНОЄД Т. А., ПОПОВА Т. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	8
ЛШЦИНСЬКИЙ І. О. ПАРАДИГМА ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОКАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	13
RODIONOVA T. A., MANCEVA O. G. IMPACT OF ENERGY RESOURCES PRICES ON THE CERTAIN COUNTRIES' BALANCE OF PAYMENTS STRUCTURE AND DYNAMICS.....	17
YAKUBOVSKIY S. O., EFENDIEVA V. O., HRYHORIAN R. A. FACTORS AFFECTING THE INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION OF THE CZECH REPUBLIC.....	22

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МАСЮК Ю. О., БІЛОУС С. В., БІЛАНЮК О. П. ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЙБІЛЬШИХ МІСТ УКРАЇНИ НА МАКРОРІВНІ.....	28
МЕЛЬНИК І. М. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ.....	32
ПЕРЕДЕРКО В. П. АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2016–2017 РР. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ. ЧАСТИНА 1.....	36
СОБОЛЕВА І. В. ОЦІНКА РІВНЯ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЕКОНОМІК КРАЇН ЄС.....	47
ЧМЕРУК Г. Г. АНАЛІЗ СТАНУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	54

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МАТУКОВА Г. І., МАКАРЕНКО В. О. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ.....	58
МЕЛЬНИК Т. С. ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ТА СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ ПАСАЖИРІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	64
МІТАЛ О. Г. ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО СЕКТОРУ.....	68
МОМОТ Т. В., ПАНОВ В. В., ШПІЛЬКО В. Л. ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ.....	72
НЕВЛАД В. Ф. ОСНОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	76
НЕСТЕРЧУК Ю. О., СОКОЛЮК С. Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	80
ПЕДЬКО А. Б., ГУБАРЕНКО Л. М., ДУШИНА Л. М. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	85

ПОЛЯКОВ П. А. ПОКАЗНИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	90
ТИМОШИК М. М. ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У РІЗНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	94
ЦИБУЛЬСЬКА Е. І., ЛІГАНЕНКО К. Е. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ В ТОРГІВАЛІ.....	100
ЧУМАК А. Ф., КАЛІНІНА О. О., ШЕВЦІВ Д. С. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	104
ШАПУРОВ О. О. СТАН ІННОВАЦІЙ ТА ЕФЕКТИВНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
ШАПУРОВА О. О. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	113
СПІРІДОНОВА К. О., ШВЕЦЬ А. О. ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ЇХ САНАЦІЇ.....	119
ШУЛЯР Р. В. ОЦІНЮВАННЯ МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ТА ГНУЧКОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	123
РОЗДІЛ 4	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ШУБАЛИЙ О. М., КОСІНСЬКИЙ П. М. ПЕРЕВАГИ ТА ЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА Ї ОБІГУ БІОПАЛИВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ	130
РОЗДІЛ 5	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
МІЩЕНКО С. О. ІННОВАЦІЙНІ СЕРВІСИ З ПРОФОРІЄНТАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБАЛАНСУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	135
ОВЕРЧУК В. А. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	140
РОЗДІЛ 6	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ОГОРОДНИК В. В. ВЕКТОРИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У БАНКАХ ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ.....	144
ПАНТЕЛЄЄВА К. О. ІНВЕСТИЦІЙНО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	148
ПЕРШКО Л. О., ЦИКАЛЮК Є. О., КОЗЛОВА О. О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	153
ПОНІКАРОВ В. Д., ФЕДОРИЩЕВА О. А. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	158
СИДОР І. П. ВИЩА ОСВІТА В УКРАЇНІ ТА ДЖЕРЕЛА ЇЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	162

СОКРОВОВЬСЬКА Н. Я., ХАМИГА Ю. Я. ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО: ШЛЯХИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА МЕТОДИ БОРОТЬБИ.....	168
СТАРУХ А. І. РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У РЕГУЛЮВАННІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ	172

РОЗДІЛ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СТРЕЛЬНИКОВ Р. М., СТРЕЛЬНИКОВА М. С. ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	177
СУСІДЕНКО О. В. КОНТРОЛЬ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИРОБНИЦТВА.....	181
ТОПОЛЕНКО Н. М., КОЗОВА Д. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	185
ШЕВЧУК В. Р. РОЗКРИТТЯ НЕФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТІ ПРО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПІДХОДИ, ЗАГРОЗИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	189

РОЗДІЛ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ХОРОШУН В. В., РАДУЛЬ І. С. МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИМІРЮВАННЯ ТВЕРДОСТІ СТАЛІ МЕТОДАМИ РОКВЕЛЛА ТА БРІНЕЛЛЯ.....	196
ЯНКОВИЙ В. О. ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ – ШЛЯХ ДО ВНУТРІШНЬОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
НАШІ АВТОРИ.....	206

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.5(075.8)

Краснодєд Т. Л.
Попова Т. В.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження зовнішньої торгівлі України. Проведено цифровий аналіз показників торгівлі України предметами та послугами. Викладено результати прогнозування обсягів експорту та імпорту товарів і послуг України. Охарактеризовано перепони та перспективи розвитку ефективної зовнішньоторговельної діяльності. Виявлено напрями стимулювання експортно орієнтованого виробництва та зменшення рівня імпортозалежності в Україні. Наведено напрями вдосконалення експортно-імпоротної структури продукції АПК в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку товарів та послуг.

Ключові слова: зовнішня торгівля, світовий ринок, експорт, імпорт, торговельне сальдо, імпортозалежність, конкурентоспроможність, експортний потенціал, прогнозування, перспективи.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток зовнішньої торгівлі України відбувається під тиском інтеграційних світових тенденцій та економіко-політичної кризи всередині самої держави. Зовнішньоторговельна діяльність в окремих галузях економіки перебуває на стадії гальмування та потребує негайного застосування стратегічних напрямів розширення експортно орієнтованого виробництва. Тому визначення перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України та шляхів нарощування експорту в контексті підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку товарів та послуг сьогодні є актуальною темою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів зовнішньої торгівлі України товарами та послугами займалися багато науковців. Теоретичні основи зовнішньої торгівлі добре висвітлені в підручниках та посібниках таких авторів, як М.І. Барановська, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, Ю.Г. Козак, В.К. Лебедева, Н.С. Логвінова, Є.В. Савельєв, Т.М. Циганкова. Серед сучасних економістів-дослідників та аналітиків слід назвати О.В. П'янкову та О.С. Ралко, які висвітлювали проблематику структурних змін та пріоритетів у контексті зовнішньої торгівлі України. Сучасні масштаби, структуру й тенденції зовнішньої торгівлі України детально вивчав А.О. Задоя. С.О. Кулицький розглядав питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі, її стан, проблеми та перспективи. Водночас реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі країни вивчали В.П. Далик та Н.І. Дуляба. Н.І. Калюжна розкривала методологію дослідження зовнішньої торгівлі України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас для формування перспектив розвитку зовнішньої торгівлі доречно проаналізувати тенденції зміни показників зовнішньої торгівлі в майбутньому, застосовуючи інструменти прогнозування. Окремі елементи такого аналізу висвітлено в цьому дослідженні.

Мета статті полягає в аналізі та прогнозуванні показників зовнішньої торгівлі України, а також виявленні перспектив нарощування експорту та зниження імпортозалежності України в контексті

зміцнення її конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних показників зовнішньоторговельної діяльності України проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2015–2017 рр. [6–7].

Аналізуючи загальний вартісний обсяг експорту та імпорту товарів і послуг в Україні, можемо відзначити наявність як позитивних, так і негативних тенденцій. Наприклад, у 2017 році всього товарів та послуг відносно попереднього 2016 року було експортовано та імпортовано на 16,6% та 23,6% більше відповідно. У грошовому виразі це збільшення склало 7 466, 8 та 10 509,5 млн. дол. Водночас кілька років тому, навпаки, у 2015 році відносно попереднього 2014 року спостерігалось зменшення обсягів експорту та імпорту на 27,0% та 29,3% відповідно. Отже, маємо зростання експортних можливостей України та виникнення додаткової потреби в імпортованих товарах.

Якщо поглянути на вартісні обсяги загального експорту та імпорту України за інтеграційною спрямованістю, то можна побачити, що питома вага країн СНД як експорту, так і імпорту у загальному його обсязі перебуває в середньому на рівні 20,0% та 23,0%. Водночас у 2017 році спостерігається зростання вартісних обсягів експорту та імпорту відносно попереднього року на 9,5% та 31,5% відповідно, або 921,8 і 2 891,2 млн. дол. В обох попередніх роках тенденція, навпаки, є від'ємною: обсяги експорту та імпорту по країнах СНД зменшувались. Середня питома вага експорту та імпорту інших країн у загальному його обсязі за 2015–2017 рр. становить в середньому 78,0% та 77,0% відповідно. По групі «інші країни світу» також спостерігається зростання як експорту, так і імпорту відносно попереднього періоду тільки у 2017 році (18,5% та 21,6% відповідно, або на 6 545,0 та 7 618,3 млн. дол.). Питома вага країн ЄС у загальному вартісному обсязі експорту та імпорту товарів і послуг за останні три роки в середньому становила 35,4% та 42,8% відповідно. У 2017 році по цій групі країн експорт та імпорт зросли на 27,4% (4 330,1 млн. дол.) та 19,3% (3 771,5 млн. дол.). В попередніх роках

спостерігалися тенденції як до зменшення, так і до зростання цих показників.

Таким чином, слід відзначити, що у 2017 році експортно-імпортна діяльність України з огляду на коливання вартісних показників була трохи активнішою за попередні роки. Загалом обсяг експорту товарів в Україні за 2015–2017 рр. становив 117 753,5 млн. дол., що у 3,9 разів більше за експорт послуг. Імпорт товарів в Україні за цей самий період склав 126 373,4, що в 7,7 разів більше за імпорт послуг.

Вартісний обсяг експорту та імпорту продукції та послуг є одними з основних показників зовнішньої торгівлі України. Тому під час аналізу вартісних показників експорту та імпорту продукції та послуг з метою формування перспектив розвитку зовнішньої торгівлі доречно проаналізувати тенденції їх зміни в майбутньому, застосовуючи інструменти прогнозування.

Прогнозні дані розраховано на базі даних 2012–2017 рр. на найближчу перспективу, на наступні шість років (2018–2023 рр.). Для цього нами використано лінійний метод прогнозування. Прогнозування динаміки показників здійснено за допомогою методу Брауна, який ґрунтується на визначенні наступних у часі значень прогнозного показника з урахуванням ступеня впливу попередніх рівнів. Часові ряди описуються лінійним трендом [2].

Отже, прогнозні моделі експорту та імпорту товарів та послуг за результатами зовнішньоторговельної діяльності України на 2018–2023 рр., які представлена на рис. 1 та описані лінійним трендом Брауна, мають такий вигляд:

$$Y = 42873,01 + 1969,538 L \text{ (прогнозний експорт товарів та послуг з України);}$$

$$Y = 44120,83 + 1146,014 L \text{ (прогнозний імпорт товарів та послуг в Україну).}$$

В результаті розрахунків прогнозних значень експорту та імпорту товарів та послуг по результатах зовнішньоторговельної діяльності України виявлено, що в прогнозованому періоді намічається загальна спрямованість щодо їх ймовірного зростання.

Слід брати до уваги, що прогнозні показники мають ймовірнісний характер, а розрахунок похибок за лінійного прогнозування за системою рівнянь Брауна свідчить про відхилення показників в середньому на 1,5–2,5%.

Сьогодні українську державу оточує низка певних негативних обставин, що примушують країну змінювати зовнішньоторговельну політику з метою зміцнення конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг. Дія таких факторів обумовлює кризовий стан зовнішньої торгівлі України та створює перепони для її повноцінного перспективного розвитку.

Сьогодні до таких бар'єрів виходу з кризової ситуації, що склалась у зовнішньоторговельній діяльності нашої країни, слід віднести такі обставини:

- державна політика сьогодні не сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, оскільки держава недостатньо підтримує вітчизняних експортерів, які власними зусиллями не спроможні охоплювати нові галузеві сегменти світового ринку товарів та послуг; майже не працює дотаційна система, відсутнє податкове стимулювання, нерозвинуте пільгове кредитування тощо;

- українське виробництво не забезпечене вливанням капіталу, навіть вітчизняного, який, на жаль, сьогодні вивозиться за межі України; внаслідок цього чимало виробників не працюють на повну потужність, вітчизняні підприємства не здатні виробляти високі експортні обсяги продукції;

- зовнішній ринок не сприймає українську продукцію, насамперед за якістю, внаслідок чого вона неконкурентоспроможна та не забезпечена попитом на відповідних галузевих ринках світу;

- в кризовому стані перебуває сільське господарство України, зокрема тваринницький підкомплекс, що є основою значної частки промислової продукції, що йде на експорт; через це в країні не тільки не досягнута продовольча безпека, але й втрачені експортні можливості, зростає залежність від імпортованих харчових продуктів;

- депресивні тенденції в економіці країни, які охопили практично всі сфери її народногосподар-

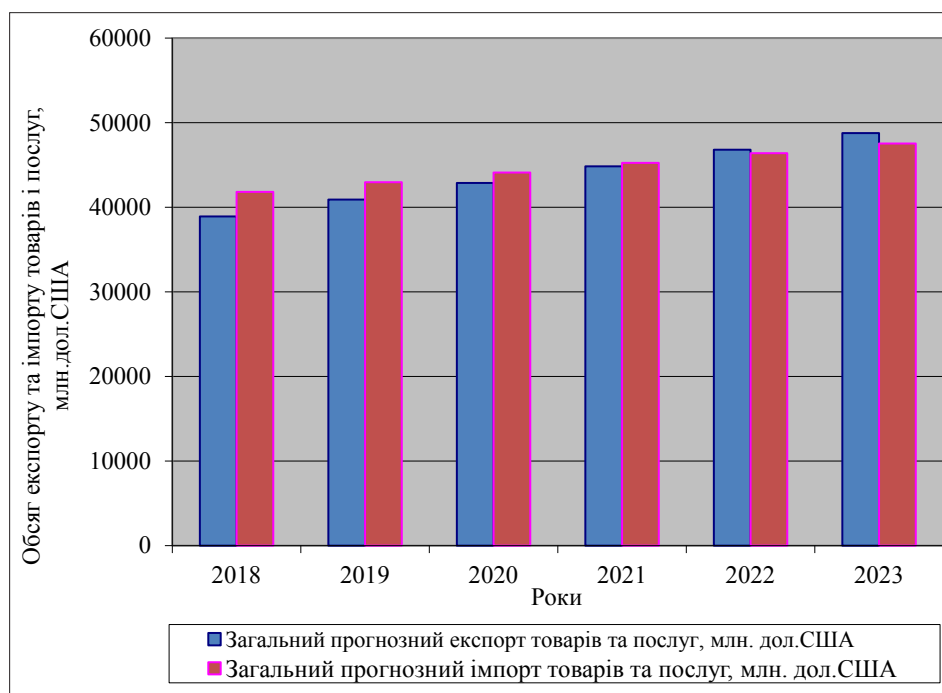


Рис. 1. Лінійний прогноз Брауна, що описує майбутню тенденцію зміни обсягів експорту та імпорту товарів і послуг по Україні

ського комплексу, обумовили зростання економічних ризиків у великотоварному виробництві, внаслідок чого в країні зростає імпортозалежність від імпортованих товарів продовольства та побуту.

Науковці та практики виділяють різні перспективні напрями розвитку зовнішньої торгівлі, які мають сьогодні найбільше значення для України.

На думку автора, перспективний розвиток зовнішньої торгівлі також цілком можливий. Його зміст полягає в поєднанні інструментаріїв зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки та стимулювання вітчизняного експорту за умови всебічної підтримки держави, зокрема суб'єктів-експортерів товарів та послуг.

Основні інструменти зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки можна за ознакою суб'єктності поділити на три групи:

1) з боку виробників такими інструментами є досягнення ними державних та наближення до міжнародних стандартів, вироблення доброякісної продукції і надання висококваліфікованих послуг, формування адекватного співвідношення ціни та якості власної продукції;

2) з боку держави – посилення політики протекціонізму, вдосконалення нормативно-правової бази, зокрема митного законодавства, надання податкової, кредитної та іншої допомоги експортерам, сприяння формуванню ринкової рівноваги шляхом проведення державної галузевої політики, запровадження ефективної системи державного страхування економічних ризиків експортерів;

3) з боку споживачів – формування сукупного попиту переважно на продукцію вітчизняних виробників, висування жорстких вимог до якості продукції, що споживається.

Основними інструментами стимулювання експорту з території України як з боку виробників, так і з боку державних органів на сучасному етапі є:

- запровадження політики залучення іноземних інвестицій до сучасного виробництва в контексті його інтенсифікації;

- національні капіталовкладення в технічне переозброєння експортно орієнтованих виробничих потужностей та диверсифікацію виробництва;

- спрямування фінансово-економічних зусиль у галузі народного господарства зі стрімко спадаючими обсягами експортованої продукції;

- стимулювання виробництва експортної продукції з високими обсягами попиту на світовому ринку;

- підсилення політики реєміграції кваліфікованої та висококваліфікованої робочої сили, уникнення «витіку мізків», створення нових робочих місць;

- налагодження роботи спеціальних інституцій для експортно-митного оформлення операцій ЗЕД, стандартизації та сертифікації продукції вітчизняних експортерів, а також допомога в урегулюванні відповідних нормативно-правових питань;

- вливання різних форм державних фінансових потоків в експортно орієнтоване вітчизняне виробництво та політика «грошової» підтримки шляхом удосконалення фінансово-кредитних і податково-дотаційних механізмів;

- сприяння вільному доступу суб'єктів вітчизняної економіки до статистично-економічних джерел інформаційних ресурсів по національній та зовнішній торгівлі України, організація відповідних інформаційних банків;

- сприяння формуванню суспільного мислення всіх суб'єктів вітчизняної економіки щодо забезпечення загальнодержавного добробуту шляхом реалізації високого експортного потенціалу країни та необмежених власних можливостей тощо.

Зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки та нарощування експортного потенціалу сьогодні мають бути супроводжені оптимізацією експортно-імпоротної структури товарів та послуг.

За таких умов слід зосередити увагу на вдосконаленні експортно-імпоротної структури продукції АПК в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку товарів та послуг. Сільське господарство – найголовніша сфера народногосподарського комплексу аграрної України, яка забезпечує експортерів та суб'єктів національного ринку давальницькою сировиною. Від розвитку аграрної сфери та оптимізації її експортно-імпоротної структури товарів та послуг значною мірою залежить місце України на світовому ринку. Сьогодні перш за все цей процес потрібно розпочинати з нарощування обсягів продукції АПК.

До шляхів нарощування обсягів експорту як удосконалення експортно-імпоротної структури продукції АПК в контексті підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку можна віднести вжиття низки заходів, спрямованих на забезпечення сільськогосподарського виробництва необхідним фінансуванням, матеріально-технічною базою; створення гідної інфраструктури на всіх рівнях виробництва та реалізації продукції; впровадження сучасних інноваційних технологій; вжиття заходів з державного стимулювання експорту та підтримки проблемних, зокрема м'ясо-молочних, галузей виробництва; залучення іноземних інвесторів та створення механізму «доступного» кредитування тощо.

Згідно з дослідженнями авторів модель удосконалення експортно-імпоротної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку виглядає так (рис. 2).

Висновки. Таким чином, прогнозні тренди експортно-імпоротної діяльності України мають позитивний нахил, проте з огляду на попередні тенденції існує ймовірність відхилення від майбутнього зростання обсягів зовнішньої торгівлі. Водночас аналітики, науковці та практики засвідчують наявність зовнішньоторговельного потенціалу країни. Тому для її перспективного розвитку в Україні потрібні стратегічні перетворення в національній зовнішньоторговельній політиці.

Сьогодні існує низка перепон та бар'єрів виходу з кризової ситуації, що охопила зовнішню торгівлю України, від відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортно орієнтованих обсягів товарів та послуг до неприйняття української продукції на світовому ринку.

Перспективним напрямом розвитку зовнішньої торгівлі України є застосування інструментів нарощування експортних обсягів товарів і послуг та зменшення імпортозалежності країни, зокрема по товарах. При цьому повинна відбуватись оптимізація структури експорту та імпорту з акцентом на зменшення обсягів останнього.

Нарощування обсягів експортної аграрно-промислової продукції є головним шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності на відповідному світовому ринку та має велике значення для розвитку зовнішньої торгівлі України. Підвищувати рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та нарощувати обсяги експорту продукції слід на всіх рівнях господарювання, в декілька етапів, а саме від досягнення стабільності в матеріально-технічній базі до формування раціональної маркетингової концепції на світовому ринку.

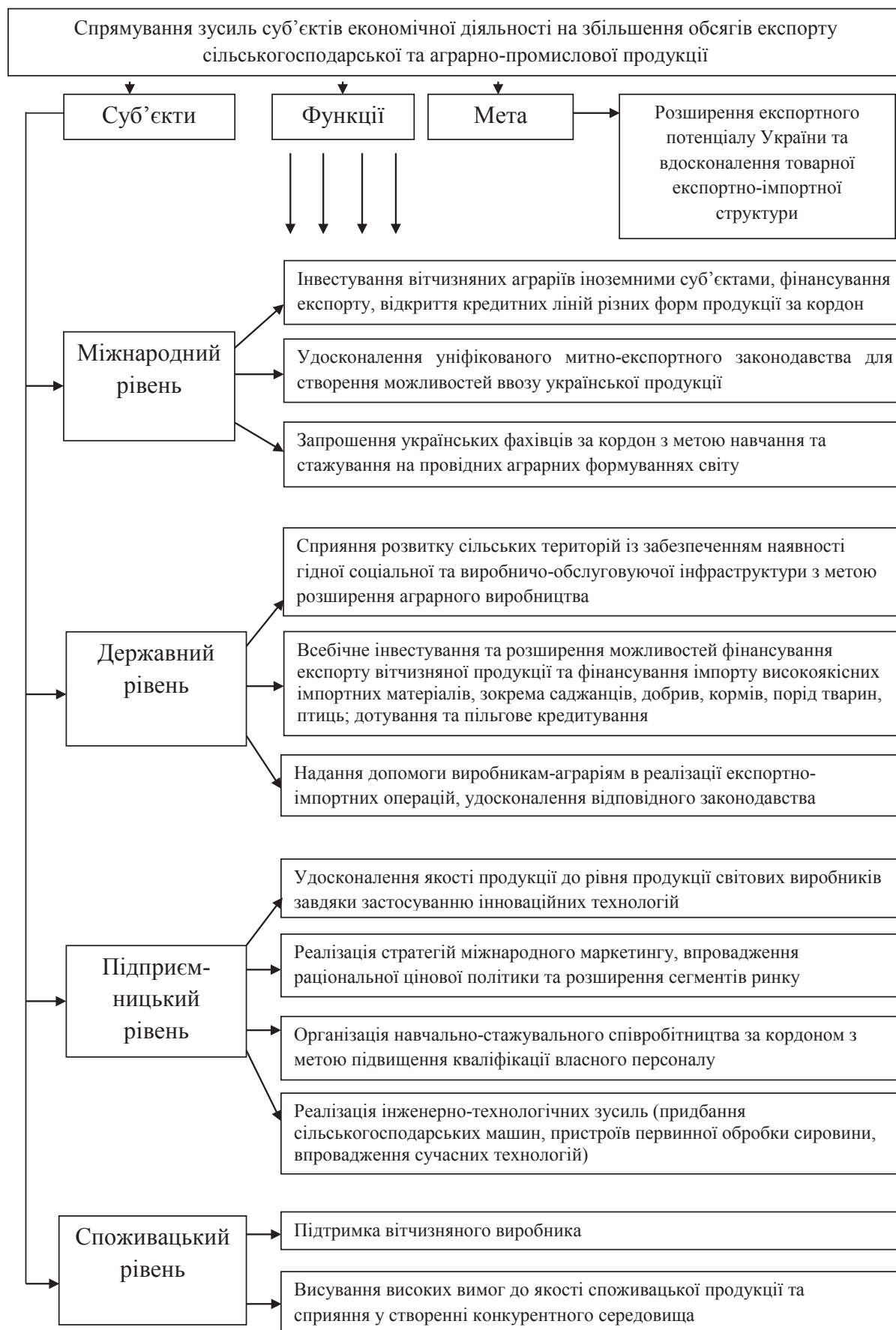


Рис. 1. Модель удосконалення експортно-імпоротної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку

Джерело: дослідження та пропозиції авторів

Список використаних джерел:

1. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підручник / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
2. Чистов С.М., Никифоров А.Є., Куценко Т.Ф. та ін. Державне регулювання економіки: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 316 с.
3. Калюжна Н.І. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. С. 16–31.
4. Кулицький С.О. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 9. С. 81–93. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf>.
5. П'янкова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 5. С. 65–71.
6. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2016 році: стат. зб. / за ред. А.О. Фризоренко. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 187 с.
7. Україна у цифрах – 2017: стат. зб. / за ред. І.Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 241 с.

Краснодод Т. Л.

Попова Т. В.

Таврический государственный агротехнологический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье выявлена объективная необходимость исследования внешней торговли Украины. Проведен цифровой анализ показателей торговли Украины предметами и услугами. Изложены результаты прогнозирования объемов экспорта и импорта товаров и услуг Украины. Охарактеризованы препятствия и перспективы развития эффективной внешнеторговой деятельности. Выявлены направления стимулирования экспортно ориентированного производства и уменьшения уровня импортозависимости в Украине. Приведены направления совершенствования экспортно-импортной структуры продукции АПК в контексте повышения конкурентоспособности Украины на мировом рынке товаров и услуг.

Ключевые слова: внешняя торговля, мировой рынок, экспорт, импорт, торговое сальдо, импортозависимость, конкурентоспособность, экспортный потенциал, прогнозирование, перспективы.

Krasnodod T. L.

Popova T. V.

Tavria State Agrotechnological University

PERSPECTIVES OF UKRAINIAN INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT

Summary

The article focuses on the study of Ukrainian international trade. The analysis of trade indicators in Ukraine was carried out. The results of forecasting export and import of goods and services in Ukraine are given. The obstacles and prospects of effective international trade activities are outlined. The ways of export-oriented production stimulation and reduction of import dependence of Ukraine are proposed. The directions of the export-import structure improvement of agricultural products in the context of increasing Ukrainian competitiveness on the world market are presented.

Key words: international trade, world market, export, import, trade balance, import dependence, competitiveness, export potential, forecasting, prospects.

УДК 332.1:339.9

Ліщинський І. О.

Тернопільський національний економічний університет

ПАРАДИГМА ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОКАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено та систематизовано теоретичні концепції локального економічного розвитку. Висвітлено концептуальний апарат, який пояснює просторову концентрацію економічної та соціальної активності. Виявлено чинники, на яких ґрунтується концепція локального економічного розвитку.

Ключові слова: локальний економічний розвиток, просторова концентрація виробництва, глокалізація, локальна економіка.

Постановка проблеми. Незважаючи на неймовірний поступ глобалізації, який спостерігається ще з XVI ст., всі економічні явища та процеси відбуваються у географічному просторі. Будь-які економічні концепції неминуче включають або питання територіальної специфічності певної активності (аспект локалізації), або, навпаки, питання пов'язані з подоланням просторової та географічної відстані (аспект глобалізації). Однак в економічній літературі до початку 1990-х років просторовий аспект здебільшого ігнорувався теоретиками та практиками (крім вузькоспеціалізованих досліджень) під час розгляду міжнародної економічної системи, а її географічний вимір розглядався виключно крізь призму теорії порівняльних переваг Д. Рікардо. Проте в сучасних умовах стало очевидно, що конкуренція між локаціями (регіонами) є часом більш важливою та інтенсивною, ніж конкуренція між окремими державами [1], а отже, забезпечення високого рівня локального економічного розвитку стає одним зі стратегічних пріоритетів для урядів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти локального економічного розвитку, теоретичні моделі його обґрунтування досліджували такі вчені, як П. Кругман, А. Льюїс, В. Хрісталер, М. Фуджіта, Р. Флоріда, М. Портер, Р. Вернон, Ж. Дюрант, Д. Пуга, А. Маршалл, А. Вебер, Л. Мозес, Г. Готтелінг та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи багатогранність, парадигма локального економічного розвитку «опирається» чи не на весь спектр концептуальних доробків економічної теорії, а також соціології та психології. Концептуальний апарат, який пояснює просторову концентрацію економічної та соціальної активності, потребує комплексного дослідження та систематизації.

Мета статті полягає у систематизації концептуальних підходів до розуміння локального економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначено на веб-сайті Світового банку, «локальний економічний розвиток (ЛЕР) надає локальним урядам, представникам приватного та неприбуткового секторів, а також локальним спільнотам можливість співпраці для поліпшення локальної економіки. Він спрямований на підвищення конкурентоспроможності, стимулюючи цим стійке зростання, яке є інклюзивним» [2].

У загальних рисах локальний економічний розвиток можна дефініювати як «...структурний та динамічний процес, що завдяки ефективному використанню локальних ресурсів призводить до тривалого зростання рівня добробуту населення у місцевості чи регіоні в рамках окремої держави» [3]. Із погляду промислово розвинутих держав ЛЕР традиційно розглядається як зміни, що впли-

вають на здатність місцевого господарства «стимулювати економічне зростання, генерувати робочі місця та створювати нове багатство для локальних резидентів» [4].

Процес ЛЕР включає три виміри:

– економічний – аспект ефективного використання місцевими фірмами локальних ресурсів, генерування ефекту масштабів, зростання продуктивності та підвищення конкурентоздатності;

– соціокультурний – формування соціальних та економічних мереж на принципах урахування локальних цінностей та інституційної підтримки ЛЕР;

– адміністративний та політичний – місцеві ініціативи, які формують локальне середовище [3, с. 51].

Згідно з Блейклі, концепція ЛЕР ґрунтується на чотирьох факторах:

1. індигенних ресурсах та локальному контролі;
2. формуванні нового багатства;
3. створенні нових можливостей;
4. експансії ресурсів.

ЛЕР не можна розглядати окремо від решти економічної системи. Національний економічний розвиток (НЕР) безпосередньо впливає на ЛЕР за посередництвом суспільних благ, фіскального механізму, системи територіальних преференцій тощо. Процеси глобалізації знаходять своє вираження в ЛЕР як із боку пропозиції (локальне розміщення філій ТНК, поширення фінансового капіталу), так і попиту (спричиняючи імпорт товарів/послуг та культури). Сам ЛЕР може розглядатися як у різних географічних зрізах (рівень регіону, міста, іноді цілої держави), так і з погляду диверсифікованих резидентів (економічні, політичні, соціальні агенти).

Для максимального охоплення концепцій, що пояснюють найважливіші аспекти ЛЕР в умовах глокалізації, здійснена суттєва фрагментація розгляду ґносеології просторового розвитку. Ми дотримуватимемося такої послідовності висвітлення теоретичних моделей:

1. Теорії та чинники локаційної поведінки окремої фірми (мікрорівень);
2. Обґрунтування просторової концентрації та дисперсії груп економічних, політичних, соціальних агентів та населення;
3. Концепції, що пояснюють взаємне розташування сформованих агломерацій.

Більш детальна систематизація теоретичних концепцій локального економічного розвитку наведена на рис. 1.

Концепції вибору місця розміщення окремою фірмою здійснюють мікроекономічний аналіз в стилі класичної та неокласичної шкіл, акцентуючи увагу на таких чинниках, як транспортні витрати, локальні ціни на чинники виробництва, структура виробництва («витрати – випуск»),

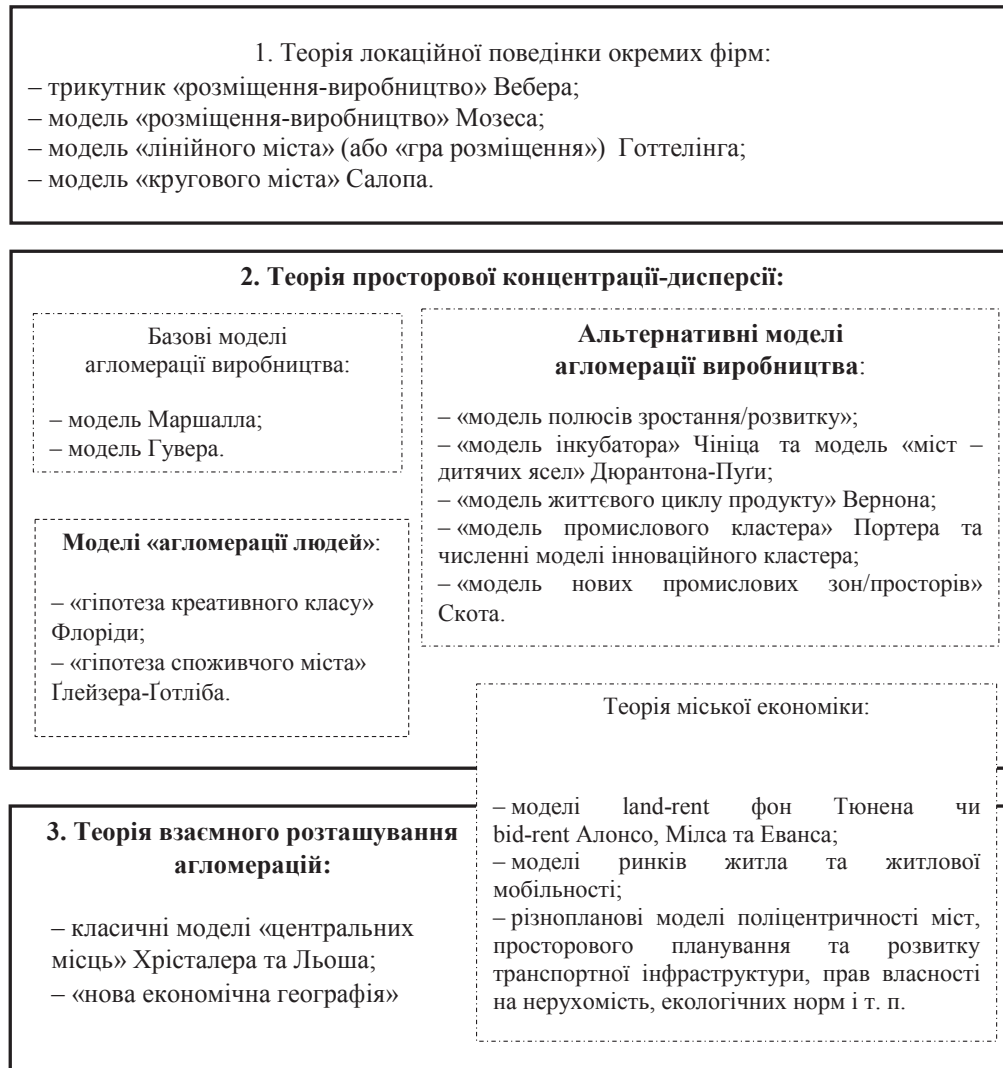


Рис. 1. Гносеологічний мейнстрим просторової організації економічного розвитку

Джерело: сформовано автором

наявність товарів-замінників, ринкова структура та рівень конкуренції. Типові теоретичні моделі у цьому руслі представлені:

- трикутником розміщення-виробництво А. Вебера [5] – згідно з апроксимаціями моделі, для максимізації прибутку фірмі потрібно розміститися у центроїді умовного трикутника, одним із кутів якого є локація ринку збуту, а двома іншими – основні постачальники ресурсів;

- моделлю «розміщення – виробництво» Л. Мозеса [6] – продовження моделі А. Вебера, що включає можливість взаємозамінності регіонів;

- моделлю «лінійного міста» (або «грою розміщення») Г. Готтелінга [7] – модель ігрової двоетапної некооперованої взаємодії учасників для визначення розташування своїх торгових точок у лінійному просторі та встановлення ціни на товар, за якої основною передумовою вибору конкретного продавця покупцем є відстань до нього;

- моделлю «кругового міста» С. Салопа [8] – схожа за апроксимацією з попередньою моделлю, однак географічний простір у ній розглянуто не в лінійному, а в круговому відображенні.

Проте зазначені моделі, аналізуючи роль окремих чинників для вибору локації фірми, не враховують комплексну природу сукупності їх впливів, що залишає відкритим проблему детермінації

домінуючих чинників. Окрім того, дослідження з позицій мікроекономіки не дає змоги дійти систематичного висновку стосовно пріоритетності для розміщення фірми варіанту з промисловою концентрацією чи дисперсією.

Загалом, розглядаючи загальні риси просторового розміщення виробництва, дослідники виділяють дві особливості [9]. По-перше, більшість промислових та комерційних секторів мають тенденцію до просторової концентрації. По-друге, відбувається просторовий розподіл самих виробничих осередків відповідно до їх розміру (так звана «урбанізаційна ієрархія»), що впливає на спектр секторів, що в них розміщуються: типово на території держави чи певного ринкового ареалу формується найбільше місто (часто столиця), де концентрується найбільша кількість типів економічної діяльності, а в міру зменшення розміру осередків кількість секторів у них також зменшується.

Питання просторової концентрації спорідненої виробничої діяльності насамперед пов'язане з ефектом масштабу (англ. *economies of scale*), а та складова частина ефекту масштабу, яка безпосередньо генерується просторовою близькістю виробництва, отримала назву «ефект агломерації» (англ. *agglomeration economies*). Першим, хто обґрунтував чинники ефекту агломерації, був

А. Маршалл [10], відповідно, всі традиційні типи агломерацій, створення та функціонування яких зумовлено експлуатацією ефекту масштабу, традиційно називають «маршалівськими» (найбільш характерний приклад такої агломерації – промисловий район). Так, А. Маршалл відзначав, що позитивний ефект масштабу пояснюється трьома чинниками, які іноді інтерпретуються як підвиди ефекту агломерації:

- перелив знань (англ. *knowledge spillovers*) – просторова концентрація виробничої діяльності споріднених секторів забезпечує легший доступ учасників до т. зв. «замовчуваної інформації» (англ. *tacit information*), що отримується як протягом офіційних зустрічей, так і завдяки неформальним контактам. Типовим прикладом використання ефекту переливу знань є концентрація міжнародних фінансових ринків, на яких ринкова інформація змінюється щохвилини, у вузьких локальних рамках *Wall Street, City of London* чи *Marunouchi*;

- локальні неторгові ресурси (англ. *non-traded local inputs*) – територіальна близькість спеціалізованих обслуговуючих фірм, яким вигідніше розміщуватися поблизу великої кількості виробників у ключових для агломерації секторах. Даний тип ресурсів називають «неторговими» для розмежування їх від постачання сировини чи напівфабрикатів, які розглядаються як «споживчі» ресурси (англ. *consumed inputs*) у моделях А. Вебера [11] та Л. Мозеса [12]. Прикладом локальних неторгових ресурсів можуть бути послуги фірм, що займаються тестуванням безпеки в автомобілебудівних агломераціях Штутгарту, Нагої чи Детройту;

- концентрація кваліфікованої робочої сили, що знижує рекрутингові витрати компаній і проявляється в кількісному та якісному аспектах: можливості оперативного реагувати на пікове зростання попиту на продукцію компанії; зменшенні тривалості і вартості підготовки та перепідготовки найманих працівників.

Зазначені три чинники ефекту агломерації, влучно окреслені Ж. Дюрантоном та Д. Пугою [13] як процес «навчання, обміну та узгодження» (англ. *learning, sharing, and matching*), дають змогу розглядати агломерацію як динамічний феномен одночасних процесів взаємодій. У своїй сукупності вони детермінують ефект масштабу, який є зовнішнім для кожної окремої фірми, однак внутрішнім для територіальної концентрації, що зумовлює її конкурентну перевагу перед більш «розрідженими» локаціями.

До певної міри канонічною в економічній літературі вважається також альтернативна класифікація ефектів агломерації, що вперше запропонована Б. Оліном [14], а згодом розвинута Е. Гувером [13; 14] і відрізняється від маршалівської перспективою розгляду елементів, а також тим, що до уваги беруться не лише секторальні, а й диверсифіковані агломерації. Згідно із запропонованою класифікацією, виділяють три типи ефектів агломерації:

1. Внутрішній ефект масштабу (англ. *internal returns to scale*) – генерується окремою фірмою за зростання обсягів виробництва переважно за рахунок поступового зменшення відносної частки постійних витрат та поглиблення розподілу праці. Традиційно вважається, що внутрішній ефект масштабу не є релевантним із маршалівськими ефектами агломерації, котрі за своєю природою є зовнішніми для фірми. Однак у розумінні Е. Гувера внутрішній ефект масштабу є виключно

просторовим феноменом, оскільки припускається, що він генерується завдяки значному обсягу інвестицій, які спрямовуються в окрему локацію, ігноруючи при цьому інші регіони (наприклад, *Fiat* у Турині).

2. Ефект локалізації (англ. *economies of localization*) – підвид ефекту агломерації, що стосується груп фірм одного чи близькоспоріднених секторів, які розміщені в одній локації. Типово ефект локалізації виникає завдяки формуванню відносно «замовник – постачальник» з одночасною експлуатацією всіх трьох маршалівських факторів ефекту агломерації: переливу знань, концентрації неторговельних послуг та кваліфікованої робочої сили.

3. Ефект урбанізації (англ. *economies of urbanization*) – підвид ефекту агломерації, який отримують локально концентровані фірми, що відносяться до неспоріднених секторів. Ефект урбанізації може розглядатися як певна сукупність внутрішніх ефектів масштабів та ефектів локалізації, яка виникає в агломерації з концентрацією виробництва різних секторів. Найважливішим аспектом при цьому є те, що зростання цін чинників виробництва, яке виникає внаслідок концентрації, повинно компенсуватися зростанням обсягів внутрішніх ринків в агломерації.

Окрім мейнстримових моделей виробничої агломерації, які ґрунтуються на постулатах А. Маршалла та Е. Гувера, можна також виділити низку альтернативних моделей, які пояснюють окремі аспекти процесу просторової концентрації виробничих сил. Найбільшої популярності в економічній літературі та політичних стратегіях здобули:

- «модель полюсів зростання/розвитку», що акцентує увагу на ролі ключових фірм чи галузей як локомотивів регіонального розвитку, які через певні канали (т. зв. «осі») транслюються на національний та глобальний рівні;

- «модель інкубатора», що асоціюється з дослідженнями Б. Чініца, який стверджував, що просторова концентрація секторально диверсифікованих фірм різного розміру може виконувати роль своєрідного «інкубатора» для появи нових фірм на відміну від промислових комплексів, які складаються з декількох великих фірм, що часто генерують основну масу допоміжних продуктів та сервісів на внутрішніх потужностях і не потребують значної кількості постачальників та посередників. Аргументація «моделі інкубатора» була посилена Ж. Дюрантоном та Д. Пугою [15] у їх дослідженні т. зв. «міст – дитячих ясел» (англ. *nursery cities*);

- «модель життєвого циклу продукту» Р. Вернона, яка часто використовується для характеристики якісних аспектів просторової інвестиційної структури;

- «модель промислового кластера» М. Портера, згідно з якою просторова близькість виробничих фірм максимізує взаємний трансфер знань, технологій, інформаційних потоків і є особливо актуальною для малих фірм, які покладаються переважно на зовнішні джерела інформації та технологій. На думку М. Портера, просторова концентрація (насамперед у рамках одного сектору) формує т. зв. «взаємну видимість» (англ. *mutual visibility*) поміж фірмами, що стимулює конкуренцію, а остання – інновації (не стільки винаходи, скільки нові ідеї, дизайн, маркетингові та комерційні рішення);

- «модель нових промислових зон/просторів», що походить від низки спостережень А. Скота у сфері урбаністичного планування та географії,

які привели деяких дослідників до висновку, що агломерації дрібних фірм мають тенденцію бути більш інноваційними, ніж агломерації, що формуються переважно з великих фірм.

Окрім моделей, які трактують локальну концентрацію виробництва, останнім часом усе більший науковий інтерес викликають теоретичні концепції «агломерації людей» з акцентом на соціальних аспектах просторової концентрації. Дві найпопулярніші моделі такого спрямування представлені «гіпотезою креативного класу» Р. Флоріді і «гіпотезою споживчого міста» Е. Глейзера та Дж. Готліба.

Гіпотеза креативного класу припускає, що в місцевостях, які є толерантними до культурних відмінностей серед членів спільноти, створюється сприятливе середовище для розвитку нетрадиційних підходів до генерації нових ідей, систем та продуктів.

Гіпотеза споживчого міста ґрунтується на тому, що висококваліфіковане населення з високим рівнем доходів усе частіше мігруватиме до великих міст, які можуть запропонувати вищий рівень «зручностей» на кшталт оперних театрів, музеїв, гастрономічних благ, світських подій і т. п.

Ключовими концептуальними моделями в рамках теорії центральних місць є класичні підходи В. Хрystalера та А. Льюша і більш сучасна модель відома як «нова економічна географія».

Модель В. Хрystalера вирізняється індуктивним підходом, оскільки більшою мірою ґрунтується на спостереженнях за поширенням міських поселень у Південній Німеччині, а не на екстраполяції певних концептуальних принципів. Модель А. Льюша є цілком дедуктивною, оскільки базується на розрахункових умовиводах, однак, як і попередня, приходить до схожого висновку про оптимальність шестикутних схем просторового розміщення. Щоправда, основний посыл обох моделей є відмінним: В. Хрystalер акцентував увагу на максимальному охопленні ринку з однієї виробничої локації, тоді як А. Льюш вираховував можливість обслуговування виробництва максимальною кількістю постачальників.

Основна ідея моделей у рамках «нової економічної географії» (НЕГ) є продовженням постулатів обох вищезазначених представників німецької школи економічної географії (однак розвивалася автономно від них) і полягає у тому, що виробнича концентрація чи урбанізація виникає незалежно від локальних особливостей чи унікальності (англ. *peculiarity and particularity*). Зародження НЕГ закладено у працях П. Кругман, який адаптував до географічного виміру ідеї та методологічний апарат із міжнародної економіки (зокрема т. зв. «нової теорії торгівлі») та низку абсолютно нових аналітичних підходів. Загальна рівновага в моделі НЕГ є поєднанням залежної від масштабів виробничої ефективності, часткової мобільності робочої сили та витрат на подолання географічної віддаленості, які у своїй сукупності генерують доцентрові чи відцентрові гравітаційні сили, що призводять до просторової концентрації чи дисперсії відповідно [5].

Висновки. Просторова концентрація виробництва (незалежно від того, чи вона сформувалася внаслідок експлуатації певних локальних ресурсів та ринків, чи виникла спонтанно в результаті гравітаційних процесів) розглядається нами як базова прерогатива глокалізації, оскільки у сформованих центрах (полюсах) формується своє унікальне середовище, яке, щоправда, знаходиться під перманентним впливом національних та глобальних потоків. Водночас просторова дисперсія виробництва сьогодні є все більшим проявом глобалізації, оскільки з розвитком транспорту, технологій передачі даних та управління процесами географічна віддаленість стає все меншим бар'єром, а отже, доцентрові гравітаційні процеси поступово ставатимуть усе більш розмитими. Однак, з іншого боку, знову зростає загроза, що надто високі торговельні витрати з просторового виміру перемістяться у міжцивілізаційний чи міжблоковий [16], тобто дисперсія виробництва всередині мегарегіонів буде відбуватися паралельно з обмеженістю міжрегіональних потоків та створенням нових «буферних зон», «стін» чи «завіс».

Список використаних джерел:

1. Лизун М.В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. Галицький економічний вісник. 2016. № 1(50). С. 155–163.
2. Local economic development. The World Bank. URL: [http:// worldbank.org/](http://worldbank.org/).
3. Tello M.D. From national to local economic development: theoretical issues. *Cepal review*. 2010.
4. Blair J.P. Local economic development: analysis and practice. Sage, 1995.
5. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. Журнал європейської економіки. 2009. № 3. С. 241–264.
6. Moses L.N. Location and the theory of production. *The Quarterly Journal of Economics*. 1958. Vol. 72. № 2. P. 259–272.
7. Hotelling H. Stability in competition. *Econ. Journal*. 1929. № 39. P. 41–57.
8. Salop S.C. Monopolistic competition with outside goods. *The Bell Journal of Economics*. 1979. P. 141–156.
9. McCann P. Modern urban and regional economics. Oxford Univ. Press, 2013.
10. Marshall A. Principles of economics: unabridged eighth edition. Cosimo, 2009.
11. Duranton G., Puga D. Micro-foundations of urban agglomeration economies. *Handbook of regional and urban economics*. Elsevier, 2004. P. 2063–2117.
12. Ohlin B. International and interregional trade. Harvard Economic Studies, Cambridge, MA. 1933.
13. Hoover E.M. Location theory and the shoe and leather industries. Harvard University Press, Cambridge, 1937.
14. Hoover E.M. Location of economic activity. McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 1948.
15. Duranton G., Puga D. Nursery cities: urban diversity, process innovation, and the life cycle of products. *Americ. Econ. Review*. 2001. № 5. P. 1454–1477.
16. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку. Наука молоді. 2013. Вип. 20. С. 40–46.

Лищинский И. О.

Тернопольский национальный экономический университет

ПАРАДИГМА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОКАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Исследованы и систематизированы теоретические концепции локального экономического развития. Освещен концептуальный аппарат, который объясняет пространственную концентрацию экономической и социальной активности. Выявлены факторы, на которых основывается концепция локального экономического развития.

Ключевые слова: локальное экономическое развитие, пространственная концентрация производства, глокализация, локальная экономика.

Lishchynskyy I. O.

Ternopil National Economic University

PARADIGM OF SPATIAL ORGANIZATION OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

Theoretical concepts of local economic development are investigated and systematized. The conceptual apparatus, which explains the spatial concentration of economic and social activity, is highlighted. The factors that underpin the concept of local economic development are revealed.

Key words: local economic development, spatial concentration of production, globalization, local economy.

UDC 338.12.017

Rodionova T. A.

Manceva O. G.

Odessa I. I. Mechnikov National University

IMPACT OF ENERGY RESOURCES PRICES ON THE CERTAIN COUNTRIES' BALANCE OF PAYMENTS STRUCTURE AND DYNAMICS

The cost of energy resources is analyzed. The balances of payments of certain countries are examined. The impact of energy prices on the countries' balance of payments is analyzed. Patterns and significance of energy prices influence on balances of payments are determined. Conclusions are drawn regarding the degree of influence and significance of energy prices in certain countries.

Key words: energy resources, cost, balance of payments, dynamics, countries.

Formulation of the problem. Nowadays, energy resources are very important components of economic relations and welfare of countries. Instabilities or certain changes in energy prices make significant impact on countries' economies. They may destabilize the whole economic system and indicate problems in other spheres. Because of that it is vital to understand how strong the influence of prices on the energy resources is in the countries connected with energy business. To make it clear, balance of payments and its dynamics should be considered and analyzed. It demonstrates the country's trade and general economic health.

Then the conclusions can be made about how much the energy resources' prices impact on economies and in which cases such influence is positive or negative. Further research may analyze and study how positive results of the impact can be obtained or negative effects can be avoided. It will have practical advice for countries considering increasing their economic stability.

Analysis of recent research and publications. Theoretical aspects of analyzing the energy resources' prices influence on economies were studied by many scientists. The list of them includes K. Rogoff, E. Dvir 'Three Epochs of Oil', Ronald A. Ratti, Joaquin L. Vespignani 'Oil

prices and global factor macroeconomic variables', D. Janvan de Ven, R. Fouquet 'Historical energy price shocks and their changing effects on the economy', G. Tverberg 'Continuously Rising Energy Costs Will Cripple The Economy', R. Inglesi-Lotz 'The impact of renewable energy consumption to economic growth: A panel data application', Ronald A. Ratti, Joaquin L. Vespignani 'OPEC and non-OPEC oil production and the global economy' and others [1-6].

Unresolved problems of the research. There is a vast variety of research on how energy influences the economy. But this research will focus specifically on analysis of how energy prices impact the countries' balances of payments. Previous studies were not specialized on countries' balances of payments dynamics and their correlation to energy prices.

The goal of the research is to analyze and to study the impact of the energy market on the economy and the balances of payments dynamics of certain countries.

Presentation of the main material of the study. The prices on natural gas, coal and oil are influenced by a number of other energy commodities and conditions of the market. So the prices on energy resources depend on a huge number of factors and it makes the energy market quite unstable and

unpredictable sometimes. However, there are still certain correlations and patterns that should be taken into consideration while talking about energy market pricing.

The research of D. Janvan de Ven, R. Fouquet 'Historical energy price shocks and their changing effects on the economy' considered the energy price abrupt changes and its influence on economic indicators such as import and GDP. It was stated that when the oil is getting more expensive, consumption of goods decreases. It effects negatively on GDP and so on the balance of payments of countries where the oil is imported [3]. And the following research will consider the opposite situation when the energy is being exported.

This research and events in the past show, that instabilities in oil market reflected on the whole world's economy. It means that most countries, especially those producing energy products suffered the most. It should have influenced on their balances of payments too. But nowadays, technology changes with a very high speed and every part of industry has been modernized. It seems that all potential problems can be preliminary monitored and fixed by machines and scientists. However, we still see that there is present a vast variety of risks which influence the world market and that the consequences are being hardly corrected.

There are present political, geopolitical, environmental, demand and supply, cost and other risks that may provide instabilities and raise different kind of problems. Because of that, countries and companies involved in energy business should carefully use risk management and be able to adapt to new external or even internal factors. This provides them new opportunities in further development of their business; otherwise, countries are going to have crisis.

The most important thing to be underlined is that oil prices have significant influence on the global natural gas market and its pricing. The evidence to the statement above is that a large number of long-term gas contracts historically have been indexed to the price of oil in Europe and Asia. Because of that, the oil prices instabilities affect gas prices of the global gas market noticeably.

The coal market is also known to be global. It is traded around the world, however to make it more efficient it was divided in two regional market. As it is generally known, these international markets are Atlantic and Pacific market. The reason to create the mentioned division was to get lower the prices through elevation of transportation efficiency. Owing to that, the transportation became much easier and cost-effective, as it is the main share of coal delivering price.

Another important feature of the coal market is that the coal prices have always been more stable and lower than prices on oil and gas. It is known to be one of the most affordable fuels. It is especially useful for developing countries as their neediness in energy is much higher despite the fact of considerable expenses [7].

The natural gas market also has its distinctive features. There are a lot of particular gas markets all around the Earth. There was seen a correlation in prices among them, however, it has eroded since 2009. The reason is to present different pricing systems. They demonstrate appropriate market circumstances and limited excess to arbitrage. There is an oil-indexed pricing system that is present on Asian market. It means that the prices

are determined in response to the change of oil demand and supply by oil market spot prices.

Despite this, the USA prices are primarily based on the North American gas market. The prices on the latter market are determined in gas-on-gas based prices. It means that there is a competitive process between numerous natural gas suppliers. The same trend is seen on the UK market. The prices are also gas-on-gas based; however the difference in continental Europe is that it is more influenced by oil-indexed prices when arbitrage opportunities exist.

The main feature of oil market pricing is that oil is not used directly. This causes certain difficulties in determining its value. It also introduces specific institutional features of formation of the international market of this product. The value is determined by the price of its petroleum products. In turn, the very pricing does not entirely depend from the real supply and demand of the market. It depends in greater extent on the exchange mechanisms [8].

By analyzing energy market pricing history the further conclusion can be obtained. All fossil fuels prices fell worldwide in 2015 and 2016. Crude oil prices have experienced the largest percentages decline since 1986 - the Brent oil average price fell down to 47%, which reflected on the growth of imbalance between the world supply and demand. With the largest decrease of percentage in the North America, natural gas prices fell in all regions. Coal prices have also fallen worldwide during the four recent years but the decline was not that significant [9].

According to the graph below, different trends in energy sources prices are seen. The energy prices data was taken from the International Energy Agency and converted into USD per million BTU to make the comparison possible [10]. First of all, the illustration demonstrates certain instability in prices of the given three kinds of energy resources; however, the biggest one is seen in the price on oil. The price was relatively stable from 2012 to 2014 but in 2015 a sudden significant decline happened. The price fell down from around \$27 to \$16 per million btu. The decline continued and the lowest price of nearly \$14 per million btu was pointed out in 2016. But then it started to rise and reached almost \$18 per million btu in the beginning of 2018. All of these trends can be seen from Figure 1.

To analyze the influence which energy market has on countries it was decided to take into consideration balances of payments dynamics of countries, which economies are largely dependent on energy business and in which energy products compose the biggest share of export. Thus, the connection and correlation of this sector with the economy would be much more obvious than while analyzing other economies. The balance of payments gives an idea of the country's participation in the world economy, the scale, the structure and nature of its foreign economic relations. What's more, it reflects structural imbalances in the economy that determine the different export opportunities and the needs for importing goods, capital and services.

Considering that energy producing countries' exports are mainly composed from energy products, it certainly influences on the countries' balance of payments state. The prices for energy products influence exports on a very large scale, in turn. The export volume affects the countries' income and further possible national consumption and

the import accordingly. The export prices also influence the competitive position of the country on the world scale. It means that those countries in energy business are highly dependent on the prices of the product they produce. And these facts are reflected on the balance of payments.

Taking into consideration stated above, further countries were chosen for their balances of payments analysis. These are Saudi Arabia, Russia and Qatar. The balance of payments data was taken from International monetary fund [11]. The total balances of payments of these countries were analyzed. The oil prices data was taken from the International Energy Agency [10].

It can be seen from Figure 1, that coal prices are mainly stable along the whole analyzed period. The gas prices did not have such significant changes as oil prices along this period too. So it would be rational to consider the oil prices changes and to seek correlation of chosen countries' balances of payments with them.

Using the graphic analysis method, the balances of payments' dynamics show approximately common trends in balances of payments of energy producing countries to the oil prices dynamics, as it can be seen on Figure 2. Oil products constitute nearly 70% of Saudi Arabian exports [12]. It means that oil price changes influence hardly the country's economy. It can be seen from Figure 2 that trend of Saudi Arabian balance of payments is almost totally the same as the oil price's changes. But the balance of payments' reduction was even worse than oil price decrease. So the decrease of the exported energy resource prices certainly affected the Saudi Arabia's balance of payments and, moreover, on a larger scale than the oil price decreased. This situation can be explained by the fact that the prices decreased and the exports did not just stay the same, but even diminished because of the membership of Saudi Arabia in OPEC and its agreement with some other oil producing countries to decrease their oil production.

Turning to the Russian balance of payments dynamics, such trends were obtained. Oil products make up nearly 50% of Russian exports [12]. This country's balance of payments trend does not match that much with the oil price changes as the previously researched country's balance of payments did. The trends are nearly common during 2012-2013 and 2015-2017. But during 2014-2015 and 2017-2018 they differ. It is known that there were sanctions implemented on Russia by European Union. Because of this both exports and imports have diminished. And despite that oil prices and exports decreased, even more significant reduction happened to Russian imports abruptly. That is the reason of the correlation absence during the period of 2014-2015. And in spite of the oil

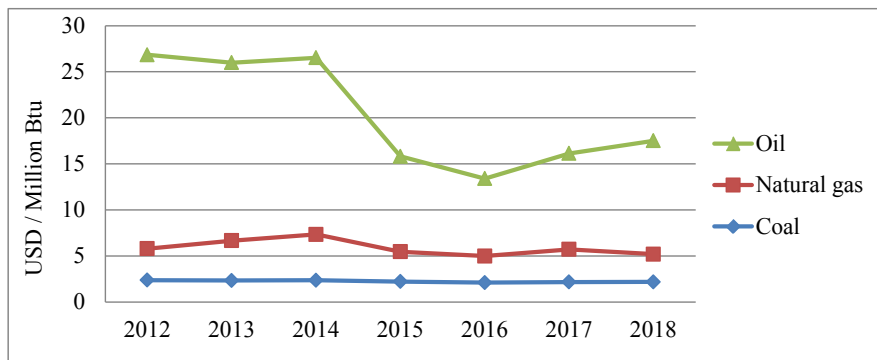


Figure 1. Power Generation Fuel Costs, USD per Million Btu

Source: [10]

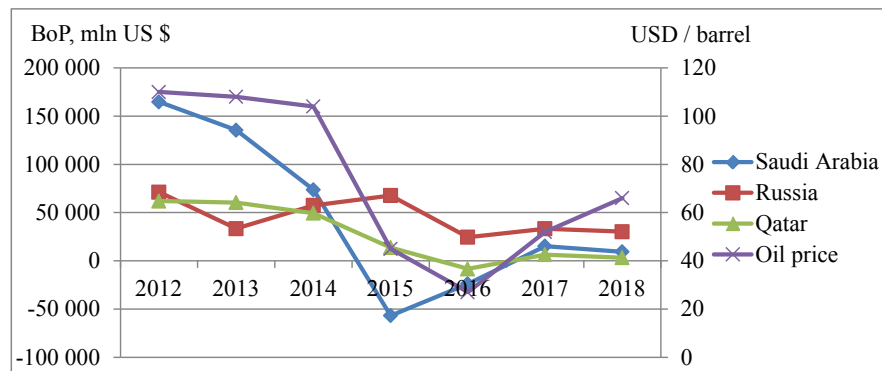


Figure 2. Balances of Payments to Oil Prices Correlation

Source: [10; 11]

prices increase during 2017-2018, Russian balance of payments remained the same.

Now, looking at Qatar, further features can be determined. Oil products make up more than 85% of Qatar exports [12]. This country's balance of payments dynamics is more stable than the Saudi Arabia's. However, the correlation still strongly persists. Its balance of payments was negative in 2016 but the Saudi Arabia's one was much far below zero from second part of 2014 and until second part of 2016.

To ensure that the correlation between chosen countries' balances of payments and oil prices exists, another kind of the statistical analysis can be used. By using correlation method the following results were obtained. Results from the Table 1 show, that there is very high correlation between Saudi Arabian and Qatar's balances of payments and oil prices. It is approximately 0.92 and 0.95 respectively. And that means that the correlation has direct dependency and strong because the coefficients are very close to 1. However, Russian balance of payments does not have that strong correlation with oil prices, as its correlation index is only 0.4. So it is closer to 0 and it means that the correlation is also positive but much lower.

Table 1
Balances of Payments to Oil Prices
Correlation Indexes

Country	Correl. Index
Saudi Arabia	0.915876
Russia	0.404961
Qatar	0.952408

Source: [10; 11]

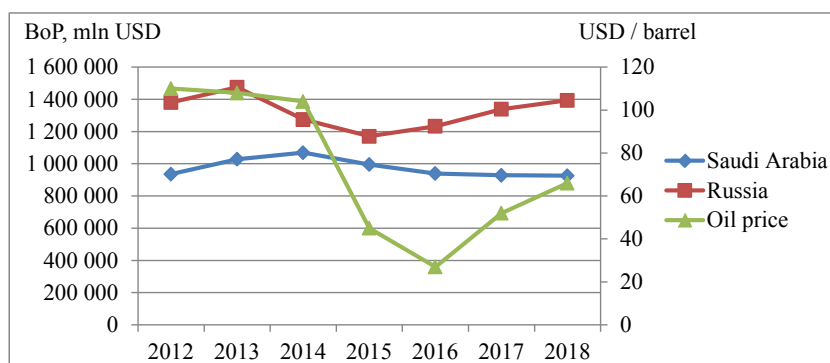


Figure 3. Investment Position to Oil Prices Correlation

Source: [11]

The described situation makes it obvious that the energy resources prices and exactly the oil prices changes have significant and undeniable impact on the balances of payments of energy producing countries. Despite Russian Federation has many other reasons of its balance of payments changes, the oil prices influence still can be seen. It means that prices on energy show up economic instabilities and weak sides that these economies have. The main weakness is one main product focus and insufficient diversification of national industries. These countries should develop other business areas and support small and middle-sized business, then the effect of energy prices changes will not be that significant.

It can be also assumed, that the investment position of the countries changes in line with the balance of payments. It means that the instability and the economic situation of the country influence investors who invest their free capital in economy to gain some reasonable profit. However, the economic imbalance makes those businessmen aware of the danger to lose the capital and they start to seek ways to make their investments safer. And this reflects in capital outflow and changing investment position of the country. To prove what is written above the investment position of Saudi Arabia and Russia were taken from International Monetary Fund (IMF) to analyze their correlation to changes in oil prices. Unfortunately, IMF did not provide data about Qatar's investment position and because of that it was not included into analysis.

The received results are following. As it is seen from the Figure 3, the investment position of Saudi Arabia and Russia was changing slightly. Comparatively, there were no abrupt increases or decreases. It can be explained by long term investments, confidence of investors in the energy industry, that it will not stop its existing, and considerable amounts of capital being invested in the countries, which are not that simple to withdraw and find another investment variant. What is more, it may be said that countries' investment positions returned to the same level which they have in 2012.

However, the correlation and connection between the changes of countries' investment positions and changes in oil prices somewhat persists. Considering Saudi Arabian investment position, it was increasing from 2012 to 2014 and then it was slightly decreasing. During 2016-2018 it was approximately on the same position. The oil prices correlated to the Saudi Arabian investment position during 2012-2016. But when the rise of oil prices started, investment position remained on the

same level as investors were not ready to return investments and the confidence in energy sector has fallen a little.

As for the Russian investment position changes, in contradiction to the Saudi Arabian one, the correlation to oil prices changes is seen during the second part of the graph. Its investment position started to decline considerably in 2013, when oil prices abruptly fell in 2014. The rise of investment position began a year earlier too. Russian Federation has other energy sources such as gas and coal and it is quite large to be subjected to different effects and

outside influences that are caused by a variety of factors. But certain trends' similarities can be observed still.

By using correlation method here to find out the strength of correlation, the following results were obtained. Results from the Table 2 show, that there is not that strong correlation between investment position and oil prices which the balances of payments have. The correlation coefficients of Saudi Arabia and Russia are around 0.49 and 0.64 respectively. Russian investment position has stronger correlation than Saudi Arabian but they are both positive which means direct dependency. So the results demonstrate that the dependency persists but it is medium.

Table 2

Investment Position to Oil Prices Correlation Indexes

Country	Correl. Index
Saudi Arabia	0.492502
Russia	0.636022

Source: [10; 11]

Conclusions. Energy prices are influenced by a variety of factors. And the pricing of energy products is very important for energy producing countries. It reflects on their economies and, that have been proved by the above research, on their balances of payments. The balance of payments, in turn, represents the rate of country's participation in the world economy, the structure and nature of its foreign economic relations. The researched energy producing countries, which are Saudi Arabia, Russia and Qatar, have oil as a significant part of their export. The analysis of these countries' balances of payments to oil prices correlation proved that the correlation persists indeed. All these countries' balances of payments revealed the same trends as the oil prices changes. Moreover, the investment position changes trend during 2012 to 2018 correlated to the oil prices changes too.

Further researches may analyze and study positive and negative results of the energy resources' prices impact and how benefits can be obtained or negative effects can be avoided. It will have practical advice for countries concerning their economic stability. In other case, further research may consider ways of monitoring, predicting and preventing of potential instabilities, risks and other specific problems that may occur or become the result of the instabilities.

References:

1. Eyal Dvir, Kenneth S. Rogoff. Three Epochs of Oil. The National Bureau of Economic Research, 2009. URL: <http://www.nber.org/papers/w14927.pdf>.
2. Ronald A. Ratti, Joaquin L. Vespignani. Oil prices and global factor macroeconomic variables. *Energy Economics*. 2016. Vol. 59. P. 198-212.
3. D. Janvan de Ven, R. Fouquet. Historical energy price shocks and their changing effects on the economy. *Energy Economics*. 2017. Vol. 62. P. 204–216.
4. G. Tverberg. Continuously Rising Energy Costs Will Cripple The Economy. Our Finite World. 2018. URL: <https://oilprice.com/Energy/Energy-General/Continuously-Rising-Energy-Costs-Will-Cripple-The-Economy.html>.
5. R. Inglesi-Lotz. The impact of renewable energy consumption to economic growth: A panel data application. *Energy Economics*. 2016. Vol. 53. P. 58-63.
6. Ronald A. Ratti, Joaquin L. Vespignani. OPEC and non-OPEC oil production and the global economy. *Energy Economics*. 2015. Vol. 50. P. 364–378.
7. The World Coal Association. Coal Market & Pricing. URL: <https://www.worldcoal.org/coal/coal-market-pricing>.
8. Morgunov E.V. Analiz neftianogo rynku i rekomendatsii po sovershenstvovaniyu rossiyskoi modeli birzevoi trgovli neftiu [Analysis of the oil market and recommendations for improving the Russian model of exchange trade in oil]. *University Bulletin*. 2010. Vol. 8. No. 2. P. 196–201.
9. The World of Changes. The World Energy Market Development until 2035. URL: <http://mirperemen.net/2016/08/razvitie-mirovogo-energeticheskogo-rynka-do-2035-goda/>.
10. International Energy Agency. Key World Energy Statistics. URL: <https://www.iea.org/statistics/kwes/prices/>.
11. International Monetary Fund Data. Access to Macroeconomic & Financial Data. BOP. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61545851>.
12. The Observatory of Economic Complexity. Countries. URL: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/>.

Родіонова Т. А.

Манчева О. Г.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ВАРТОСТІ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА СТРУКТУРУ ТА ДИНАМІКУ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ ОКРЕМИХ КРАЇН

Резюме

У статті проаналізовано вартість енергетичних ресурсів. Досліджено платіжні баланси окремих країн. Вивчено вплив цін енергоресурсів на платіжні баланси розглянутих країн. Визначено закономірності та значимість впливу зміни цін на енергоресурси на платіжні баланси. Сформульовано висновки щодо ступеня впливу і значимості цін на енергоресурси в економіках окремих країн.

Ключові слова: енергоресурси, вартість, платіжний баланс, динаміка, країни.

Родионова Т. А.

Манчева Е. Г.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ СТОИМОСТИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ НА СТРУКТУРУ И ДИНАМИКУ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН

Резюме

В статье проанализирована стоимость энергетических ресурсов. Исследованы платежные балансы отдельных стран. Изучено влияние цен энергоресурсов на платежные балансы рассматриваемых стран. Определены закономерности и значимость влияния изменения цен на энергоресурсы на платежные балансы. Сформулированы выводы относительно степени влияния и значимости цен на энергоресурсы в экономиках отдельных стран.

Ключевые слова: энергоресурсы, стоимость, платежный баланс, динамика, страны.

UDC 339.9

Yakubovskiy S. O.
Efendieva V. O.
Hryhorian R. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

FACTORS AFFECTING THE INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION OF THE CZECH REPUBLIC

In the article in order to study the impact of factors affecting on the international investment position of the Czech Republic regression models were constructed. Models research the impact of various independent variables on the main three dependent variables, such as foreign direct investments funds (liabilities), portfolio investments funds (liabilities), and other types of investments funds (liabilities). The emphasis is placed precisely on finding those independent variables, that in one way or another influence the inflow of foreign capital to the studied country. The models were developed on the basis of the annual statistical data for the period from 1996 to 2017.

Key words: foreign direct investment funds, portfolio investment funds, other types of investments funds, international investment position, direct dependence, income, yield.

Problem statement. The attraction of foreign capital is one of the most significant factors for the successful development of the Czech Republic. More than 87% of incoming investments in the Czech economy came from EU countries. The main investors in 2017 were: Germany (\$ 4.885 billion), Luxembourg (\$ 1.668 billion), France (\$ 669 million), Italy (\$ 630 million), Cyprus (\$ 384 million), Spain (\$ 275 million) and Sweden (\$ 280 million) [10]. One of the most significant factors for the successful development of the Czech Republic is precisely the attraction of foreign capital. FDI is an important component of the successful economic development of many countries, including the Czech Republic. The inflow of foreign capital in the form of direct investment contributes to the development of industries and the introduction of high technologies, creates new jobs and improves the skills of the workforce. A positive influence on FDI was made by the openness of the country to foreign trade. The main investors are the EU members. Many national industrial enterprises belong to German companies. It should be noted that the state is heavily dependent on foreign capital, since this is due to the admission of high technologies and distribution networks to the markets. Thus, attracting FDI has had a significant positive impact on the development and reconstruction of the country's economy. Thanks to investments, there were a stimulation of labor productivity and acceleration of economic modernization. Therefore, it was necessary to find which independent variables affect investment attraction. Based on the obtained results, it will be possible to understand how to make investment climate more attractive.

Analysis of recent research and publications. The research of theoretical aspects of comparative analysis and the direct study of the state's balance of payment, international investment position of the country, using regression models are carried out by many domestic and foreign scientists, including: Lomachynska I. [1], Boyd J., De Nicolo G., Rodionova T. [2], Sydorova Z. [3]. In addition to these scientists, the following international organizations are involved in studying and comparing economies of various countries: IMF, World Bank, Eurostat, OECD etc.

The purpose of the article is to find the factors affecting on the international investment position using regression analysis, and profitability of foreign investments in countries with transitive economies, on the example of the Czech Republic.

Presentation of the main material of the study.

The first model is influenced by independent variables on the foreign direct investment funds of the Czech Republic. The model was developed on the basis of the annual statistical data for the period from 1996 to 2017 [4; 5; 6; 8]. By removing all insignificant coefficients, i.e., their degree of influence tends to zero, it could be possible to draw up a regression model.

Student coefficients for each of the independent indicators correspond to the requirements (higher than 2.2 modulo). Based on the obtained table of coefficients, it can be seen that of all non-dependent variables, only GDP, income from direct investment, unemployment and portfolio investment funds (liabilities) affect the foreign direct investment funds – the expectations are confirmed.

The regression model is as follows:

$$FDI_l = 0,272 * GDP + 0,331 * d \text{ inc deb} + 0,057 * U + 0,443 * PORTF_l, \quad (1)$$

$$(t \text{ GDP} = 2,349), (t \text{ d inc deb} = 2,293),$$

$$(t \text{ U} = 2,312), (t \text{ Portf l} = 6,579).$$

Paying attention to the sign of the Beta coefficient, it is possible to analyze the direct dependence for all independent variables. Also Beta shows the degree of influence, significance. The greatest degree of influence on the foreign direct investment funds of the Czech Republic is provided by portfolio investment funds (liabilities). The following variables that have an impact on foreign direct investment are the income from direct investment of non-residents paid by the Czech Republic to non-residents (d inc deb), as well as the unemployment rate. Also, one of the most significant independent variable is GDP. The adequacy of the model is shown in the table 1.

The obtained dependencies need to be explained from an economic point of view. As it was shown earlier in the article, there is a direct relationship with all independent variables. Considering the income from investments as an independent variable, it's obvious that the more income non-residents receive, the more they invest in the Czech economy. The situation with the unemployment rate at first glance is not clear. However, as for attracting foreign investment in addition to macroeconomic indicators, there are other indicators. The Czech Republic is attractive for foreign investors primarily by the availability of inexpensive and skilled labor, a stable economic and political situation, as well as

a good geographical position. A positive influence on FDI was made by the openness of countries to foreign trade. And in the future, after attracting investment, the relationship changes, and it is thanks to foreign investment, the development of economic sectors and the introduction of high technologies occur, new jobs are created, and as a result, one of the main macroeconomic indicators, unemployment, decreases. The positive effect is observed in the economy as a whole in such forms as: employment growth and productivity growth, export growth, as well as GDP. After these consequences, it is clearly seen that the direct dependence on exports, on GDP, and on the level of unemployment, the dependence is already the opposite, with an increase in foreign direct investment in the Czech Republic, the unemployment rate decreases.

Having considered the positive aspects of attracting foreign direct investment, it is necessary to identify if there are any negative ones. After all, investment is in any case liabilities for the country, and it was analyzed foreign direct investment funds, i.e. accumulation of investments for all years, besides the influence and loss of full control of residents, it is also necessary to pay dividends to non-residents. And in any case, there is a risk of deterioration of the current account of the balance of payments of the Czech Republic. In order to check the dependence, it is necessary to construct a model.

The following model will explore the impact of cumulative foreign direct investment on the current account of the Czech Republic. In this case, direct investment will be considered as an independent variable. Also the exchange rate, as an independent variable. As a dependent the current account of the Czech Republic (CA) will be considered. It is necessary to construct a model and compare expectations with the actual effect of independent variables on the current account of the Czech Republic.

The obtained results show that foreign direct investment funds as well as the exchange rate have an impact on the current account. Analyzing the table, paying attention to the sign of the Beta coefficient, it is clear that the exchange rate is directly related to the current account. Foreign direct investment funds are inversely related to the current account of the Czech Republic. Foreign direct investment funds have negative consequences for the current account in the long run. The following regression model will be constructed in order to find out the degree of negative impact on the current account.

Regression model of factors affecting the current account of the Czech Republic

$$CA = 0,883 * ER - 0,829 * FDI \quad (2)$$

(t ER = 2,207), (t FDI = -2,071).

The model clearly shows the inverse relationship of foreign direct investment funds and the current account of the Czech Republic. The model suggests that with an increase in foreign direct investment funds, the current account of the Czech Republic will also decrease, which is evidence of the deterioration of the current account in the long term due to the inflow of foreign direct investment.

The same Beta coefficient shows the degree of influence, significance. An equally important indicator is the exchange rate, which has a direct impact on the current account of the country. Consequently, if this indicator increases in this case the increase implies more than the national currency per unit of foreign currency (devaluation of the Czech koruna) will lead to an increase in

the current account. It is important to note that not for all countries; export growth is expected after a devaluation of the national currency. The main criterion is the Marshall-Lerner condition. However, for the Czech Republic the Marshall-Lerner condition is fulfilled, according to which the sum of price elasticity of demand for export and import is more than one. Therefore, with the depreciation of the Czech koruna, the following processes occur, which need to be considered both in the short and long term.

In the short term, exports and imports remain unchanged, but prices for imported goods have increased, both for firms and for households, which is a negative consequence. So, the first effect of devaluation is the price effect, which worsens the trade balance, and later the current account in the short term (import becomes more expensive). The second effect is an increase in the volume of exported goods. That is, in the long-term period, exports are increasing, as it becomes more competitive, namely, cheaper for foreign importers. Regarding imports, in connection with the rise in price, the country reduces volumes, which leads to an improvement in the current account.

After analyzing the factors affecting foreign direct investments funds, as well as the impact of direct investment funds on the current account of the Czech Republic and on the economy as a whole. It is possible to conclude that an increase in foreign direct investment funds leads to a deterioration of the current account, as well as an increase in foreign debt in the long run. On the other hand, at the macroeconomic level, it is recommended for the resilience of the national financial system.

Next, it is necessary to consider the impact of all the previously selected independent variables on the portfolio investment funds of the Czech Republic. By removing all insignificant coefficients, i.e., their degree of influence tends to zero, it is possible to draw up a regression model. The model was developed on the basis of the annual statistical data for the period from 1996 to 2017 [4; 5; 7; 9].

Obtained coefficients show that all non-dependent variables, the interest rate and the income of non-residents on portfolio investments influence on portfolio investment funds. The first component is inversely related to portfolio investment funds, and incomes of non-residents on portfolio investments are directly dependent.

It is necessary to construct a regression model and, after analyzing, find out the extent to which each independent variable affects the portfolio investment funds.

The regression model is as follows:

Regression Model of Portfolio Investment Funds (liabilities) of the Czech Republic

$$Portf \ l = 0,806 * p \ inc \ deb - 0,218 * IR, \quad (3)$$

(t p inc deb = 8,704), (t IR = -2,359).

The greatest degree of influence on the portfolio investment funds of the Czech Republic is exerted by non-resident income from portfolio investment, i.e. this means that with an increase in this indicator, it will lead to an increase in the portfolio investment funds of the Czech Republic. Further, the most significant independent variable, that is also an important indicator of attracting portfolio investment, is the interest rate. If this indicator decreases, it will lead to an increase in the portfolio investment funds of the Czech Republic.

The model indicates that the interest rate is inversely related to the portfolio investment funds of the Czech Republic. This dependence is explained by the influence of the interest rate on the profitability of investments, and ultimately on the costs of investments. Further, the greater the return on investment, and the lower the costs, the more investment flows into the country. There is a suspicion that with a decrease in the interest rate, incomes of non-residents from portfolio investments increase. In order to be confident in the forecast, it is necessary to build another model and check what effect the interest rate has on non-residents income from portfolio investments. For this, the interest rate will be taken as an independent variable, as well as the exchange rate, as a dependent income of non-residents on portfolio investments.

After analyzing the obtained results, it could be concluded that the expectations are confirmed. Indeed, there is an inverse relationship between the interest rate and portfolio investment funds, and the dependence is quite strong. As regards the exchange rate, the dependence is inverse, which is also explained in terms of return on investment. The regression model will look like this:

$$p \text{ inc deb} = -0,221*IR - 0,694*ER, \quad (4)$$

(t IR = -2,046), (t ER = -4,547).

It is clear from the model that with a decrease in the interest rate, it will lead to an increase in the income of non-residents from the portfolio investments of the Czech Republic. Regarding the exchange rate, a decrease of this indicator (the national currency becomes more expensive) will lead to an increase in non-residents' income from the portfolio investments of the Czech Republic. It means that when the national currency appreciates in relation to other currencies (revaluation), the attractiveness of the economy for attracting portfolio investments grows, and investments also increase, and therefore portfolio investment funds.

Next, can be considered the impact of all the previously selected independent variables on the funds of other types of investments of the Czech Republic. Before drawing up the model, it is necessary to comment on the results obtained during the analysis.

Having considered the results of calculations, it could be drawn the following conclusion. Student coefficients for each of the independent indicators correspond to the requirements (higher than 2,1 modulo). Based on the obtained table of coefficients, it can be seen that of all the independent variables, only the interest rate, the current account of the balance of payments, as well as government spending, affect the funds of other types of investments. Moreover, the interest rate and the current account of the balance of payments are inversely related to the funds of other types of investments of the Czech Republic. Government

spending is directly dependent on funds of other types of investments of the Czech Republic.

Regression model of Other Types of Investment funds (liabilities) of the Czech Republic

$$O \text{ I} = 0,570*GOV - 0,302*IR - 0,133*CA, \quad (5)$$

(t GOV = 4,413), (t IR = -2,961), (t CA = -2,198).

The greatest impact on the funds of other types of investments in the Czech Republic is provided by the variable – GOV. Next, the most significant independent variable is the interest rate. The next significant variable is the current account of the balance of payments, are inversely related to funds of other types of investments. Decreasing of this variable will lead to an increase in funds of other types of investment.

Having considered all types of investments in the economy of the Czech Republic identified, and also analyzed the most significant indicators affecting the international investment position of the Czech Republic, it is necessary to determine the impact of all three types of investments on the total amount of assets controlled in the Czech Republic by foreign investors. In order to define this, the empirical method and construction of trivial regression model could be used. It should be noted that the model will include an indicator that has not previously been considered, such as the total amount of assets controlled in the Czech Republic by foreign investors (L). All three types of investments were selected separately as independent variables. The results of the analysis were as follows. The share of all types of investments in the total amount of assets controlled in the Czech Republic by foreign investors: foreign direct investments – 52%, portfolio investments – 20% and other types of investments – 28% [4].

Based on the obtained coefficient table, it can be seen that foreign investors control the assets of the Czech Republic to the greatest extent by means of foreign direct investments, therefore, this article is the most significant of all independent variables that affect the dependent variable – liabilities of the Czech Republic to foreign investors. The next most important item in terms of influence is other types of investments (liabilities). The least significant of all three types of investment is portfolio investment (liabilities). All three types of investments are directly dependent on the total liabilities of the Czech Republic.

Non-residents of the country receive income from investments, By investing in the economy of the Czech Republic, if direct investment, as was proved above, has the greatest influence, as well as the largest share compared to all liabilities of the Czech Republic. Therefore, the income that the Czech Republic pays for all three types of investments to non-residents, should prevail directly on direct investment. Also, income from direct investments should have the greatest impact on the amount of income received by non-residents. In order to

Table 1

The adequacy of the models

	Dependent variables		
	FDI I	Portf I	Other I
Student's t-test	t > 2,2	t > 2,2	t > 2,1
R-squared form	0,995 (99,5%)	0,945 (94,5%)	0,955 (95,5%).
F-statistics	597,720	75,288	81,413
Durbin-Watson Test (critical value)	1,701	1,532	1,655

Source: by the authors

verify this, it is necessary to find and designate the amount of income paid by the Czech Republic to non-residents (inc deb), and take this indicator as a dependent variable.

Having considered the results, it is clear that in this case the incomes for all three types of investments were chosen as independent variables. After analyzing, it is possible to come to the following conclusion: income from direct investments paid by the Czech Republic to non-residents prevail over income from other investments (90%), and also has the greatest degree of influence on the income of non-residents in general. Based on the obtained table of coefficients, it can be seen that the following influential indicators are portfolio investment income (6%), and then income from other types of investment (4%) [7].

Having considered the degree of the influence of income on various types of investments on the income of non-residents as a whole, the most significant indicator will be found out as income on direct investment. Also analyzing the total amount of liabilities of the Czech Republic, it is turned out that direct investments are also the most influential and have the largest share comparing with portfolio or other types of investments. Despite this, assessing the profitability of investments may turn out to be another type of investment, according to which foreign investors receive a greater return (estimated in this case in %). In order to define this, it is necessary to measure the total profitability for all three types of investments (inc deb / L), and then measure the profitability separately for each type of investment. After that, using the program, it is necessary to find, which of the three types of foreign investment in the Czech Republic, have the greatest profitability.

Denote the variables as follows: (the variables could be denoted as follows):

d inc deb / d l is the yield on foreign direct investment,

p inc deb / p l – yield on portfolio investment,

o inc deb / o l – yield on other types of investments.

So the assets that foreign investors control in the Czech Republic, through foreign direct investment, along with a specific weight, as well as obtaining a larger income in the sum (which is quite logical, because whatever the yield, direct investment is much more prevalent over other types of investments.). FDI also have the highest yield compared to the two other types of investments.

The opposite picture is observed with portfolio and other types of investments, as it was said earlier, the returns on portfolio investments were the following after direct investments, according to the degree of influence on the income of non-residents from investments in general. Exploring the yield of investment, it is clearly seen that portfolio investment has a higher yield than other types of investment. But after analyzing the total number of investments, other types of investments are much more than portfolio

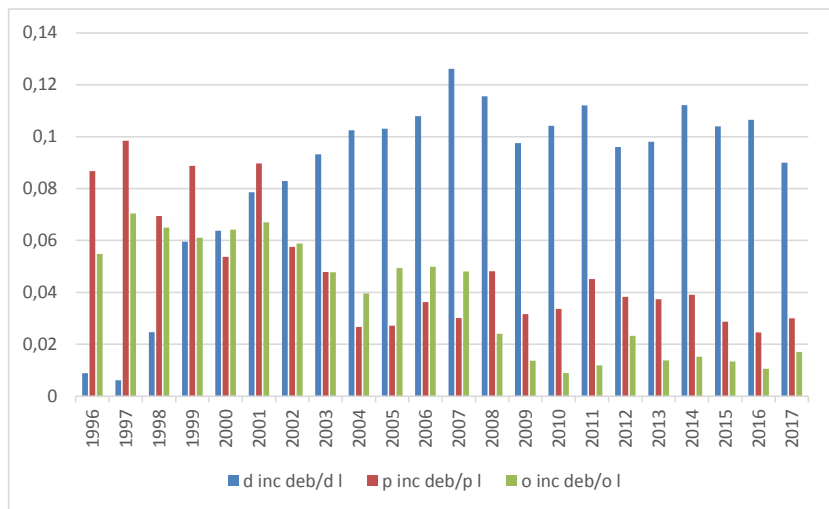


Figure 1. Yield for all three types of foreign investments 1996–2017
Source: [4; 5]

ones. This proves once again that the profitability on portfolio investment is higher than on other types of investment. In 2017, the yield on all three types of investments was as follows: on foreign direct investment – 9%, on portfolio investment – 3,1%, on other types of investments – 1,7%.

The Czech Republic pays dividends by a foreign investor with the highest yield on direct investments. After analyzing which type of Czech investment has the highest yield, it is clear that the return on other types of investments of the Czech Republic has the most effect on total profitability of Czech investments, if it is considered the average for 1996-2017 (fig. 2).

It can be seen from the diagram, after 2010 the situation changed and the assets of Czech investors abroad, controlled by foreign direct investment, began to have the highest return. It is also important to note that Czech investments have much lower returns than foreign investments in the Czech Republic. In 2017, the yield on all three types of investments was as follows: on foreign direct investment – 4,1%, on portfolio investment – 1,5%, on other types of investments – 2,1%.

Conclusions. Paying attention to direct investment funds of the Czech Republic, the greatest degree of influence on them is provided

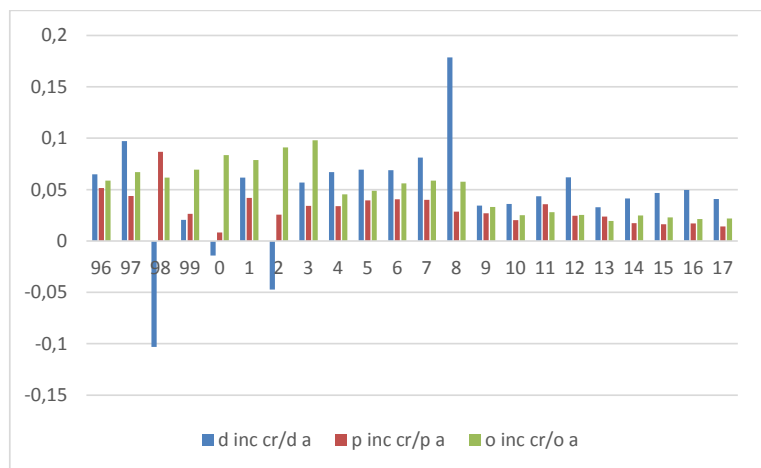


Figure 2. Yield for all three types of Czech investments 1996–2017
Source: [4; 5]

by portfolio investment funds (liabilities), by the income from direct investment of non-residents paid by the Czech Republic to non-residents (d inc deb), by unemployment rate and by GDP.

Positive and negative aspects of attracting foreign direct investment were also found. The positive effect is observed in the economy as a whole in such forms as: employment growth and productivity growth, export growth, as well as GDP. After these consequences, it is clearly seen that there is the direct dependence on exports, on GDP, and on the level of unemployment, the dependence is already the opposite, with an increase in foreign direct investment in the Czech Republic, the unemployment rate decreases. The negative aspects: that an increase in foreign direct investment funds leads to a deterioration of the current account, as well as an increase in foreign debt in the long run.

It is considered the impact of all the previously selected independent variables on the portfolio investment funds of the Czech Republic. Of all the variables, the interest rate and the income of non-residents on portfolio investments have the real impact. The first component is inversely related to portfolio investment funds, and incomes of non-residents on portfolio investments are directly dependent. Also the effect of the interest rate on non-residents income from portfolio investments has been proven. There is an inverse relationship between the interest rate and portfolio investment funds.

The greatest impact on the funds of other types of investments in the Czech Republic is provided by the variable – GOV. Next, the most significant

independent variables are the interest rate and current account of the balance of payments. They are inversely related to funds of other types of investments.

All types of investments in the total amount of assets controlled in the Czech Republic by foreign investors and the share of each type separately as well as the share of income of all three types of investments to non-residents in the total amount of income paid by the Czech Republic to foreign investors were analyzed.

The yield for all three types of foreign investments 1996-2017 was found and compared. Foreign direct investments have the largest share, as well as the highest yield. Portfolio and other types of investments, the returns on portfolio investments were the following after direct investments, according to the degree of influence on the income of non-residents from investments in general. Exploring the yield of investment, it is clearly seen that portfolio investment has a higher yield than other types of investment. But after analyzing of the total number of investments, other types of investments are much more than portfolio ones.

Paying attention to profitability, it is also necessary to note that Czech investments have much lower returns than foreign investments in the Czech Republic. In 2017, the yield on all three types of investments was as follows: on foreign direct investment – 4,1%, on portfolio investment – 1,5%, on other types of investments – 2,1%. And the foreign investors in 2017 have the yield on all three types of investments: on foreign direct investment – 8,6%, on portfolio investment – 4%, on other types of investments – 3,1%.

References:

1. Gural A., Lomachynska I. FDI and financial development as determinants of economic growth for V4 countries. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. № 4(4). P. 59-64.
2. Boyd, John H., De Nicolo, Gianni, Rodionova, Tatiana. Banking Crises and Crisis Dating: Disentangling Shocks and Policy Responses. March 3, 2018. URL: <https://ssrn.com/abstract=3161013-2018>.
3. Sydorova, Z., Yakubovskiy, S. Development Prospects of London as the World's Financial Center in the Conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. No 4. P. 238-243.
4. International Investment Position. IMF. URL: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sid=1390030341854>.
5. International Financial Statistics (IFS). IMF. URL: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sid=1390030341854>.
6. Financial soundness indicators. IMF. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61404590>.
7. BOP Analytic Presentation. IMF. URL: <http://data.imf.org/?sk=b4a9517a-a080-4d8a-b1dd-d1bba58213b7&sid=1390030109571>.
8. World Economic Outlook Database. IMF. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>.
9. Government deficit/surplus, debt and associated data. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>.
10. Czech National Bank. URL: <https://www.cnb.cz/en/index.html>.

Якубовський С. О.

Ефендієва В. О.

Григорян Р. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА МІЖНАРОДНУ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПОЗИЦІЮ ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

Резюме

У статті для вивчення чинників, що впливають на міжнародну інвестиційну позицію Чеської Республіки, побудовано регресійні моделі. Вони досліджують вплив різних незалежних змінних на основні три залежні змінні, такі як фонди прямих інвестицій (зобов'язання), портфельні інвестиційні фонди (пасиви) та інші види інвестиційних фондів (зобов'язання). Акцент робиться саме на виявленні тих незалежних змінних, які так чи інакше впливають на приплив іноземного капіталу до досліджуваної країни. Моделі розроблено на основі річних статистичних даних за період із 1996 по 2017 р.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, портфельні інвестиційні фонди, інші види інвестиційних фондів, міжнародна інвестиційна позиція, пряма залежність, дохід, дохідність.

Якубовский С. А.

Эфендиева В. О.

Григорян Р. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЗИЦИЮ ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Резюме

В статье для изучения факторов, влияющих на международную инвестиционную позицию Чешской Республики, построены регрессионные модели. Они исследуют влияние различных независимых переменных на три основные зависимые переменные, такие как фонды прямых иностранных инвестиций (обязательства), фонды портфельных инвестиций (обязательства) и другие виды инвестиционных фондов (пассивы). Акцент делается именно на поиске тех независимых переменных, которые так или иначе влияют на приток иностранного капитала в исследуемую страну. Модели были разработаны на основе годовых статистических данных за период с 1996 по 2017 г.

Ключевые слова: фонды прямых иностранных инвестиций, портфельные инвестиционные фонды, другие виды инвестиционных фондов, международная инвестиционная позиция, прямая зависимость, доход, доходность.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.4:330.341.1.014-026.23](477)

Масюк Ю. О.
Білоус С. В.
Біланюк О. П.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЙБІЛЬШИХ МІСТ УКРАЇНИ НА МАКРОРІВНІ

У статті проаналізовано деякі аспекти зростання економічного потенціалу України в розрізі індустріального складника та інвестиційної політики. Охарактеризовано особливості рушійних сили економіки України в постіндустріальний період, а також особливості функціонування різних галузей економіки в 2017–2018 рр. Проаналізовано роль п'яти найбільших міст України за сучасних умов як економічних, демографічних, соціальних, промислових центрів країни, а також поведено їх порівняльну характеристику.
Ключові слова: економічний потенціал, управління, макросередовище, інвестиції, підприємство.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України залишається низькоконкурентною, підстави щодо розширення експорту, у якому переважає орієнтація на сировину, суттєво обмежують перспективи для підвищення кількісних та якісних параметрів економіки за її нинішньої структури. Однак деякі регіони та міста України вже мають вищі показники валового продукту на одного мешканця, ніж у низці регіонів ЄС. Недооцінка впливу людських ресурсів, історичних аспектів індустріалізації, наявність засобів транспортної, індустріальної, туристичної інфраструктури, а також перелік інших супутніх проблем, що виникли за період незалежності України поставило нашу державу перед необхідністю зміни фінансово-економічної та торговельної політики, а разом із тим зумовлює переорієнтацію економіки країни на інший лад.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних питань щодо ролі економічного потенціалу в розвитку господарського комплексу займалися такі науковці, як І.М. Барило, О.О. Безручко, В.В. Близнюк, В.Ф. Савченко, М.Г. Судоргін, Р.В. Манн, К.Д. Плигач, В.М. Прохорова та ін. Однак сьогодні в умовах нестабільного розвитку економіки та постійного впливу чинників зовнішнього середовища дослідженню економічних, соціальних, туристичних, інфраструктурних питань приділяється недостатньо уваги з боку фахових науковців, дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри економічно складне становище існує можливість для зміцнення бази економічного середовища, посилення економічної спроможності населення та бізнесу. Однак чинники такого зростання нині недостатньо висвітлені в наукових публікаціях, а питання структурних економічних перетворень на користь інновацій та галузевої переорієнтації національного господарства не завжди розглядаються науковцями як пріоритетні напрями дослідження.

Мета статті полягає у розвитку теоретичної бази аналізу ефективного використання економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах. Недостатня відпрацьованість деяких аспектів проблеми дає змогу говорити про труднощі у визначенні основних її складників, а складність і неоднознач-

ність проблеми ефективного використання економічного потенціалу підприємства вимагають проведення додаткових досліджень у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед усіх великих міст України сьогодні можна виділити тільки п'ять економічних і демографічних осередків, які не просто вирізняються своїми масштабами, а є центрами тяжіння на міжрегіональному рівні чи виконують важливі функції в загальнонаціональному масштабі.

Насамперед головним містом України є столиця Київ (2,94 млн. жителів на 2018 р.) та чотири менші міжрегіональні центри: Харків (1,47 млн. осіб), Дніпро (1 млн. осіб), Одеса (1,01 млн. осіб) та Львів (0,76 млн. осіб). Усі вони, крім Києва та Харкова, протягом останніх років є нестабільними мільйонниками, оскільки кількість постійних жителів Одеси чи Дніпра коливалася на межі цього показника, а також опускалася нижче у зв'язку з природним зменшенням/збільшенням, що нестабільно компенсувалося напливом переселенців з інших міст після початку військових дій у зоні АТО в 2014 р.

Однак за своєю роллю в економічному, соціальному, демографічному житті країни ці міста все-таки впевнено виділялися протягом багатьох років серед інших найбільших у країні. Навіть якщо, наприклад, Маріуполь (0,46 млн. осіб), Миколаїв (0,48 млн. осіб), Кривий Ріг (0,63 млн. осіб) чи Запоріжжя (0,74 млн. осіб) мали не набагато меншу кількість мешканців або й часто більші обсяги промислового виробництва порівняно зі Львовом, Одесою чи Дніпром, сьогодні вони не володіють тим міжрегіональним значенням, що міста з так званої першої п'ятірки. Крім того, вони останніми роками значно швидше, ніж перша п'ятірка, втрачали свій людський та економічний потенціал разом зі стагнацією та занепадом успадкованої з радянського минулого технічно застарілої важкої промисловості.

Тим часом п'ять найбільших міст щороку дедалі більше утверджуються як багатофункціональні економічні центри у відповідних частинах країни, ніж просто промислові чи транспортні осередки [1; 4, с. 22–23]. Після тривалого періоду зменшення кількості населення останнім часом у містах «великої п'ятірки» триває процес стабілізації, а в час-

тині з них навіть поновилося зростання. Від Запоріжжя, Кривого Рогу чи Маріуполя їх вирізняють і чималі передмістя, чисельність мешканців яких здебільшого сягає сотень тисяч жителів [6, с. 24].

До того ж ці міста мають значні території обслуговування, які забезпечують їм порівняно стабільні перспективи зростання в умовах далекого від завершення процесу урбанізації в Україні. Хоча вже сьогодні вони не поступаються, а в низці випадків і перевершують за кількістю мешканців низки європейських столиць. Наприклад, у Братиславі живе тільки 0,43 млн. жителів, у Вільнюсі – 0,55 млн., Ризі – 0,64 млн., Загребі – 0,8 млн., Стокгольмі – 0,94 млн., Белграді – 1,17 млн., Софії – 1,24 млн., Празі – 1,3 млн. осіб.

Нині навіть без урахування приміських зон і не зареєстрованих офіційно фактичних мешканців у п'яти найбільших центрах країни проживає майже кожен п'ятий її громадянин (без тимчасово окупованих територій АР Крим та зони АТО). А разом із приміською зоною зосереджено більше як третина ефективно зайнятих працівників і до половини економіки України [8; 9].

На жаль, українська статистика не має даних про обсяг валового регіонального продукту для окремих міст країни, крім Києва, який водночас є одним із регіонів, тож контури ваги найбільших міст загалом та окремих із них в економіці країни доведеться окреслювати на основі наявних даних за окремими показниками, наприклад за обсягами реалізації всіх товарів і послуг підприємствами, промислового виробництва або кількістю штатних працівників.

Частка підприємств п'яти найбільших міст за обсягом реалізації товарів і послуг у 2017 р. сягала 54% загальноукраїнських обсягів (4,06 трлн. грн. із 7,58 трлн. грн.). При цьому різко виділявся на тлі інших не лише Київ, а й Дніпро. В останньому обсяги продажів торік майже вдвічі перевищили показники Харкова чи Одеси. Водночас слід робити поправку на те, що йдеться про продажі, зокрема й оптові, компаній, які зареєстровані у відповідних містах. Наприклад, три чверті оборотів «великої п'ятірки» забезпечували підприємства Києва, обсяги яких були на порядок більшими від будь-якого іншого міста (рис. 1).

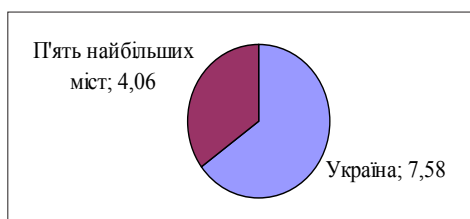


Рис. 1. Обсяг реалізацій товарів та послуг у 2017 р., трлн. грн.

Джерело: складено на основі [3]

У «великій п'ятірці» зосереджена майже третина (31%) усіх штатних працівників України. Саме відрахування із зарплат останніх нині становлять фінансову основу наповнення місцевих бюджетів. Штатні працівники великих і середніх компаній є основою білого ринку зайнятості в країні, забезпечують, окрім відрахувань до місцевих бюджетів, ще й стабільний попит на товари та послуги, кредитування фізичних осіб – від споживчого до іпотечного. За цим показником на тлі інших вирізняються Київ і Дніпро, де кількість штатних працівників у розрахунку на тисячу мешканців є значно більшою, не лише порівняно з показниками по країні загалом, а порівняно з Харковом, Одесою та Львовом.

Попри велику концентрацію в найбільших містах країни штатних працівників великих і середніх компаній вони є також осередками концентрації малого бізнесу (рис. 2). Наприклад, тільки в Києві та Харкові (дані щодо розвитку малого бізнесу в розрізі окремих міст інші регіональні управління статистики не оприлюднюють) функціонує майже третина всіх малих підприємств України (99 тис. із 322 тис. компаній) [7].

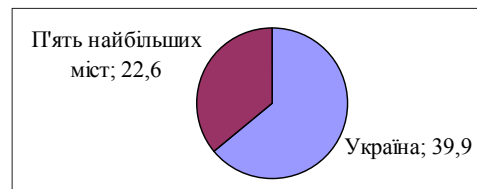


Рис. 2. Кількість штатних працівників (окрім мікрофірм) на початку 2018 р., млн. осіб

Джерело: складено на основі [3]

Найбільші центри країни є й основними порталами залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Хоча їхня роль у цьому процесі також украй нерівномірна. Загалом на «велику п'ятірку» припадає майже 57% усіх залучених до країни ПІІ за весь час незалежності.

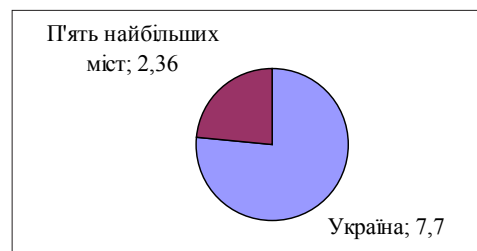


Рис. 3. Обсяг прямих іноземних інвестицій на початку 2018 р., \$ млрд.

Джерело: складено на основі [3]

Водночас спостерігається величезна різниця між Києвом, який залучив близько половини всіх зовнішніх інвестицій країни (\$19,3 млрд. із \$39,9 млрд.), та іншими чотирма найбільшими містами, сукупний показник яких становить тільки \$3,3 млрд, або трохи більше 16% ПІІ, вкладених в Україну, без урахування Києва. Першість тут як за загальним обсягом, так і в розрахунку на одного мешканця, також тримає Дніпро (\$1,67 млрд.), на другому місці – Львів (\$656,3 млн.), далі – Одеса (\$530,9 млн.) і останній серед «великої п'ятірки» Харків із \$427,6 млн. (рис. 4).

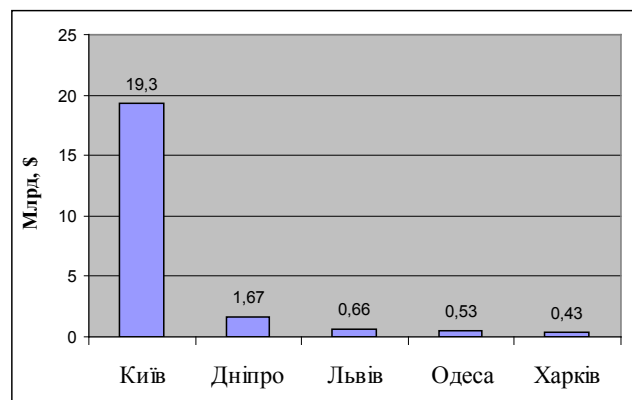


Рис. 4. Залучені прямі іноземні інвестиції у 2018 р., \$ млрд.

Джерело: складено на основі [3]

Водночас на п'ять найбільших міст країни припадає тільки 20% її промислової продукції, що майже відповідає їхній частці в населенні підконтрольної Україні території. Промислові потужності зазвичай зосереджені в зовсім інших, менших містах, навіть тих самих регіонів. Роль промислової індустрії у містах-мільйонниках щороку зменшується, навіть у таких традиційно індустріальних регіонах, як Придніпров'я.

Наприклад, за обсягом промислової продукції Дніпро надто поступається Кривому Рогу (115,2 млрд. грн. та 159,5 млрд. грн.), а в перерахунку на особу й низці менших індустріальних міст регіону (Кам'янському, Нікополю, Павлограду). В Одеській області невелике місто Южне виробляє майже половину обсягу промислової продукції обласного центру, попри те, що за розміром воно у десятки разів менше від Одеси. У Харкові обсяг реалізованої промислової продукції в 2017 р. становив тільки 72,8 млрд. грн, що у півтора рази менше, ніж у Дніпрі, та майже удвічі порівняно з тим же Кривим Рогом, який у 2,5 рази менший від нього за кількістю мешканців. А найбільш індустріалізованим районом Харківської області є Балаклійський район, який попри в десятки разів меншу кількість населення виробляє лише в півтора рази менше промислової продукції, ніж Харків.

Попри стереотипи лідером за промисловим виробництвом серед п'ятірки є Київ: 172,8 млрд. грн. – це обсяг, який майже в півтора рази перевищує аналогічний показник Дніпра, у 2,4 рази – Харкова, у 4,4 рази – Львова та майже в сім разів Одеси (табл. 1). А це свідчить, що навіть у перерахунку на одного мешканця столиця все ще не має рівних за рівнем розвитку індустріального сектору економіки серед інших найбільших центрів країни за винятком Дніпра.

Таблиця 1

Обсяг промислової продукції у 2017 р.

№ з/п	Місто	Млрд. грн.
1.	Київ	172,8
2.	Дніпро	115,2
3.	Харків	73,1
4.	Львів	39,8
5.	Одеса	25,9

Джерело: складено на основі даних Держстату

До того ж індустріальний сектор Києва має свою специфіку: його основу сьогодні становлять харчпром (46,6% загального обсягу промислового виробництва міста та 17,9% усієї української харчової промисловості), виробництво та/або постачання електрики, тепла й газу (20,1% усього обсягу промвиробництва в місті та 8,4% галузі в масштабах країни), фармацевтика (8,5% продукції міської промисловості та 50,9% українського фармпromу).

Знову ж таки попри стереотипні уявлення сучасний Львів індустріальніший, аніж Харків чи Одеса. За обсягом промислової продукції у 39,2 млрд. грн. у 2017 р. Львів випереджав Харків у розрахунку на одного мешканця, при тому що в останньому проживає майже у два рази більше мешканців (1,47 млн. у Харкові проти 0,76 млн. мешканців Львова). А таке велике місто, як Одеса, індустріальний сектор Львова перевершив у півтора рази навіть в абсолютних показниках, попри те що в першій живе на третину більше мешканців [3, с. 30–31].

Останнім часом Львів активно залучає іноземні інвестиції у виробничу сферу, у його околицях

відкриваються нові промислові підприємства провідних міжнародних компаній. Врешті, сукупний обсяг інвестицій, залучених туди натепер, як уже зазначалося вище, значно перевищує аналогічні показники як Одеси, так і Харкова. І це попри те, що населення у Львові все ще значно менше, ніж у двох вищезгаданих містах. Тож його індустріальний складник із часом може ще більше посилитися, тоді як у мегаполісах Південного Сходу триває деградація промислового потенціалу через брак ініціативи в переорієнтації на кооперативні зв'язки із західними компаніями.

До того ж поряд з Одесою місто Львів має динамічний туристичний сектор економіки, питома вага якого також із кожним роком зростає. Кількість туристів, які відвідують місто, наближається до 3 млн осіб. Вони залишають у ньому \$0,6–0,7 млрд. на рік, а лише туристичного збору до його бюджету сплачують понад 100 млн. грн. Водночас, як і Одеса з Харковом, Львів належить до одних із ключових воріт України у зв'язках із навколишнім світом. Причому це ворота до ЄС, на торгівлю з яким припадає понад 40% зовнішньої торгівлі України.

Однак ще більша роль торговельних і транспортних центрів у зв'язках із зовнішнім світом зберігається в Харкова й Одеси. Якщо Одеса спеціалізується на доставці товарів морським шляхом і має поряд один із найпотужніших гуртових ринків – «Сьомий кілометр», – то Харків відіграє аналогічну роль на шляху товаропотоків сухопутними засобами сполучення. Як свідчать статистичні дані, обсяг перевезених вантажів, що проходять через Харків, навіть більший, аніж через Одесу. Є в місті й потужний торговельний осередок – ринок «Барабашово».

Географічне розташування таких міст, як Київ і Дніпро, робить їх найзручнішими центрами вкладення інвестицій, знижує вразливість до зміни торговельних чи транспортно-транзитних потоків, вони більше орієнтовані на обслуговування внутрішнього ринку країни. Київ як столиця і Дніпро як центр усе ще найпотужнішого економічного й промислового осердя країни мають високі шанси і далі зміцнювати свої позиції в економіці, навіть попри поступову втрату індустріального сектору своєї економіки.

Висновки. Ключовим завданням України у сфері економічного розвитку має стати створення умов для кардинального прискорення структурних економічних перетворень на інноваційній основі. Долучення України до провідних трендів економічного розвитку вимагає формування стратегічно орієнтованої національної політики, яка би базувалася на поширенні довгостроковості серед управлінців на державному та корпоративному рівнях. Її ключовими принципами мають стати:

- стимулювання попиту на інноваційні продукти;
- диверсифікація та зміни в структурі форм капіталу з надання пріоритету таким його формам, як людський та інтелектуальний капітал, перетворення чинника довіри на ключовий економічний актив;
- орієнтація, опора на власні традиції розвитку;
- безпека розвитку.

Необхідно провадити прозорі механізми підтримки пріоритетних досліджень і розробок, адаптації відповідних новітніх технологій. Не менш важливими завданнями є впровадження пільгових механізмів кредитування для здійснення економічної діяльності, пов'язаної з підвищенням ризику, надання податкових пільг для розвитку пріоритетних наукоємких галузей. При цьому необхідно є зміна пріоритетів – переспрямування коштів в інвестування у нове обладнання та автоматизацію виробничих та управлінських процесів.

Список використаних джерел:

1. Барило І.М. Оцінка економічного потенціалу України. Потенціал сучасної географії у розв'язанні проблем розвитку регіонів: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених, присвяченої 95-річчю Національної академії наук України (Київ, 3-5 жовтня 2013 р.). Київ: Логос, 2013. 448 с. URL: <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/handle/123456789/9752> (дата звернення: 18.11.2018).
2. Ворожбит О. Західні амбіції; за ред. Д. Крапивенка та ін. Український тиждень. 2018. № 46(574). С. 30-31.
3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html (дата звернення: 15.11.2018).
4. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: монографія / за ред. В.Ф. Семенова, О.І. Руденко. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. С. 22-23.
5. Крамар О. Не поспішати; за ред. Д. Крапивенка та ін. Український тиждень. 2018. № 46(574). С. 23-25.
6. Крамар О. П'ять китів. Якими є економічна вага та особливості найбільших міст України; за ред. Д. Крапивенка та ін. Український тиждень. 2018. № 30(558). С. 24-26.
7. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва на період до 2020 року. URL: <https://news.dtkr.ua/state/entrepreneurship/44586> (дата: звернення 17.11.2018).
8. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. С. 172.
9. Україна 2017-2018: нові реалії, старі проблеми (аналітичні оцінки) / за ред. Ю. Якименка. Київ: Центр Разумкова. 70 с.

Масюк Ю. О.

Билоус С. В.

Биланюк О. П.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ УКРАИНЫ НА МАКРОУРОВНЕ**

Резюме

В статье проанализированы некоторые аспекты роста экономического потенциала Украины в разрезе индустриальной составляющей и инвестиционной политики. Охарактеризованы особенности движущих сил экономики Украины в постиндустриальный период, а также особенности функционирования различных отраслей экономики в 2017-2018 гг. Проанализирована роль пяти крупнейших городов Украины в современных условиях как экономических, демографических, социальных, промышленных центров страны, а также поведена их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: экономический потенциал, управление, макросреда, инвестиции, предприятие.

Masiuk Yu. O.

Bilous S. V.

Bilanyuk O. P.

Ivan Franko National University of Lviv

**SOME ASPECTS OF THE ECONOMIC POTENTIAL ANALYSIS
OF LARGEST CITIES OF UKRAINE ON THE MACROLEVEL**

Summary

In article some aspects of growth of economical potential of Ukraine in cut of industrial component and investment policy are analysed. Features propulsion of the economy of Ukraine in postindustrial period, as well as feature of functioning of various branches of the economy in 2017-2018 are characterized/ The role of five of the largest cities of Ukraine in modern conditions as economical, demography, social, industrial centres of the country, as well as comparative specification leading them is analysed.

Key words: economic potential, management, macroenvironment, investments, enterprise.

УДК 303.01:316.422:339.3

Мельник І. М.

Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ

Узагальнено та згруповано наявні методичні підходи до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу. Визначено позитивні та негативні аспекти їх застосування стосовно досліджуваної проблеми. Для забезпечення функціональної спроможності методичних підходів до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу обґрунтовано необхідність їх відповідності визначеним принципам.

Ключові слова: сфера товарного обігу, соціально-економічна модернізація, принцип, методичний підхід, метод.

Постановка проблеми. Товарний обіг як посередницька ланка залежить як від виробництва, так і споживання товарів, що зумовлює особливості у функціональних складниках та індикаторах, сукупності загроз і ризиків, соціальних та економічних аспектах. В умовах трансформаційних змін економічного та інституціонального середовища комерційної господарської діяльності актуалізується потреба у забезпеченні соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу. Своєю чергою, необхідність соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу ускладняється й наслідками політико-економічної кризи (погіршенням економічного стану та ефективності діяльності, збільшенням вартості залученого капіталу, інфляційними процесами та зменшенням фінансового забезпечення конкурентоспроможності), монополізацією ринку та господарських ресурсів, змінами в системі оподаткування, умовах господарювання та структурі товарного обігу [1].

Передумовами практичного вирішення проблеми дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу є вдосконалення її категорійного апарату, методичного базису оцінки, обґрунтування методів та методичних підходів до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності та сучасного стану розвитку підприємств торгівлі. Такі методичні підходи повинні ґрунтуватися на засадах використання фундаментальних теоретичних знань, інноваційних підходів до організації процесу пізнання дійсності та критичного мислення стосовно досліджуваної проблеми. Побудова адекватного методичного підходу є складним процесом, що передбачає необхідність диверсифікації джерел формування інформаційної бази, застосування комплексного інструментарію, його апробації та верифікації ресурсної спроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові публікації, що присвячені основам наукових досліджень, показують різні позиції авторів щодо сутності методів дослідження та їхньої класифікації. Серед них – праці В. Андрійчука, А. Гальчинського, В. Ганіна, А. Кандиби, О. Крушельницької та ін. Проблеми методичного забезпечення дослідження соціально-економічних процесів (систем) у своїх працях розвивали В. Бойко, Н. Бондаренко, А. Гуменюк, В.-Б. Занг, А. Качинський та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі розроблено низку теоретико-методичних підходів до організації дослідження певних економічних систем, однак загальноприйнятої методики дослід-

ження до цього часу так і не визначено. Тому деякі аспекти дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в контексті підвищення її фінансово-економічної ефективності та логістично-збутових процесів, соціалізації товарного обігу вимагають подальшого методологічного дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного забезпечення дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення функціональної спроможності методичних підходів до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу для ідентифікації ключових детермінант проблеми, визначення усталених тенденцій та взаємозв'язків, формулювання адекватних висновків та практичних рекомендацій передбачає обов'язкову відповідність методичних підходів таким принципам: (1) збалансованості (раціональне співвідношення інструментів методичного апарату онтології взаємозв'язків між розвитком сфери товарного обігу та процесом соціально-економічної модернізації); (2) варіативності (ресурсна можливість побудови декількох сценаріїв розвитку проблеми); (3) гнучкості (здатність методичного підходу до адаптації та оперативного коригування); (4) імплементації (можливість практичного впровадження сформованої сукупності методичного інструментарію в контексті специфіки дослідження та особливостей соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу); (5) верифікованості (диверсифікація джерел формування інформаційної бази діагностичного процесу, обов'язкове системне апробаційне підтвердження можливості практичного застосування методичного інструментарію) [2, с. 134–135].

Узагальнення наявних методичних підходів до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу дало змогу згрупувати їх в окремі блоки, кожен з яких має свої позитивні та негативні аспекти застосування в економічній літературі (табл. 1).

Блок загальнонаукових методів є основою комплексного і системного підходів до дослідження сутності та характеристики соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, змісту та особливостей механізму функціонування товарного обігу, визначення пріоритетних напрямів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу. У процесі дослідження використовують такі загальнонаукові методи, як: теоретичного узагальнення – для визначення змістово-типологічних характеристик сфери товарного обігу та напрямів її соціально-економічної модернізації; групування – для обґрунтування сутнісних

Компаративна характеристика методологічних підходів та методів дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу

Методологічний підхід	Сутнісний зміст підходу	Переваги	Недоліки
Загальнонауковий (методи теоретичного узагальнення; групування; аналізу та синтезу; історичного пізнання; структурно-функціональний; індукції та дедукції; абстрактно-логічний; стратегічного управління; структурного аналізу)	Уможливає визначення закономірностей і формування теоретико-методичних засад функціонування сфери товарного обігу, а також узагальнення концептуальних взаємозв'язків товарного обігу та соціально-економічної модернізації	Дає змогу дослідити сутнісні характеристики соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, змісту та особливостей механізму функціонування товарного обігу, визначення пріоритетних напрямів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу	Ускладнює забезпечення комплексного характеру дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу з огляду на пріоритетність структуризації детермінант її визначення, а також обмежує дослідження лише науковими гіпотезами без практичних моделей
Аналітичний (методи системного аналізу; синергетичний метод; статистичного аналізу; інтегрального та факторного аналізу; аналізу рядів розподілу)	Полягає у розробленні комплексної системи індикаторів та методики оцінювання соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, що, своєю чергою, агрегується з відповідних показників	Дає змогу забезпечити системний підхід у дослідженні соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу з урахуванням максимальної кількості чинників впливу на процеси її формування	Передбачає недостатню кількість даних для спостережень і аналізу придатності побудованих статистичних моделей на чутливість до статистичних розподілів у масивах вхідної числової інформації
Програмно-цільовий (методи економіко-математичного моделювання та програмування; методи прогнозування)	Передбачає концентрацію підходу на дослідженні ретроспективних даних про розвиток об'єкта та перенесенні закономірностей його розвитку на майбутнє	Забезпечує прогнозування ефективності рішень органів державного управління в контексті впливу на розвиток товарного обігу та розроблення програмних документів	Забезпечує низький рівень достовірності розрахунків середньо- та довгострокового прогнозу розвитку товарного обігу в умовах невизначеності та розгортання кризових явищ
Оптимізаційний (методи оптимізації; теоретико-ігрові методи; методи багатоваріантного вибору оптимальних моделей товарного обігу; методи теорії нейронних мереж)	Передбачає формування такого варіанта розвитку подій, за якого досягається найбільш бажаний результат за тим критерієм соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, який вибрано	Уможливає моделювання складних нелінійних залежностей сфери товарного обігу та різнохарактерних показників соціально-економічного розвитку з урахуванням їх суперечності та неповноти інформації	Формує надмірне інформаційне навантаження на процес прийняття управлінських рішень щодо розроблення стратегічних напрямів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу
Соціологічний (методи моніторингу основних соціально-економічних показників; експертної оцінки; аналізу й оброблення сценаріїв)	Надає можливість оцінити якісні показники дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, які не підлягають кількісному виміру	Дає змогу визначити «вузькі місця» соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в розрізі конкретних пріоритетних сегментів забезпечення цієї сфери	Формує високий ступінь суб'єктивізму під час дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, а тому знижує наукову та практичну цінність отриманих результатів

Джерело: власна розробка

характеристик державної політики забезпечення соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу; аналізу та синтезу – для узагальнення концептуальних взаємозв'язків товарного обігу та соціально-економічної модернізації; історичного пізнання – під час дослідження світового досвіду у сфері пріоритетів, інструментів та результатів здійснення державного регулювання соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу; структурно-функціональний – для обґрунтування взаємозв'язків та параметрів механізму функціонування товарного обігу на різних рівнях ієрархії управління економікою; індукції та дедукції – для узагальнення послідовності та підходів методології оцінювання соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу й ефективності державної політики; абстрактно-логічний – у процесі формування теоретико-практичних узагальнень щодо ефективності державної політики забезпечення соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу; стратегічного управління – під час обґрунтування стратегічних орієнтирів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу; структурного аналізу – для визначення регіональних і галузевих аспектів [3].

Аналітичні методи дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу дають змогу не лише якісно, а й кількісно оцінити наявний стан і тенденції функціонування та розвитку

сфери товарного обігу. Очевидно, що у зв'язку зі складністю досліджуваної категорії виникають певні труднощі з використанням традиційних методів аналізу та дослідження розвитку будь-якої системи, тому вирішення поставленого завдання неможливе без застосування апарату теорії систем як одного з найефективніших інструментів дослідження складних систем [4].

Водночас в умовах загострення ресурсних проблем і прискорення випадкових внутрішніх та зовнішніх флуктуацій, які призводять до наростання хаосу й невизначеності, появи некерованих біфуркацій, важливе місце у дослідженні соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу займає синергетичний метод, який дає змогу розглянути товарний обіг як систему, яка здатна до самоорганізації й характеризується відкритістю, нелінійністю, динамічністю. Тому розв'язання проблеми дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу вимагає врахування об'єктивних законів синергетики, які уможливають використання нових підходів до соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу: (1) визначення загальних і часткових властивостей системи управління та підсистем товарного обігу; (2) доповнення складу системних величин товарного обігу характеристиками синергії; (3) використання нових типів моделей та видів моделювання станів і ситуацій функ-

ціонування системи; (4) розширення переліку характеристик і взаємозв'язків у системі шляхом використання загальнонаукових категорій теорії синергетики; (5) визначення складності управління через установлення основних особливостей самоорганізації системи товарного обігу; (6) введення нових параметрів для характеристики системи (нелінійність, нерівноважність, нестійкість) і принципів управління (когерентність, резонансність та ін.) [5].

Серед емпіричних методів дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу часто використовуються методи багатовимірного статистичного аналізу (кореляційний, регресійний, коінтеграційний, компонентний, аналіз часових рядів та ін.), що дають змогу обчислювати характеристики динаміки розвитку показників товарного обігу, які ґрунтуються на законмірності змін статистичних даних у минулому та екстраполяції тенденцій їх змін на майбутнє. Водночас вибір цих методів дослідження є чи не найбільш прийнятним та доцільним, оскільки категорія товарного обігу є поліфакторною, яка залежить від значної кількості чинників та їхніх груп, розвивається в історичному аспекті, залежить як від кількісних, так і якісних чинників, а також непорівнюваних між собою показників [6, с. 57].

Для дослідження стану та поведінки такого багатовимірного об'єкта, як товарний обіг, добре розвинутий апарат економетрії, зокрема методи кореляційно-регресійного аналізу, які дають змогу досліджувати залежності між окремими чинниками цієї сфери, а також характеризувати швидкість та інтенсивність динаміки стану товарного обігу.

Використання багатовимірних статистичних методів для аналізу розвитку низки соціально-економічних явищ, у т. ч. соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, супроводжується певними труднощами, які пов'язані з незначною кількістю даних для спостережень і аналізом придатності побудованих статистичних моделей на чутливість до статистичних розподілів у масивах вхідної числової інформації. Залежно від того, яка природа досліджуваних однорідних об'єктів і факторних ознак, що чинять на них певний вплив, у дослідженнях часто виникає проблема сукупності об'єктів або чинників впливу, а також близька до неї проблема лінійного впорядкування однотипних об'єктів залежно від ступеня сукупного впливу на них факторних ознак. Розв'язання проблем першого типу можна здійснити шляхом використання методів кластерного, факторного та інтегрального аналізу, а вирішення проблем другого типу – таксономічного аналізу [7].

Сфера товарного обігу характеризується багатьма складниками, рівнями та індикаторами. Саме тому вважаємо, що для дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу найбільш доцільно застосовувати інтегральні підходи, які б комплексно описували її стан і динаміку, а також уможлилювали надання порівняльної характеристики сфери товарного обігу як в економіці загалом, так і в галузевосекторальному розрізі, за економічними рівнями, етапами відтворювальних процесів тощо [8].

Використання методу таксономії для аналізу рівня розвитку сфери товарного обігу з огляду хронології буде важливим етапом її дослідження. Проведення таксономічного аналізу, з одного боку, дасть змогу вирішити проблему впорядкування багатовимірності такої категорії, як сфера

товарного обігу стосовно нормативного вектора-еталона, а з іншого – впорядкувати багатовимірний статистичний матеріал, що характеризує сферу товарного обігу у часі та просторі, в єдину кількісну характеристику, що дасть змогу здійснити узагальнену діагностику рівня соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу.

Програмно-цільовий блок охоплює низку методів для прогнозування розвитку сфери товарного обігу в цілях обґрунтування стратегічних пріоритетів соціально-економічної модернізації товарного обігу, вироблення ефективної державної політики і прийняття дієвих управлінських рішень. Необхідно зауважити, що більшість макроекономічних моделей прогнозування поділяється на два підвиди: (1) моделі *ex-ante* – попередній аналіз показників для моделювання майбутніх сценаріїв розвитку грошово-кредитної сфери (моделі часткової та загальної рівноваги, статичні та динамічні моделі рівноваги); (2) моделі *ex-post* – постфактичний аналіз для оцінки ефективності грошово-кредитної політики, побудовані на основі статистичних показників минулих періодів (багатомірні статистичні аналізи, багатфакторні регресійні моделі, симулятивні системи регресійних рівнянь, ARIMA-моделі (моделі авторегресійного інтегрованого ковзного середнього), VAR-моделі (моделі векторної авторегресії) та VECM-моделі (векторні моделі корегування помилок)) [9].

Блок оптимізаційних методів застосовується для моделювання найбільш оптимального та раціонального рішення з багатьох можливих. Застосування методів оптимізації до дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу передбачає формування (з використанням методів економіко-математичного моделювання) такого варіанта розвитку подій (поєднання ресурсного забезпечення та напрямів і умов його використання), за якого досягається найбільш бажаний результат за тим критерієм соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, який вибрано.

Теоретико-ігрові методи використовуються для аналізу двосторонніх і багатосторонніх конфліктних ситуацій та синтезу параметрів управління у конфліктуючих сторін з урахуванням їхнього впливу. Умовами застосування теоретико-ігрових методів є невизначеність та неповнота інформації. До них відносять теорію статистичних рішень та теорію ігор, яку використовують тоді, коли невизначеність середовища викликана свідомими діями конкурента [10].

Соціально-економічні процеси, які відбуваються у сфері товарного обігу, за своєю природою є нечіткими. Одним із способів аналізу сфери товарного обігу як нечіткої множини є застосування методології нечіткої логіки. Теорія нечітких множин дає змогу сприяти розширенню підходів до моделювання складних соціально-економічних систем, зокрема до певної міри формалізувати процеси, які за своєю природою є невизначеними (нечіткими), та описати алгоритм діагностики сфери товарного обігу й оцінити його стан на підставі моделювання нечітких множин вихідних (факторних) даних [11].

І, нарешті, блок соціологічних методів надає можливість оцінити якісні показники дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, які не підлягають кількісному виміру. Під моніторингом основних макроекономічних показників сфери товарного обігу розуміють механізм постійного спостереження за основними показниками поточної діяльності в умовах

постійних змін кон'юнктури товарного обігу і зіставлення їх із граничними значеннями, при цьому як граничні здебільшого запропоновані значення, не нижчі за середньосвітові. Крім того, в економічній літературі існують різні підходи до застосування математичних методів до визначення граничних значень індикаторів товарного обігу, серед яких: евристичні методи (метод «снігової кулі», метод аналогій, метод «калібрування»); стохастичні методи (метод діагностування, метод t-критерію, метод логістичної регресії); аналітичні методи (метод Ахієзера-Гольца, метод теорії інформації, метод правила «золотого перетину»); методи нелінійної динаміки (вейвлет-аналіз) [12].

Методи експертного оцінювання використовують для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів, зокрема для побудови логічних правил вибору рішень, які формують експерти на основі власних уявлень та знань про сферу товарного обігу; розроблення бального оцінювання рівня соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу на основі аналізу результатів діагностики фактичних економічних та соціальних індикаторів товарного обігу за допомогою послідовних правил вибору, отриманих після навчання на запропонованих наборах індикаторів товарного обігу. При цьому використання методів експертного оцінювання уможлиблює прогнозування можливого розвитку подій; виявлення причин і джерел загроз розвитку товарного обігу, оцінювання ймовірності настання цих загроз; роз-

роблення сценаріїв дій щодо соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу [13].

Метод аналізу й обробки сценаріїв дає змогу здійснювати багатоваріантний ситуаційний аналіз сфери товарного обігу на основі прогнозування ймовірних варіантів розвитку ситуації. Застосування цього методу уможлиблює забезпечення ефективної системи підтримки рішень для розв'язання багатьох задач соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, серед яких: прогнозування та аналіз результатів управлінських рішень; дослідження ефективності та порівняння організаційних заходів; вибір або побудова оптимального рішення щодо соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу [14].

Висновки. Проведений аналіз методичного забезпечення дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу допоміг виявити існування широкого спектра науково-методичних розробок, пов'язаних із формуванням комплексу моделей, підходів та методів її оцінки. Але, незважаючи на актуальність і практичну значущість дослідження соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу, суть, зміст та індикатори її оцінки сучасною наукою слабо вивчені й у практиці застосовуються недостатньо. Цей факт підтверджує необхідність подальшого розроблення науково-методичного, нормативного-правового та інституційно-організаційного забезпечення соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу та його використання.

Список використаних джерел:

1. Апопій В., Міщук І., Рудницький С. та ін. Ринки в системі внутрішньої торгівлі України: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2012. 416 с.
2. Бойко В.В. Пріоритети та інструменти розвитку сільських територій в системі забезпечення економічної безпеки України: монографія. Львів: АТБ, 2017. 426 с.
3. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія. Київ: НІСД, 2014. 468 с.
4. Бондаренко Н.И. Методология системного подхода к решению проблем: история, теория, практика. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 1997. 172 с.
5. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейно-экономической теории; пер. с англ. Москва: Мир, 1999. 335 с.
6. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів: Арал, 2008. 386 с.
7. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрии. Москва: ЮНИТИ, 1998. 1022 с.
8. Харазішвілі Ю.М. Методологічні засади інтегральної оцінки діяльності регіонів. Формування ринкових відносин в Україні. 2006. Вип. 10. С. 131–136.
9. Фісун К.А. Методологія програмування розвитку регіонів України: монографія. Харків: ХНАМГ, 2007. 401 с.
10. Чхартишвілі А.Г. Теоретико-ігрові моделі інформаційного управління. Москва: ПМСОФТ, 2004. 227 с.
11. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств: монография; пер. с франц. Москва: Радио и связь, 1982. 432 с.
12. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія. Київ: НІСД, 2013. 104 с.
13. Грабовецький Б.С. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 171 с.
14. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент. Київ: Знання, 2006. 366 с.

Мельник И. Н.

Львовский торгово-экономический университет

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Резюме

Обобщены и сгруппированы существующие методические подходы к исследованию социально-экономической модернизации сферы товарного обращения. Определены положительные и отрицательные аспекты их применения относительно исследуемой проблемы. Для обеспечения функциональной способности методических подходов к исследованию социально-экономической модернизации сферы товарного обращения обоснована необходимость их соответствия определенным принципам.

Ключевые слова: сфера товарного обращения, социально-экономическая модернизация, принцип, методический подход, метод.

Melnyk I. M.

Lviv University of Trade and Economics

METHODOLOGICAL PROVIDER OF THE STUDY OF SOCIAL-ECONOMIC MODERNIZATION OF THE SPHERE OF COMMODITY

Summary

In this article, the existing methodological approaches to the study of socio-economic modernization of the commodity circulation sphere are generalized and grouped. The positive and negative aspects of their application in relation to the researched problem are determined. To ensure the functional capability of methodological approaches to the study of socio-economic modernization of the commodity circulation sphere, the necessity of their conformity with certain principles has been substantiated.

Key words: commodity circulation sphere, socio-economic modernization, principle, methodical approach, method.

УДК 338.48(477)

Передерко В. П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2016–2017 РР. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ. ЧАСТИНА 1

У статті проаналізовано потоки внутрішнього туризму в Івано-Франківській області на основі моніторингу міжрегіональної мобільності абонентів оператора зв'язку. Досліджено географію, сезонність переміщень (міграцій), часові межі перебування у регіоні. Зазначено, що використання даних мережі мобільного зв'язку як статистичної інформації у сфері туризму має велике значення для економіки області, оскільки туризм є одним із пріоритетів регіонального розвитку.

Ключові слова: внутрішній туризм, мобільність, Івано-Франківська область.

Постановка проблеми. Важливу роль для оцінки внеску туризму в економіку держави відіграє облік туристських потоків. Сьогодні необхідні обґрунтовані статистичні заміри для визначення стратегічних напрямів розвитку туристичної та супутньої інфраструктури, організації маркетингових заходів для просування туристичного продукту на внутрішньому ринку. Всесвітня туристична організація (далі – ЮНВТО) розглядає доцільність використання неофіційних джерел даних для збору й обробки статистичної інформації, зокрема до них належать дані операторів зв'язку, статистика сайтів, соціальних мереж тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти міжнародного і внутрішнього туризму є предметом досліджень таких науковців, як І. Ангелко, Т. Грачевська, А. Парфіненко. Питання просторової мобільності населення вивчають О. Грیشнова, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Шаблій та ін. Аналізом специфіки просторової мобільності через призму міграцій і туризму займається М. Біль.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій із питань удосконалення в Україні методики і методології статистичного обліку у сфері туризму, досліджень різних аспектів просторової мобільності населення, міграцій як одного з напрямів реалізації високого рівня мобільності, використання в туризмі даних руху абонентів мереж мобільного зв'язку є сьогодні малодослідженою темою. На нашу думку, рівень розгляду та вирішення у дослідженнях теоретичних і емпіричних завдань, пов'язаних із методологією комплексного аналізу інформації таких переміщень (міграцій), є недостатнім. Насамперед це пов'язано з тим, що використання у сфері туризму неофіційних джерел статистичного обліку, зокрема даних мобільних операторів, роз-

почалося в Україні в 2016 р. Отже, територіальна (просторова) туристична мобільність заслуговує на більшу увагу та може входити до пріоритетних об'єктів наукових досліджень учених у галузях економіки і статистики.

Мета статті полягає у тому, щоб дати приблизну оцінку внутрішнім туристським потокам в Івано-Франківській області через застосування інноваційного підходу до статистичного обліку на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мережі мобільного зв'язку. Основними завданнями дослідження є:

- проаналізувати короткотермінові міжрегіональні переміщення (міграції) населення у контексті вивчення внутрішніх туристських потоків на Івано-Франківщині;

- з'ясувати на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мобільного зв'язку цільові ринки внутрішнього туризму Івано-Франківської області;

- охарактеризувати показники сезонності і тривалості перебування абонентів мобільного зв'язку – потенційних внутрішніх туристів на Прикарпатті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше за кілька останніх років Івано-Франківщина, відповідно до даних офіційної статистики, не має приросту за показником внутрішнього туризму. У 2017 р. регіон відвідало 2,1 млн. осіб, як і в 2016 р. [1]. При цьому, за інформацією статистичного звіту суб'єктів туристичної діяльності (форма № 1-туризм), область зайняла в Україні третє місце за кількістю внутрішніх туристів, кількістю іноземних туристів, доходом від надання туристичних послуг [1].

Дані моніторингу короткотермінової міжрегіональної мобільності і дані офіційної статистики відвідуваності області у 2016–2017 рр. непорівнювальні, вони не можуть корелюватися, оскільки у них різна методологія обчислень. Інформація

офіційної статистики засвідчує, на нашу думку, насамперед демонстрацію динаміки (висхідної чи низхідної), а не реальні кількісні показники відвідуваності дестинації. Не корелюються дані мобільності і з показниками знаходжень туристичного збору в області (рис. 1). Найбільші надходження фіксуються у травні, натомість найчастіше абоненти з інших областей України відвідують Прикарпаття у серпні. Припускаємо також, що різниця у даних пов'язана з неохопленням цим місцевим збором значної кількості закладів розміщення, які його просто не адмініструють – це садиби сільського туризму, інші індивідуальні і навіть колективні заклади розміщення (які подекуди уникають сплати збору).

Ємність ринку внутрішнього туризму в області досягла певного сталого значення, і виразне зростання, характерне для «постреволюційних» років, призупинилося. Такий стан речей спостерігається, незважаючи на те, що туристичний збір на Прикарпатті постійно зростає. Можна припустити, що ріст відбувається здебільшого за рахунок підвищення вартості послуг розміщення. Перерозподіл екскурсантів і туристів після анексії Криму, війни на Донбасі, девальвації національної валюти відбувся. Його результатом стало зростання кількості рекреантів у Карпатах (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська області) і у приморських регіонах – на Одещині і Херсонщині.

Серед причин припинення росту ринку внутрішнього туризму на Івано-Франківщині, на нашу думку, варто назвати:

- зростання у 2017 р. організованого виїзного потоку з 8,6 тис. до 14,3 тис. осіб, тобто майже вдвічі порівняно з 2016 р. (найбільшою популярністю серед мешканців області, які виїжджали за кордон, користувалися Туреччина, Єгипет, Польща і Болгарія (дані статистичного звіту № 1-туризм) [2, с. 5]. Це зумовлено стабілізацією курсу національної валюти, відносним зниженням цін на відпочинок у Єгипті й Туреччині у зв'язку з призупиненням притоку російських туристів у цих країнах із геополітичних причин;

- безвізовий режим із країнами ЄС, який лібералізував ринок як організованого, так і неорганізованого виїзного туризму та спричинив зростання кількості виїздів за кордон, у т. ч. з туристичною метою. Голова Української асоціації туроператорів Ігор Голубаха влітку 2018 р. стверджував, що «за рік після початку безвізового режиму зростання туристичного потоку в європейські країни становило 7–8%» [3]. Він зауважував, що туроператорами «заплановано багато різних чартерних програм в Італію, Іспанію чи на Канарські острови... [що] додасть до туристичного потоку в Європу зростання ще на 15–20%» [3].

Окрім того, свою роль відіграли такі чинники, як коротка зима 2017–2018 рр. і незбалансована цінова політика готельєрів; це вплинуло на відсутність стабільного попиту у цей період на відпочинок у Карпатах на території області.

З 2017 р. управління міжнародного співробітництва, євроінтеграції, туризму та інвестицій Івано-Франківської облдержадміністрації спільно з компанією «Київстар» активно співпрацює у сфері моніторингу переміщень (міграцій) громадян в Івано-Франківську область на основі даних руху абонентів оператора зв'язку. Цей проект став першим вагомим результатом застосування в регіоні інноваційного підходу для визначення кількісних показників відвідуваності Прикарпаття.

Нині нам доступні дані мобільності населення за два роки – 2016 р. і 2017 р., отже, маємо більше інформації, щоб описати основні цільові ринки внутрішнього туризму Прикарпаття, розглянути особливості сезонності і тривалості перебування відвідувачів з інших регіонів країни на Івано-Франківщині. Для вибірки проаналізовано: кількість унікальних абонентів, які приїжджали протягом 2016–2017 рр. в Івано-Франківську область, із зазначенням регіону прибуття (область чи обласний центр України переважного місцезнаходження абонентів «Київстар»); тривалість перебування абонентів на території Івано-Франківської області: 1, 2–3, 4–7 днів.

Інформація отримана у помісячному розподілі для аналізу сезонності. Результати моніторингу ґрунтуються не на суб'єктивних оцінках, а виключно на технічному аналізі, який відрізняється неупередженістю, а отже, більшою достовірністю. Зауважимо, що попередньо нами в дослідженнях використовувалися також дані перебування абонентів тривалістю 8–14 днів. Теоретично можна припустити, що в такому часовому проміжку також присутні туристи, однак аналіз даних показав, що область є насамперед дестинацією нетривалого відпочинку, тому було вирішено відмовитися від оперування цими цифрами, принаймні до часу спостереження за мобільністю впродовж п'яти років.

Раніше нами вже висловлювалося припущення, що перебування осіб з інших регіонів України в Івано-Франківській області варто пов'язувати, насамперед, із факторами туристичної привабливості регіону. Опосередковані статистичні дані свідчать, що ці короткотермінові міжрегіональні переміщення (міграції) не можуть зумовлюватися факторами трудової міграції [4, с. 646]; за розміром номінальної заробітної плати штатних працівників область посіла 14-е і 13-е місця серед регіонів України в 2016 р. і 2017 р. відповідно [5, с. 72].

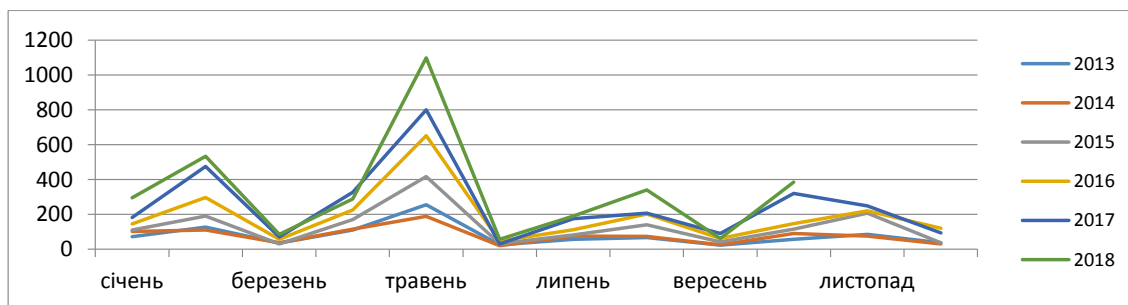


Рис. 1. Помісячна динаміка надходжень туристичного збору в Івано-Франківській області

Джерело: авторська розробка на основі інформації Головного управління ДФС в Івано-Франківській області

Можемо припускати, що *переважна* більшість абонентів, які приїжджають на територію області – це особи, які відвідують Івано-Франківщину з туристично-рекреаційною метою. Усвідомлюємо, що у даних оператора мобільного зв'язку, безумовно, присутні, по-перше, особи, які прибувають в область не з туристичною метою (мета відвідування таких абонентів може бути пов'язана з економічною, навчальною, науковою діяльністю, періодичними відвідуваннями родичів тощо; у т. ч. сюди слід відносити тих, які постійно переміщуються (мігрують) на адміністративних межах сусідніх з Івано-Франківщиною областей (насамперед, це мешканці сіл і селищ – це показало наше дослідження [6]); по-друге, транзитні нетуристи і туристи (особи, які здійснюють проїзд та/або зупинку на шляху прямування до місця кінцевого призначення). Питання транзитності частково можна вирішити на основі даних пасажиропотоку «Укрзалізниці». Мережа залізничного сполучення історично побудована так, що досить легко вирахувати пасажирів, які прямують не на Івано-Франківщину, а, скажімо, до Львова чи Рахова, тобто в Закарпатську область. Утім, залишиться відкритим питання розподілу пасажирів за метою подорожі (тут ми можемо опосередковано застосувати фактор сезонності).

Альтернативний підхід до визначення кількісних даних туристських потоків до Івано-Франківщини показав такі результати. За даними моніторингу мобільності, отриманими від компанії «Київстар», минулого року на Прикарпатті побувало 4,1 млн. абонентів із 23 областей України (+5,3% порівняно з 2016 р.), із них 2,3 млн. – короткотривалі відвідувачі (у т. ч. туристи – +9,9%) та 1,8 млн. – одноденні відвідувачі (у т. ч. екскурсанти – +1,9%) [7; 8] (рис. 2).

У 2017 р. у загальній сукупності одноденні відвідувачі (у т. ч. екскурсанти) становлять 44,5% (42,6% у 2016 р.), туристи – 55,5% (57,4% у 2016 р.) [7; 8]. Найбільша кількість гостей у 2016–2017 рр. приїздила зі Львівської, Чернівецької, Тернопільської, Київської (з м. Київ) та Закарпатської областей. Приріст порівняно з 2016 р. показали всі регіони, крім Київщини, Харківщини і Херсонщини. Найбільший приріст продемонстрували Львівська, Чернівецька, Тернопільська і Хмельницька області [7; 8], (рис. 3, 4).

Частка лідера серед регіонів України – Львівської області – у сукупному потоці відвідувачів Івано-Франківщини в 2016 р. становила 25,70%, у 2017 р. – 25,67%. Частка Чернівецької області – 17,34% і 17,92%, Тернопільської області – 17,25% і 17,52%, Київської області (з м. Київ) – 11,00% і 10,31%, Закарпатської області – 7,30% і 7,06% відповідно [7; 8].

Для наочності дані короткотермінової міжрегіональної мобільності абонентів регіонів-лідерів перенесена на карту. Для аналізу ми взяли першу десятку областей, чії абоненти найбільше відвідували Прикарпаття протягом 2017 р. У результаті отримали такі результати (рис. 5). Відсотки на рисунку відображають частку абонентів обласного центру.

Карта демонструє, що цільовими ринками для розвитку внутрішнього туризму на Івано-Франківщині є, насамперед, регіони України, які територіально наближені до області. Неабияку роль також відіграють транспортна доступність Прикарпаття, розгалуженість і якість автомобільного та залізничного сполучення.

Нещодавнє дослідження залізничного пасажиропотоку України в цілому і, зокрема, по станції Івано-Франківськ продемонструвало, що в державі

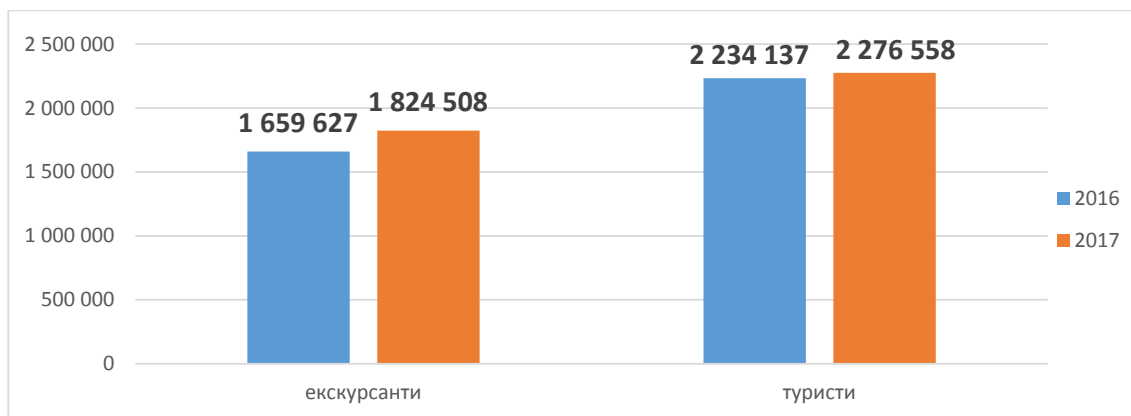


Рис. 2. Динаміка внутрішніх потоків на Івано-Франківщині (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

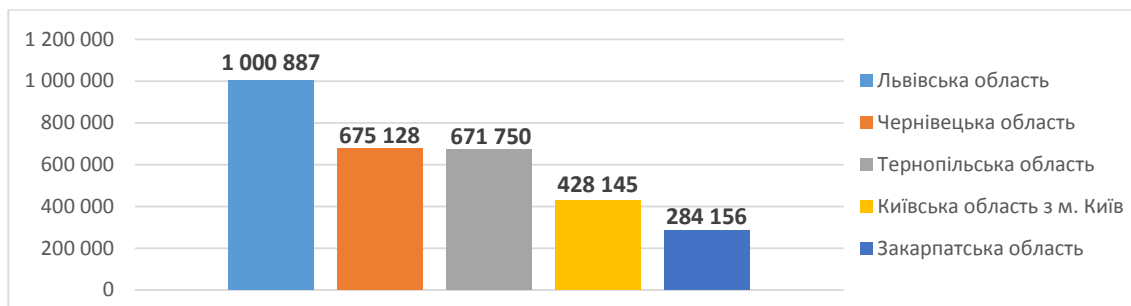


Рис. 3. Регіони – лідери внутрішніх потоків на Івано-Франківщині, 2016 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

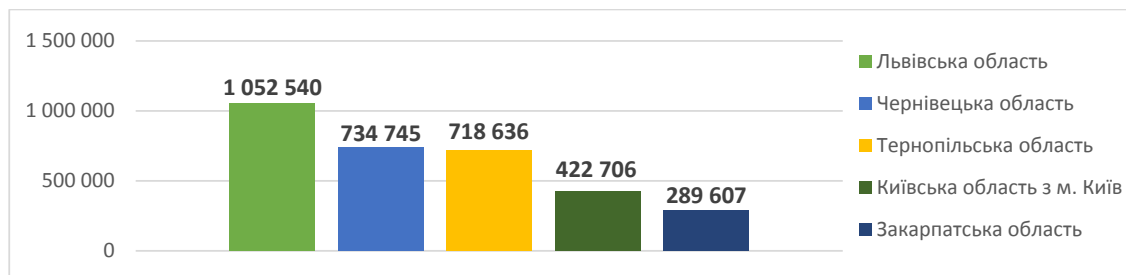


Рис. 4. Регіони – лідери внутрішніх потоків на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

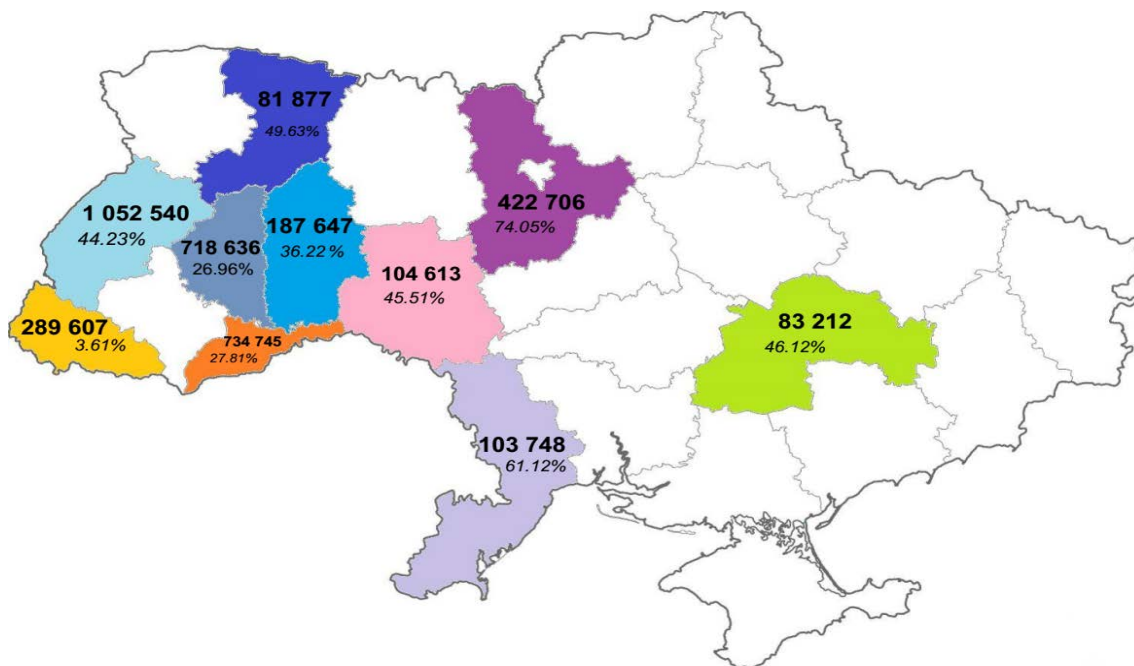


Рис. 5. Перша десятка областей, чії абоненти найбільше відвідували Прикарпаття протягом 2017 р.

Джерело: авторська розробка на основі [8]

є три головних центри, які формують територіальну структуру: Київ, Львів, Харків. Частково – Дніпро та Одеса [9] (рис. 6). Тут варто зауважити, що нинішня залізнична мережа в Україні склалася ще в XIX ст., що засвідчує централізованість сполучення, отже, регіональні пасажиропотоки є залежними сьогодні від цієї логістичної спадщини Австро-Угорської та Російської імперій. У Європі натомість культурні, наукові, освітні та економічні центри країн розкидані по всіх містах і така зацентрованість відсутня. Ця залежність не тільки не стимулює розвиток місцевих економік, інфраструктури, а й гальмує розвиток внутрішнього туризму. Карпати і Закарпаття пов'язані із Центральною Україною майже виключно через Львів, а сполучення Івано-Франківська із Запоріжжям, Дніпром, Черкасами, Херсоном тощо практично повністю зав'язане через Київ та Львів.

Для Івано-Франківська найбільший пасажиропотік забезпечується через Київ і Львів, далі йдуть Чернівці та Одеса (рис. 7).

Окреме дослідження, присвячене з'ясуванню, куди українці їдуть на новорічні свята, показало, що основними DESTИНАЦІЯМИ є Львів, Івано-Франківськ і Карпати у цілому. «Причина не тільки у гірськолижних курортах. Збережені українські традиції та європейська атмосфера Галичини також приваблюють українців з усіх регі-

онів» [11]. На рис. 8 зображено 50 найбільших пасажиропотоків на новорічних святах у період із 24 грудня 2014 р. по 7 січня 2015 р.

Недоліки централізованості залізничного сполучення можемо проілюструвати і даними оператора зв'язку. Яскраво виражена ситуація залежності мобільності від транспортної інфраструктури отримана в результаті аналізу даних частки абонентів обласних центрів у загальнонаціональних потоках. Хороше залізничне сполучення області з Києвом і Львовом, натомість незадовільне з Ужгородом і Луцьком, припускаємо, стало причиною того, що частка мешканців Ужгорода, які приїжджали на Прикарпаття, у сукупному потоці Закарпатської області становить 3,35% і 3,61% (у 2016 р. і 2017 р. відповідно) – дуже мале число, найменший показник з усіх обласних центрів (без урахування окупованих Донецька, Луганська, Сімферополя і Севастополя) [7; 8]. Що стосується Волинської області, то цей регіон територіально не настільки віддалений, як Київщина чи Вінниччина, але кількість відвідувачів Івано-Франківської області з Волині становить трохи більше 48 тис. осіб у 2016 р. і 50 тис. осіб у 2017 році. Це 13-й результат серед регіонів [7; 8].

Дані моніторингу мобільності свідчать, що Івано-Франківщина є DESTИНАЦІЄЮ короткотермінового перебування (рис. 9, 10).

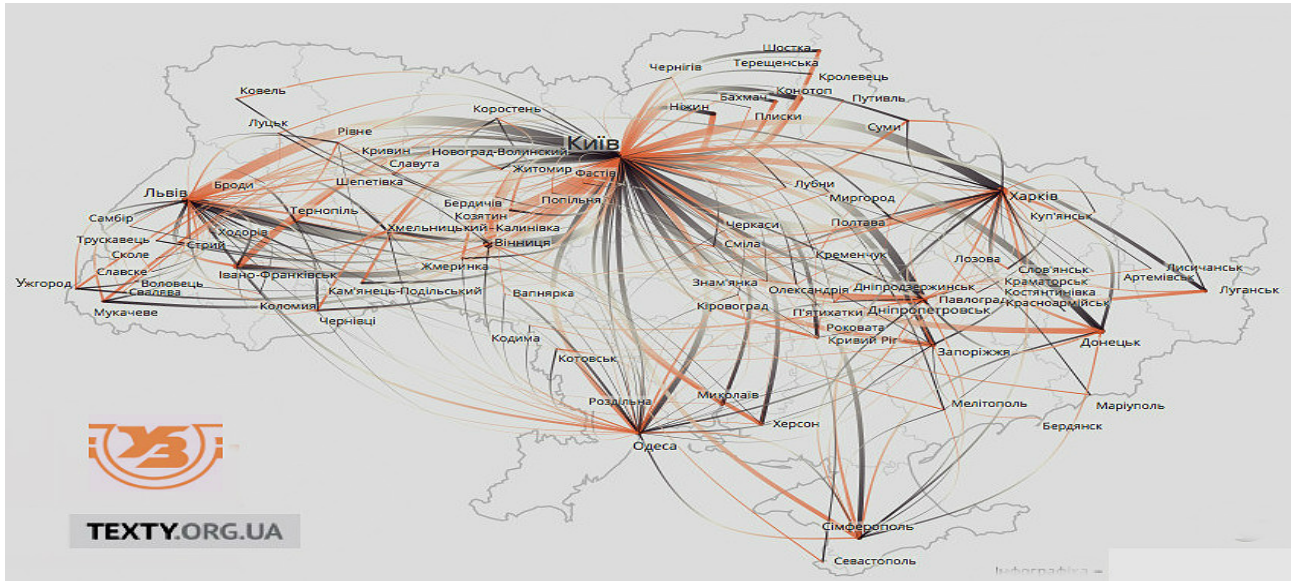


Рис. 6. Інфографіка пасажирських перевезень «Укрзалізниці» за 2014–2015 рр. (сірий колір – ті, що виїжджають, помаранчевий – приїжджають)

Джерело: складено на основі [9]



Рис. 7

Джерело: авторська розробка на основі [10]

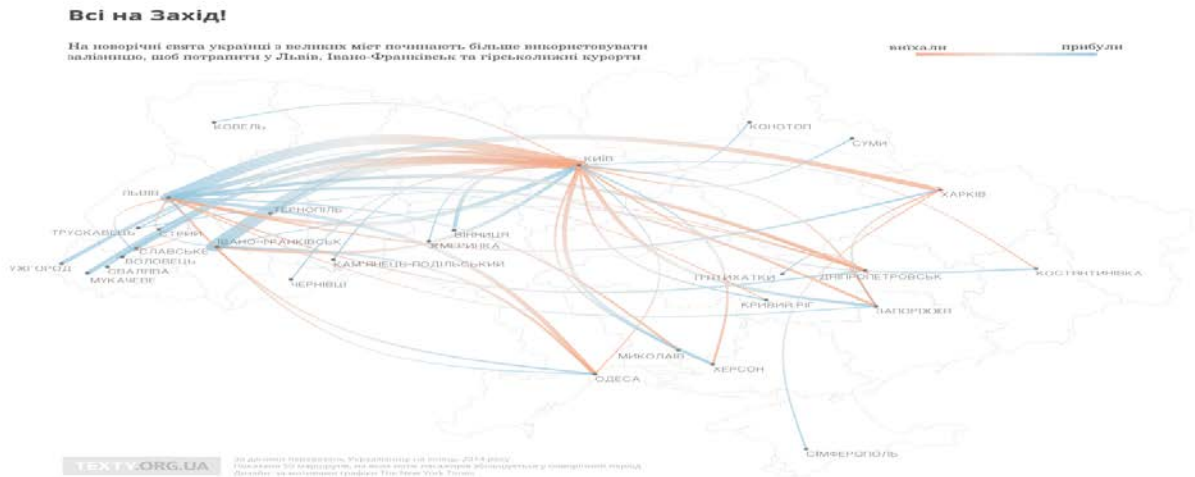


Рис. 8. 50 найбільших пасажиропотоків на новорічних святах у період із 24 грудня 2014 р. по 7 січня 2015 р.

Джерело: авторська розробка на основі [11]

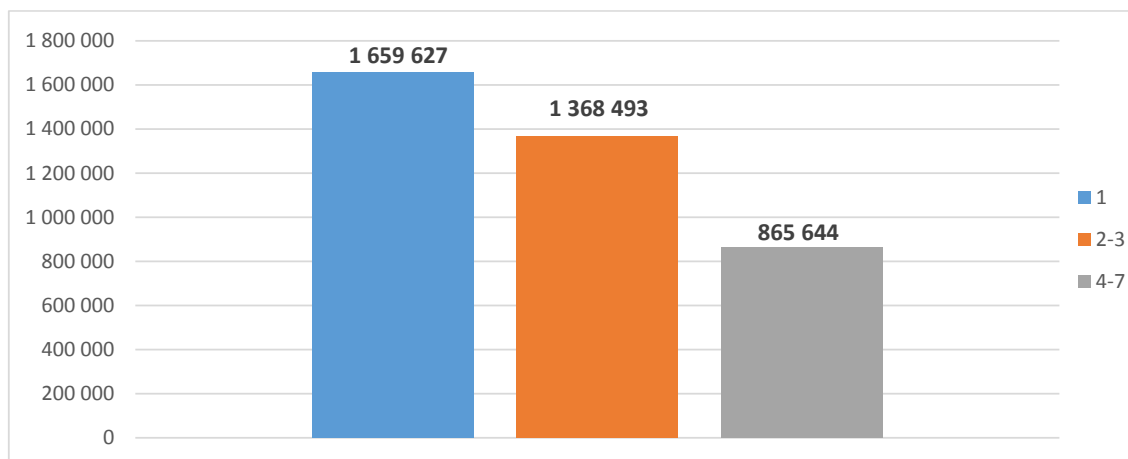


Рис. 9. Динаміка тривалості перебування абонентів на Івано-Франківщині, 2016 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

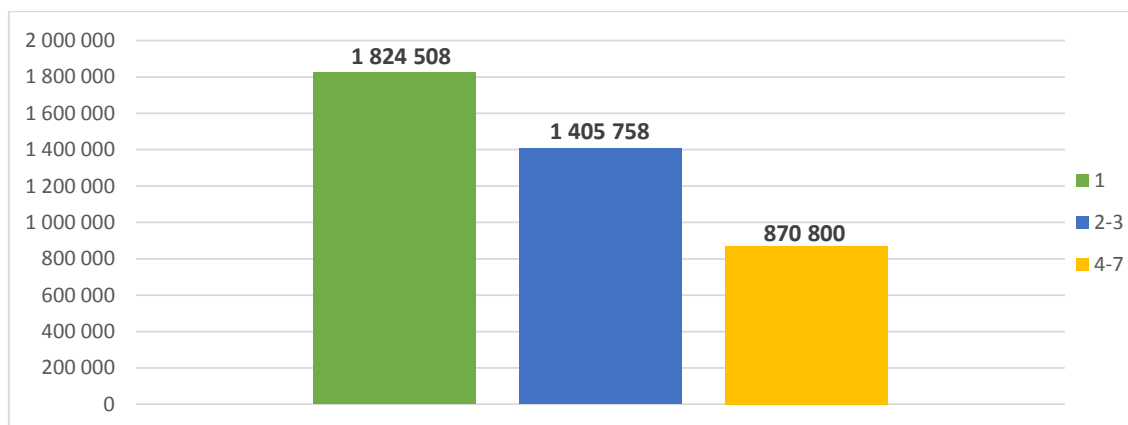


Рис. 10. Динаміка тривалості перебування абонентів на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

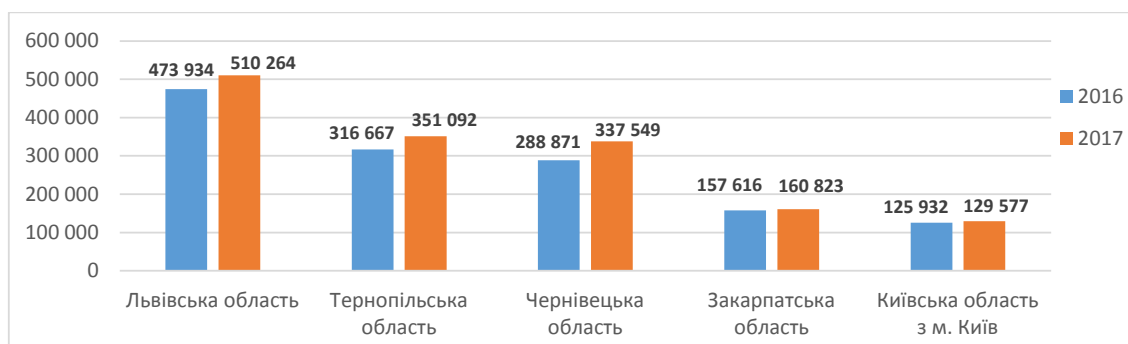


Рис. 11. Динаміка одноденного перебування на Івано-Франківщині (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

У відсотковому співвідношенні тривалість перебування українських громадян в області (у т. ч. з рекреаційною метою) така: у 2016 р. – 42,6% – 1 день, 35,2% – 2–3 дні, 22,2% – 4–7 днів; у 2017 р. – 44,5% – 1 день, 34,3% – 2–3 дні, 21,2% – 4–7 днів.

Таким чином, фіксуємо незначне зміщення в бік скорочення співвідношення короткотермінового перебування на території Івано-Франківської області осіб, які приїжджали з інших регіонів України.

Динаміка одноденних відвідувачів Прикарпаття (у т. ч. екскурсантів) [7; 8] така (рис. 11).

Упродовж 2016–2017 рр. частка Львівщини – лідера одноденних відвідувачів Івано-Франківщини – у сумарному потоці Львівської області зростає із 47,4% до 48,5%, у сумарному потоці України – з 12,2% до 12,4% [7; 8].

Натомість показники короткотривалого перебування абонентів (у т. ч. туристів) демонструють, що Буковина змістила з другої позиції Тернопільщину, а Київщина помінялася місцями із Закарпаттям (рис. 12).

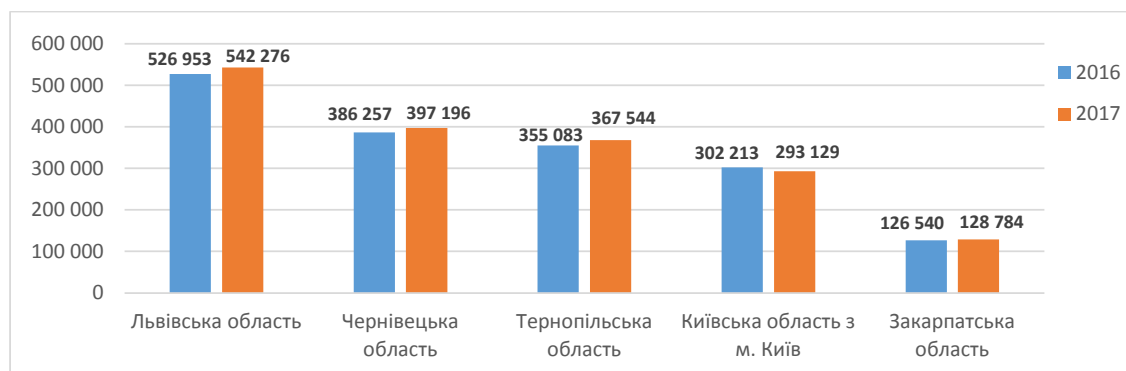


Рис. 12. Динаміка короткотривалого (2–7 днів) перебування на Івано-Франківщині (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

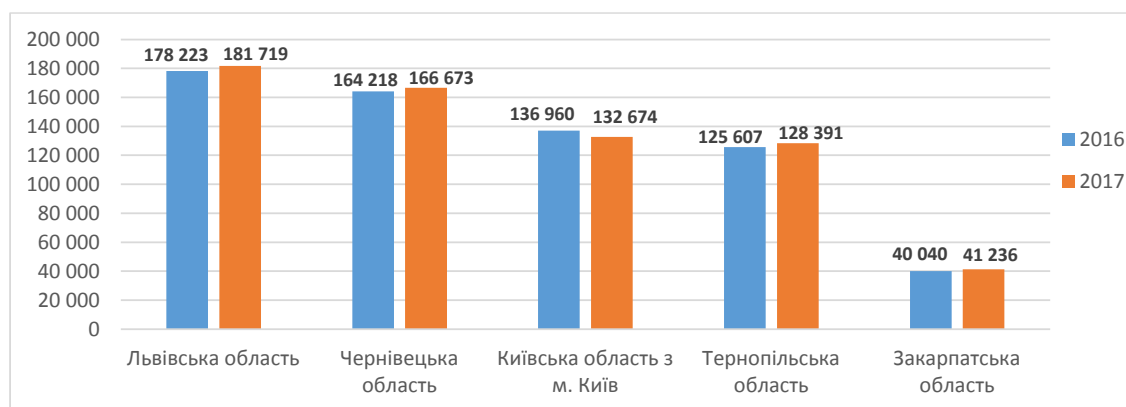


Рис. 13. Динаміка короткотривалого (4–7 днів) перебування на Івано-Франківщині (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

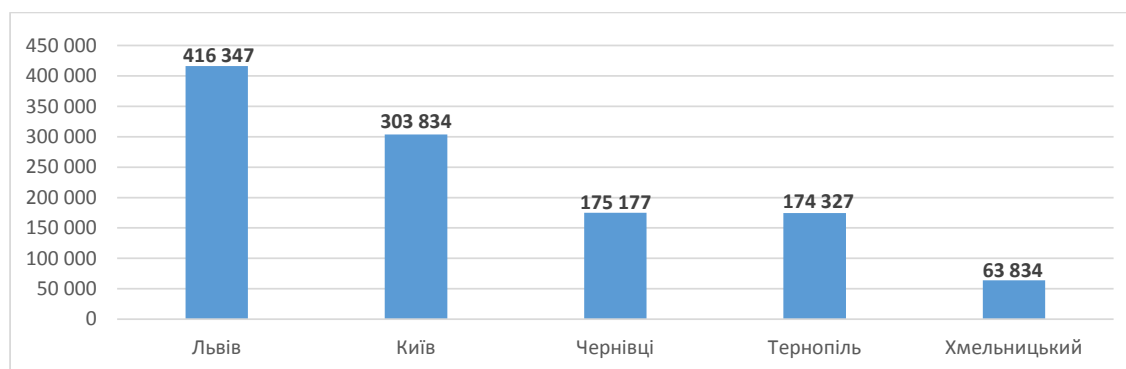


Рис. 14. Обласні центри – лідери внутрішніх потоків на Івано-Франківщині, 2016 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7]

Частка короткотривалого перебування на Івано-Франківщині абонентів (у т. ч. туристів) Львівщини незначно зменшилася – з 52,7% до 51,5%. Утім, Львівська область охоплює найбільшу частку таких потоків серед регіонів України – 13,5% у 2016 р. і 13,2% у 2017 р. [7; 8].

Якщо брати для аналізу час перебування від чотирьох до семи днів, то Київщина переміститься на третє місце серед регіонів України (рис. 13).

Перейдемо до аналізу потоків з обласних центрів. П'ятірка лідерів протягом 2016–2017 рр. не змінилася (рис. 14, 15), причому всі міста України показали приріст, окрім Херсону та Сум (без урахування окупованих Донецька, Луганська, Сімферополя і Севастополя) [7; 8].

У 2017 р. всі обласні центри, крім Рівного, наростили свої частки. Найбільший приріст відвідувачів показали Чернівці – +16,7%, Львів – + 11,8%, Тернопіль – +11,1% [7; 8].

У 2016 р. найбільшу частку у структурі міжрегіональних потоків показали: Харків – 77,7%, далі йдуть Київ – 71,0%, Одеса – 60,2%, Запоріжжя – 58,6% та Рівне – 49,8%. У 2017 р. зафіксовано такі показники: Харків – 78,1%, Київ – 74,1%, Одеса – 61,1%, Запоріжжя – 59,5%, Рівне – 49,6% [7; 8].

Тривалість перебування абонентів свідчить, що мешканці віддалених від Прикарпаття регіонів приїжджають на тривалий період на відміну від мешканців сусідніх до Івано-Франківщини обласних центрів (рис. 16–19).

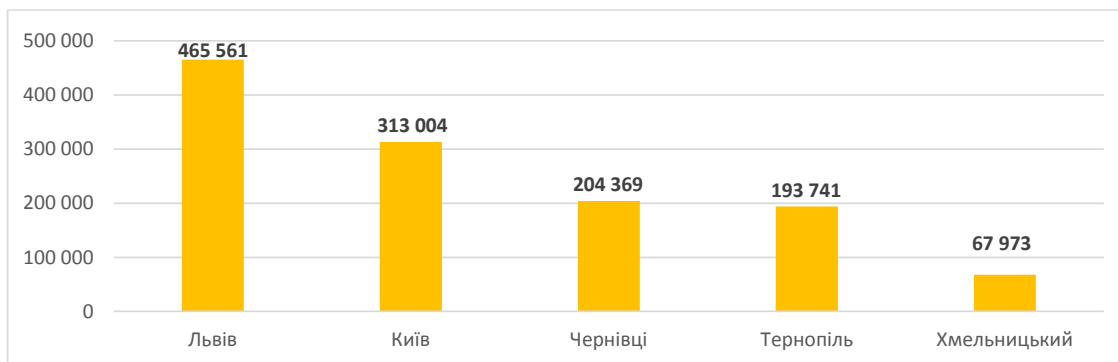


Рис. 15. Обласні центри – лідери внутрішніх потоків на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [8]

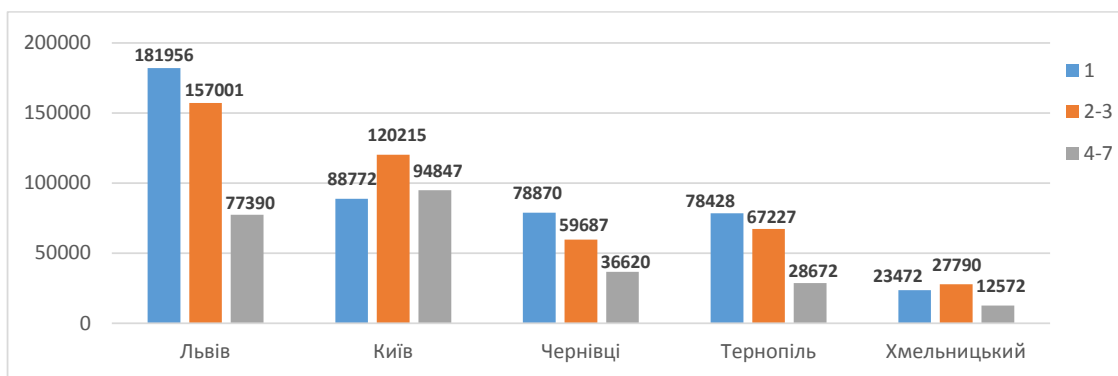


Рис. 16. Тривалість перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2016 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7]

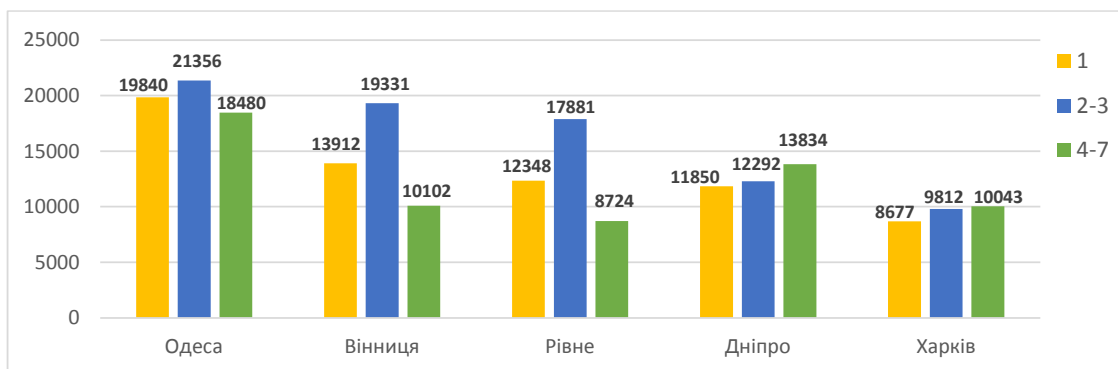


Рис. 17. Тривалість перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2016 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [7]

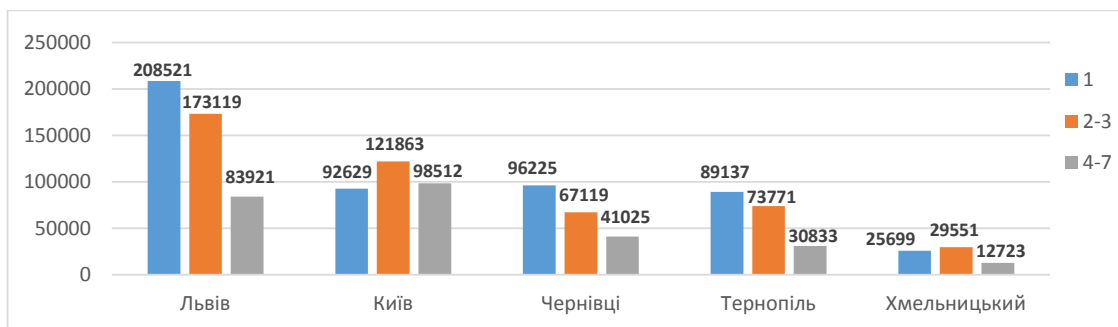


Рис. 18. Тривалість перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [8]

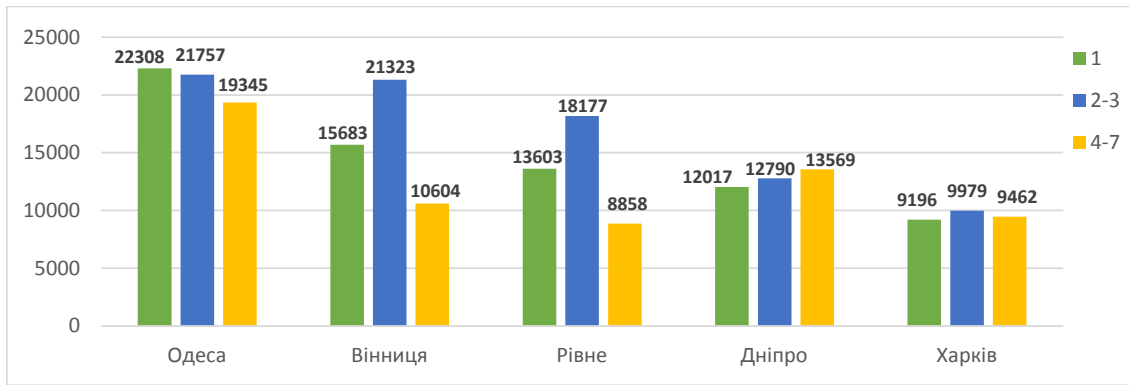


Рис. 19. Тривалість перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)
Джерело: авторська розробка на основі [8]

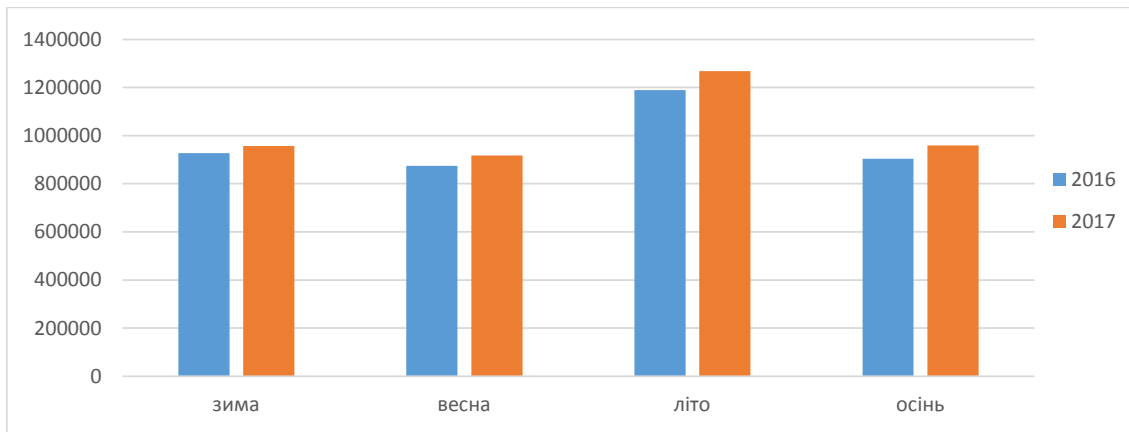


Рис. 20. Сезонність внутрішніх в'їзних потоків на Івано-Франківщині

Джерело: авторська розробка на основі [7; 8]

Найчастіше протягом 2016–2017 рр. Івано-Франківщину українці відвідували влітку – 1,2 млн. осіб, або 30,6%, та 1,3 млн осіб, або 30,9%, відповідно [7; 8]. Показники відвідуваності Прикарпаття взимку і восени 2017 р. практично однакові [8] (рис. 20).

У 2017 р. на відміну від 2016 р. чіткіше проявилася сезонність перебування і відпочинку. Зима 2017/2018 рр. була нетривалою, що, припускаємо, стало причиною зміщення туристських потоків на літній сезон. Частка зими впала з 23,8% до 23,3%, частка літа виросла з 30,6% до 30,9% [7; 8]. Дані демонструють, що зимові абоненти 2017 р. не мають помітного домінуючого становища над осінніми [8].

У 2016 р. найбільше абонентів приїжджало в серпні та липні – 430,9 і 400,9 тис. осіб (це відповідно 11,1% і 10,3%) [7]. У 2017 р. найбільше абонентів приїжджало також у серпні та липні – 464,5 і 430,2 тис. осіб (відповідно 11,3% і 10,5%) [8]. Найменша кількість відвідувачів Івано-Франківщини два роки поспіль зафіксована у листопаді (6,6% і 6,5%) [7; 8].

Цікаво, що дані сезонності міжнародного туризму від ЮНВТО засвідчують практично ідентичну картину, втім, у світі липневий відпочинок переважає над серпневим (рис. 21).

Аналіз сезонності відвідувачів Прикарпаття у 2017 р. на показниках першої десятки регіонів – лідерів загальноукраїнського потоку засвідчує, що мешканці Львівщини, Тернопільщини, Хмельниччини надають перевагу літньому відпочинку, натомість Київщини, Одещини і Дніпропетровщини – зимовому [8] (рис. 22, 23).

Таким чином, моніторинг короткотермінових міжрегіональних потоків демонструє, що Івано-Франківська область – це, очевидно, дестинація літнього, а не зимового відпочинку. Припускаємо, що цей висновок може бути коректований коригуючими коефіцієнтами, які дадуть можливість виокремити із загальної частки відвідувачів області рекреантів. Тим більше що вищенаведені дані залізничного пасажиропотоку свідчать про вподо-

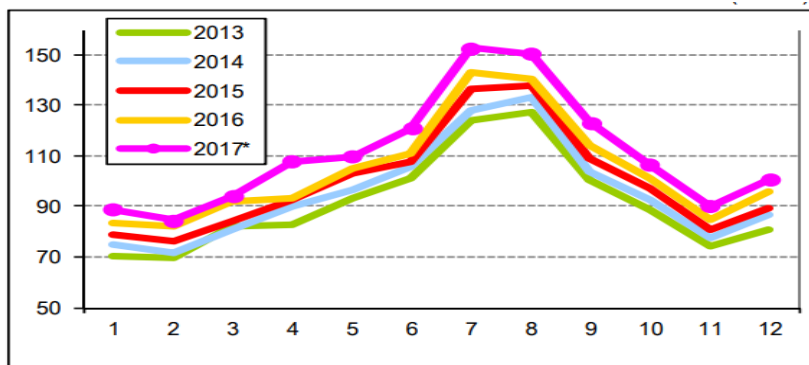


Рис. 21

Джерело: авторська розробка на основі [12]

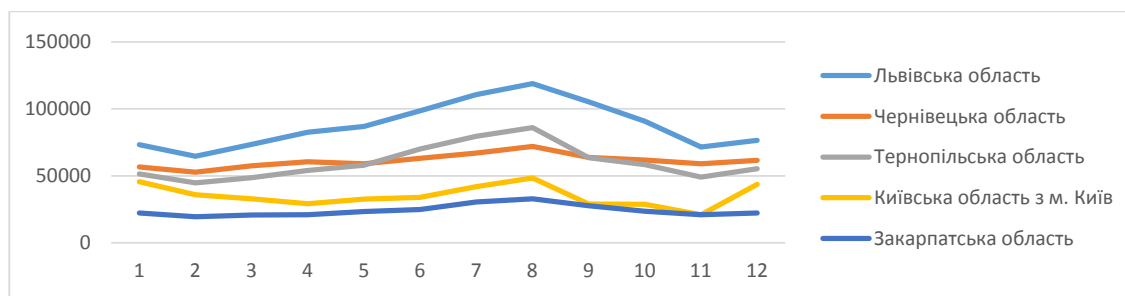


Рис. 22. Сезонність перебування відвідувачів регіонів України на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)
Джерело: авторська розробка на основі [8]

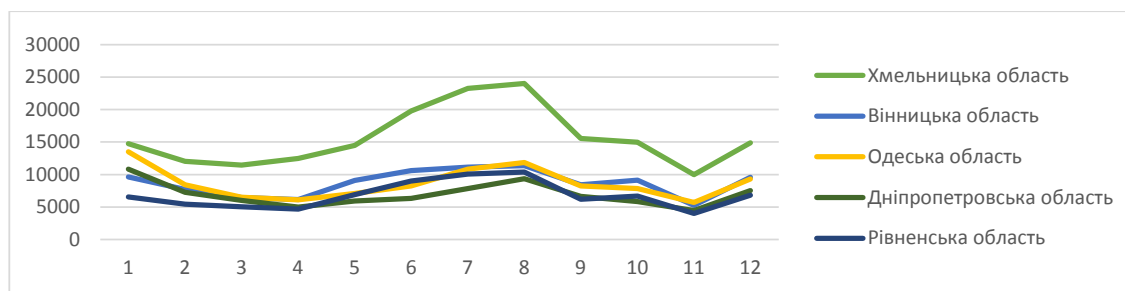


Рис. 23. Сезонність перебування відвідувачів регіонів України на Івано-Франківщині, 2017 р. (тис. осіб)
Джерело: авторська розробка на основі [8]

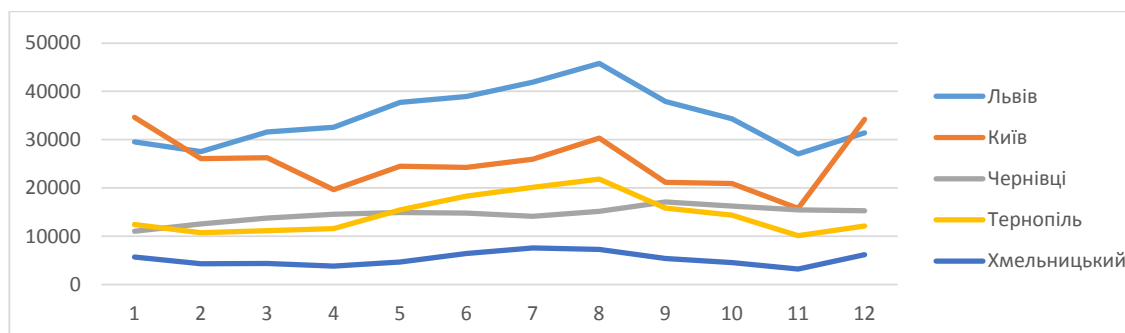


Рис. 24. Сезонність перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2016 р.
Джерело: авторська розробка на основі [7]

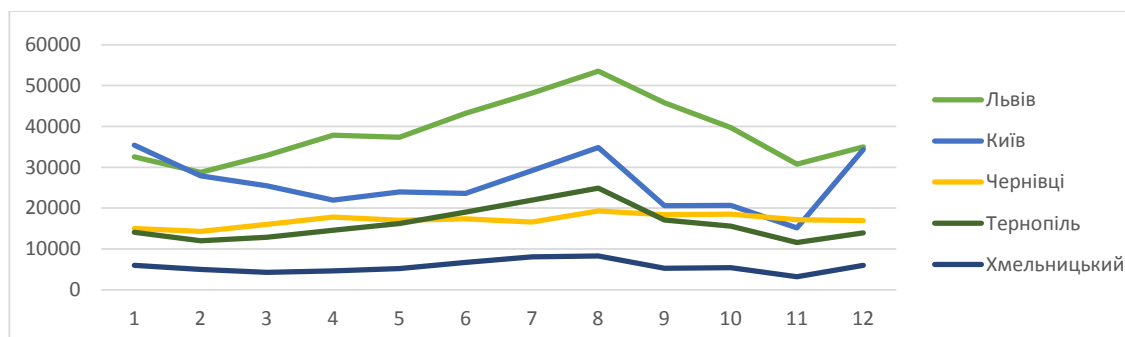


Рис. 25. Сезонність перебування відвідувачів обласних центрів на Івано-Франківщині, 2017 р.
Джерело: авторська розробка на основі [8]

баньня українців відпочивати взимку у Карпатах, у т. ч. в Івано-Франківській області.

Щодо переважуючої пори року для мешканців обласних центрів, то львів'яни, наприклад, надають

перевагу приїзду на Івано-Франківщину в липні і серпні, натомість кияни – у грудні і січні (тобто на новорічно-різдвяний період). І ця ситуація незмінна за два роки спостережень [7; 8], (рис. 24, 25).

Висновки. Проаналізовані дані моніторингу короткотермінової міжрегіональної мобільності і дані офіційної статистики відвідуваності Івано-Франківської області непорівнювальні, вони не можуть корелюватися, оскільки у них різна методика збору та обробки інформації. Неспіврозмірність цифр є водночас позитивним і негативним показником. Офіційна статистика обмежена нормативною методологією обчислень і об'єктивно не враховує цілі пласти даних, пов'язаних із туризмом та рекреацією (сільський туризм, активні види самодільного туризму (пішохідний, гірський, водний, велосипедний тощо). Також варто зауважити, що показник подання звітності суб'єктами туристичної діяльності становить, за різними даними, від 40% до 60%. Натомість моніторинг мобільності обмежений, насамперед, тим, що у ньому відсутня інформація про мету короткотермінового перебування абонента на певній території, тому ми не можемо всіх без винятку зараховувати до екскурсантів чи туристів.

Івано-Франківська область за два роки спостережень за короткотерміновими міжрегіональними потоками демонструє позитивну динаміку зростання відвідування. Минулого року на Прикарпатті побувало 4,1 млн абонентів із 23 областей України (+5% порівняно з 2016 р.), із них 2,3 млн. короткотривалих відвідувачів, у т. ч. туристів, – +9,9% та 1,8 млн. одноденних відвідувачів, у т. ч. екскурсантів, – +1,9%.

Часові межі перебування гостей здебільшого становлять від одного до трьох днів. При цьому найвідвідуванішою порою року є літо, пік якого припадає на серпень. З аналізу сезонності і тривалості випливає, що найближчі сусіди здебільшого приїжджають на Івано-Франківщину в короткотривалу відпустку або на т. зв. тур «вихідного дня», а от мешканці центральних і південних областей надають перевагу тривалому відпочинку, насамперед узимку – на період новорічно-різдвяного циклу свят.

Інноваційна методика обрахунку туристських потоків – важливий елемент планування регіонального розвитку. Верифіковані дані в'їзних та внутрішніх потоків сприяють удосконаленню чи вчасному корегуванню туристсько-рекреаційної інфраструктури (з дотриманням норм екологічного законодавства) і транспортної доступності регіону; створенню нових та розвитку наявних центрів залучення туристів; проведенню маркетингової політики, зорієнтованої на цільові ринки споживачів туристичних послуг на Івано-Франківщині.

Застосування інноваційного підходу до статистичного обліку туристських потоків на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мобільного зв'язку є перспективним напрямом подальших наукових досліджень за розглянутою у статті проблематикою. Зокрема, на нашу думку, варто зосередитися не тільки на аналізі даних, а й на розробленні та використанні коригуючих коефіцієнтів.

Список використаних джерел:

1. Туризм на Прикарпатті у 2017 році. URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/Туризм%20на%20Прикарпатті%20у%202017%20році.pdf> (дата звернення: 20.11.2018).
2. Суб'єкти туристичної діяльності Івано-Франківської області у 2017 році. Статистичний бюлетень. Івано-Франківськ: Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2018. 35 с.
3. Червоненко В. Рік безвізу: куди, як і навіть їздили українці. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44381907> (дата звернення: 20.11.2018).
4. Передерко В.П. Інноваційний підхід до статистичного обліку в'їзних туристських потоків (на прикладі Івано-Франківської області). Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск 22. С. 641–651. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/122.pdf> (дата звернення: 20.11.2018).
5. Статистичний щорічник України за 2017 рік. К.: Державна служба статистики України, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 20.11.2018).
6. Передерко В.П. Мобільний зв'язок – інноваційний підхід обліку туристських потоків. Частина 4. Села і селища (на прикладі Івано-Франківської області). Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (Одеса, 12–13 січня 2018 р.). О.: ЦЕДР, 2018. С. 27–31.
7. Інформація про мобільність населення. 2016 рік (Україна – Івано-Франківська область).
8. Інформація про мобільність населення. 2017 рік (Україна – Івано-Франківська область).
9. Про що свідчить пасажиропотік «Укрзалізниці». Один мегаполіс, два регіональні центри й «Одеса в собі». ІНФОГРАФІКА. URL: http://texty.org.ua/pg/article/txts/read/66744/Pro_shho_svidchyt_pasazhyropotik_Ukrzaliznyci_Odyn_megapolis (дата звернення: 20.11.2018).
10. Поїздки залізницею. Інтерактивна карта пасажиропотоків міжміських поїздів за 2014–2015 роки. URL: http://texty.org.ua/d/uz_first (дата звернення: 20.11.2018).
11. Куди українці їдуть на новорічні свята? (ІНФОГРАФІКА). URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/64217/Kudy_ukrajinci_jidut_na_novorichni_svata_INFOGRAFIKA (дата звернення: 20.11.2018).
12. UNWTO. World Tourism Barometer. Volume 16. Advance Release January 2018. URL: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom18_01_january_excerpt_hr.pdf (Date Accessed: 20.11.2018).

Передерко В. П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІЗ ПОТОКОВ ВНУТРЕНЬОГО ТУРИЗМА В ІВАНО-ФРАНКОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ В 2016–2017 РР. ПО ДАНИМ МОБІЛЬНОЇ СВ'ЯЗИ. ЧАСТЬ 1

Резюме

В статтю проаналізовані потоки внутрішнього туризму в Івано-Франківській області на основі моніторингу міжрегіональної мобільності абонентів оператора зв'язку. Исследованы география, сезонность перемещений (миграций), временные рамки пребывания в регионе. Отмечено, что использование данных сети мобильной связи как статистической информации в сфере туризма имеет большое значение для экономики области, поскольку туризм является одним из приоритетов регионального развития.

Ключевые слова: внутрішній туризм, мобільність, Івано-Франківська область.

Perederko V. P.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

ANALYSIS OF DOMESTIC TOURISM FLOWS OF IVANO-FRANKIVSK REGION IN 2016-2017 BASED ON MOBILE COMMUNICATION DATA. PART 1.

Summary

The article analyzes the domestic tourism flows of Ivano-Frankivsk region based on monitoring of interregional mobility of subscribers of the operator of communication. The geography, seasonality of movements (migrations), time limits of stay in the region are investigated. It is noted that the use of the data of the mobile network as statistical information in the field of tourism is of great importance for the region's economy, since tourism is one of the priorities of regional development.

Key words: domestic tourism, mobility, Ivano-Frankivsk region.

УДК 339.13.012.434:339:92

Соболева І. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА РІВНЯ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЕКОНОМІК КРАЇН ЄС

У статті висвітлено особливості монополізації економіки України та країн ЄС. Проаналізовано сутність та основні переваги і недоліки монополізації. Досліджено рівень монополізації і конкурентоспроможності в Україні та країнах ЄС. Розглянуто основні антимонопольні заходи в Україні та деяких країнах ЄС. Запропоновано напрями міжнародного співробітництва України щодо вирішення питань монополізації ринків. **Ключові слова:** монополізація, рівень монополізму, економіка України, економіка ЄС, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Сьогодні процеси монополізації економіки очевидні. Вони супроводжуються глобальним укрупненням капіталу через його концентрацію і централізацію. Це, своєю чергою, призводить до появи гігантських підприємств, що долають галузеві та державні кордони, володіють вирішальним голосом на ринках і диктують свою волю і конкурентам, і споживачам, і навіть державам. Держави намагаються боротися з монополізацією. Конкурентне, або антимонопольне, право спрямоване на обмеження свободи підприємництва і змови економічно впливових компаній. У тому чи іншому вигляді воно поширене в більшості країн світу.

З явищем монополізації економіки пов'язані важливі зміни, що відбуваються в соціально-економічному просторі сучасного світу. Ці зміни є, з одного боку, потенційними точками зростання, що дають змогу світовій економіці вийти на якісно новий рівень розвитку; з іншого боку – небезпеками, що ставлять під загрозу її стабільне функціонування в інтересах суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання монополізації не може обмежуватися фіксацією якихось універсальних закономірностей її природи, тому завжди знаходилося у центрі уваги вчених-економістів. Сьогодні проблеми оцінки рівня монополізації економіки та регулювання монополізму розглядають у своїх працях: В. Базилевич, З. Борисенко, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Герасименко [11], Ю. Єрешко [3], В. Лагутін, Г. Філюк [2]. Оцінка рівня монополізації економіки України та ЄС залишилася актуальною у світлі високого рівня монополізації економіки України та можливого майбутнього вступу України до ЄС – це одне з головних питань регулювання економіки країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибоке опрацювання проблеми монополізму представниками

різних економічних напрямів, багато її аспектів вимагають подальшого осмислення у світлі сучасних реалій, особливо для України. Пов'язані вони переважно з появою нових протиріч, які знаходять своє вираження в регулярних кризах сучасної економіки. Також треба відзначити, що аналіз рівня монополізації економіки України є важливим у світлі її стрімкого руху до Європейського Союзу, який має свої правила гри на ринку.

Мета статті полягає в оцінці рівня монополізації економіки України та його порівнянні з рівнем в країнах ЄС для розробки заходів ефективного регулювання монополій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У традиційному розумінні монополією прийнято називати або ринкову модель, де один її учасник повністю контролює виробництво якогось товару чи надання послуги, або фірму, що володіє такими можливостями. Ринкове панування монополіста забезпечується наявністю перешкод для входження на ринок нових гравців. До таких бар'єрів відносять одноосібний доступ до необхідних ресурсів, патенти, законодавчі обмеження, рекламу та ін. У кінцевому підсумку захищена від потенційних конкурентів компанія отримує можливість завищувати ціни до максимально можливого рівня, отримуючи тим самим монополійний надприбуток. Така ринкова ситуація протилежна вільній конкуренції – моделі, що припускає наявність великої кількості виробників, що володіють мінімальною часткою ринку, пропонують однорідний продукт, вироблений в умовах високої мобільності чинників виробництва і реалізований за відсутності бар'єрів для входу на ринок [1, с. 95].

Тобто в найбільш загальному вигляді монополія – це велика фірма, яка займає домінуюче положення в одній або декількох сферах, діє з максимальною ефективністю та мінімальними витратами. Вона залежить не від розмірів компанії, а від можливості використання ринкової

влади (диктування цін, придушення конкуренції). Поняття монополії тісно пов'язане з монополізацією, яка являє собою соціально-економічний процес становлення монополії як господарської структури, складного комплексу, елемента інституціональної структури суспільства [2, с. 105].

Монополізація проявляється на різних рівнях економічної системи. Вона впливає на характер ринкових відносин, поведінку фірм, на ціни та інфляцію, швидкість НТП, на розміри інвестицій, темпи економічного зростання, рівновагу в економіці; розподіляє ресурси визначає економічну нерівність та ін. [3, с. 467].

Позитивні ефекти монополізації полягають у тому, що:

1) монополія, користуючись економією від масштабу, призводить до зменшення витрат виробництва, забезпечує споживачів дешевими й якісними товарами;

2) великі підприємства можуть інвестувати в наукові дослідження;

3) у період економічної кризи монополії є більш стійкими [2, с. 106; 4, с. 237].

Однак негативних наслідків монополізації на порядок більше:

1) встановлення монопольних цін, які створюють додатковий прибуток монополіям, обтяжуючи споживачів вимушеною купівлею за даною ціною; вони можуть викликати штучний дефіцит на товари і послуги, стимулювати інфляцію;

2) великі компанії стають незацікавленими в удосконаленні свого виробництва і забезпеченні НДДКР, якщо це не призводить до отримання монопольного прибутку, тобто отримання надприбутку не залежить від поліпшення виробництва;

3) фірма може встановлювати різні ціни на одну продукцію для різних груп покупців (цінова дискримінація);

4) вони не зацікавлені у зниженні витрат, багато витрачають на зміцнення ринкової влади;

5) Вони породжують неефективність використання ресурсів [2, с. 106; 4, с. 237].

Якою мірою монополії реалізують свій потенціал позитивного або негативного впливу, залежить від ефективності державного антимонопольного регулювання.

Проблема монополізації дуже поширена в Україні. Так, за даними дослідження Credit Suisse Global Wealth Databook 2015, рівень монополізації, а саме рівень зосередженості економічних ресурсів країни, становить 91,6% (де 100% – це максимальний рівень нерівності, коли всі активи зосереджені в руках однієї людини) [5].

Також треба зазначити, що і в Індексі глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна в 2017–2018 рр. посідає 81-е місце серед 137 країн (де 1 – найкращий результат, а 137 – найгірший), що на п'ять місць

вище результату 2016–2017 рр. Значення деяких показників конкурентоспроможності країни, з яких складався рейтинг країни й які прямо характеризують монополізацію в країні, представлені в табл. 1.

Тобто, згідно з даними Всесвітнього економічного форуму, економіка України також українською монополізована, а ефективність антимонопольної політики вкрай низька. При цьому основними перешкодами веденню бізнесу в країні вважають інфляцію та корупцію (за результатами опитування українських підприємців). Треба відзначити, що такі перешкоди, як податкові ставки, доступ до фінансування, валютне регулювання та ін., є й бар'єрами для розвитку конкуренції на ринку [6].

Сьогодні цілі сектори економіки України контролюються великими холдингами і корпораціями. Вони мають можливість впливати на ринок і доступ до товарів та сервісу для кінцевих споживачів. Антимонопольний комітет України визнає високу ступінь монополізації української економіки, проте цим відомством за всю історію свого існування не було зупинено жодної угоди злиття або поглинання [7].

Так, навіть голова Ради Національного банку України в 2017 р. відзначив, що 42% ринків в Україні монополізовані, 11% ринків працюють в умовах адміністративної або природної монополії. Монополії та олігополії склалися в ПЕК (65%), у сфері транспорту і зв'язку (82%). Також, на його думку, монополісти зловживають своїм становищем, застосовують інструменти, що дають змогу максимізувати прибуток шляхом завищення цін і тарифів. Це відбивається на інфляції [8].

Щодо економіки ЄС розглянемо індекси глобальної конкурентоспроможності країн Європейського Союзу, а також деякі показники конкурентоспроможності країни, з яких складався рейтинг країни й які прямо характеризують монополізацію в країні (табл. 2).

Тобто рівень конкурентоспроможності економік країн ЄС вищий за український, а провідних країн, таких як Німеччина, Нідерланди, Велика Британія, Франція, Італія, – значно вищий.

Проведемо порівняння показників, які прямо характеризують монополізацію в країнах ЄС і в Україні (де 1 – найкращий результат, а 137 – найгірший) (рис. 1–4).

На основі рис. 1–4 можна зробити висновок, що показники інтенсивності локальної конкуренції і домінування великих компаній на внутрішньому ринку України хоча й не на останньому місці, але значно поступаються провідним країнам ЄС. Але показники ефективності антимонопольної політики та поширеності нетарифних бар'єрів в Україні знаходяться на останньому місці серед країн ЄС. Тобто показники монополізації ринку країн ЄС кращі за показники України, а деякі перевершують українські в декілька разів.

Для оцінки монополізації економік країн ЄС та України розглянемо більш детально такі показники, як «домінування великих компаній на внутрішньому ринку» та «ефективність антимонопольної політики», які розраховується на основі опитування. Опитування здійснюється в різних форматах, у тому числі особисті або телефонні інтерв'ю з керівниками підприємств, поштові та онлайн-опитування.

Так, для оцінки показника «домінування великих компаній на внутрішньому ринку» керівники підприємств оцінюють ринок від 1 до 7, де 1 – переважають кілька бізнес-груп; 7 – розповсюдження багатьох фірм. Далі розраховується середньозважена величина показника за особливою методикою. Для оцінки показника «ефек-

Таблиця 1
Окремі показники конкурентоспроможності України

Найменування показника	Місце у рейтингу
Загальна конкурентоспроможність	81
Інтенсивність локальної конкуренції	78
Домінування великих компаній на внутрішньому ринку	106
Ефективність антимонопольної політики	124
Поширеність нетарифних бар'єрів	120
Поширеність тарифних бар'єрів	44

Джерело: складено за [6]

Таблиця 2

Окремі показники конкурентоспроможності країн Європейського Союзу

Країна	Найменування показника					
	Загальна конкурентоспроможність	Інтенсивність локальної конкуренції	Домінування великих компаній на внутрішньому ринку	Ефективність антимонопольної політики	Поширеність не тарифних бар'єрів	Поширеність тарифних бар'єрів
Австрія	18	18	12	16	24	6
Бельгія	20	11	9	14	39	6
Болгарія	49	91	61	85	82	6
Велика Британія	8	15	13	12	10	6
Греція	87	71	58	81	27	6
Данія	12	40	8	11	26	6
Естонія	29	13	40	21	9	6
Ірландія	24	52	17	15	17	6
Іспанія	34	23	30	41	38	6
Італія	43	60	7	58	33	6
Кіпр	64	24	44	44	29	6
Латвія	54	28	79	78	22	6
Литва	41	27	77	68	72	6
Люксембург	19	51	19	13	18	6
Мальта	37	2	37	42	12	6
Нідерланди	4	7	6	2	11	6
Німеччина	5	10	4	8	16	6
Польща	39	55	16	49	50	6
Португалія	42	59	41	45	6	6
Румунія	68	86	76	95	42	6
Словаччина	59	36	88	76	60	6
Словенія	48	38	26	60	44	6
Угорщина	60	127	108	73	91	6
Фінляндія	10	97	33	1	3	6
Франція	22	12	25	18	81	6
Хорватія	74	102	113	91	25	5
Чехія	31	14	31	46	14	6
Швеція	7	25	20	4	15	6

Джерело: складено за [6]

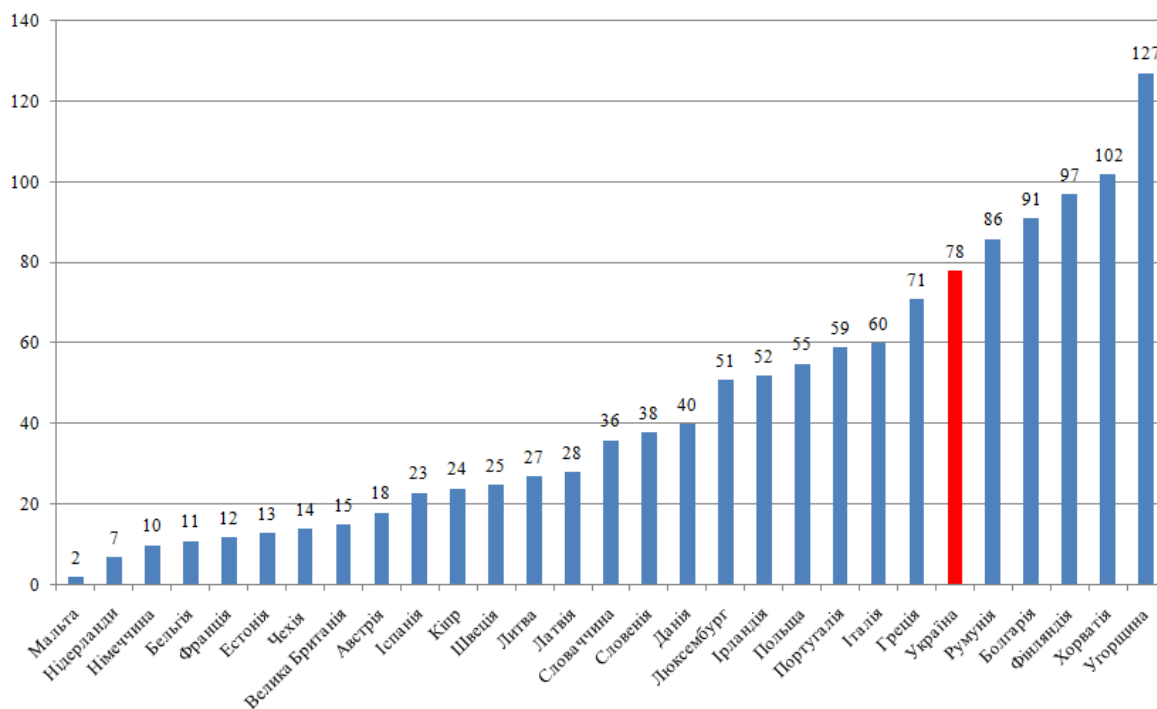


Рис. 1. Інтенсивність локальної конкуренції в Україні та країнах ЄС

Джерело: побудовано автором на основі [6]

тивність антимонопольної політики» керівники підприємств оцінюють антимонопольну політику держави від 1 до 7, де 1 – узагалі не ефективна, 7 – надзвичайно ефективна. Далі розраховується середньозважена величина показника.

Середньозважена оцінка показників «домінування великих компаній на внутрішньому ринку» та «ефективність антимонопольної політики» за останні три роки представлена в табл. 3.

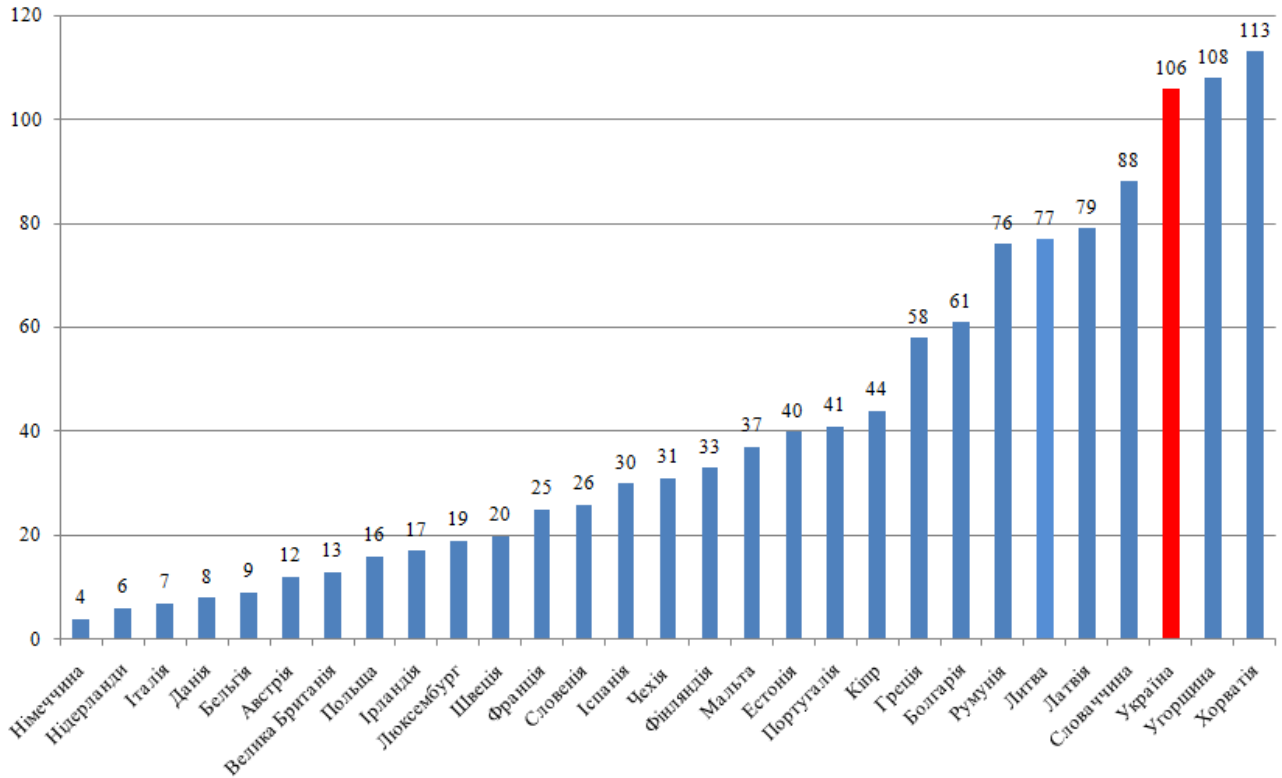


Рис. 2. Домінування великих компаній на внутрішньому ринку в Україні та країнах ЄС

Джерело: побудовано автором на основі [6]

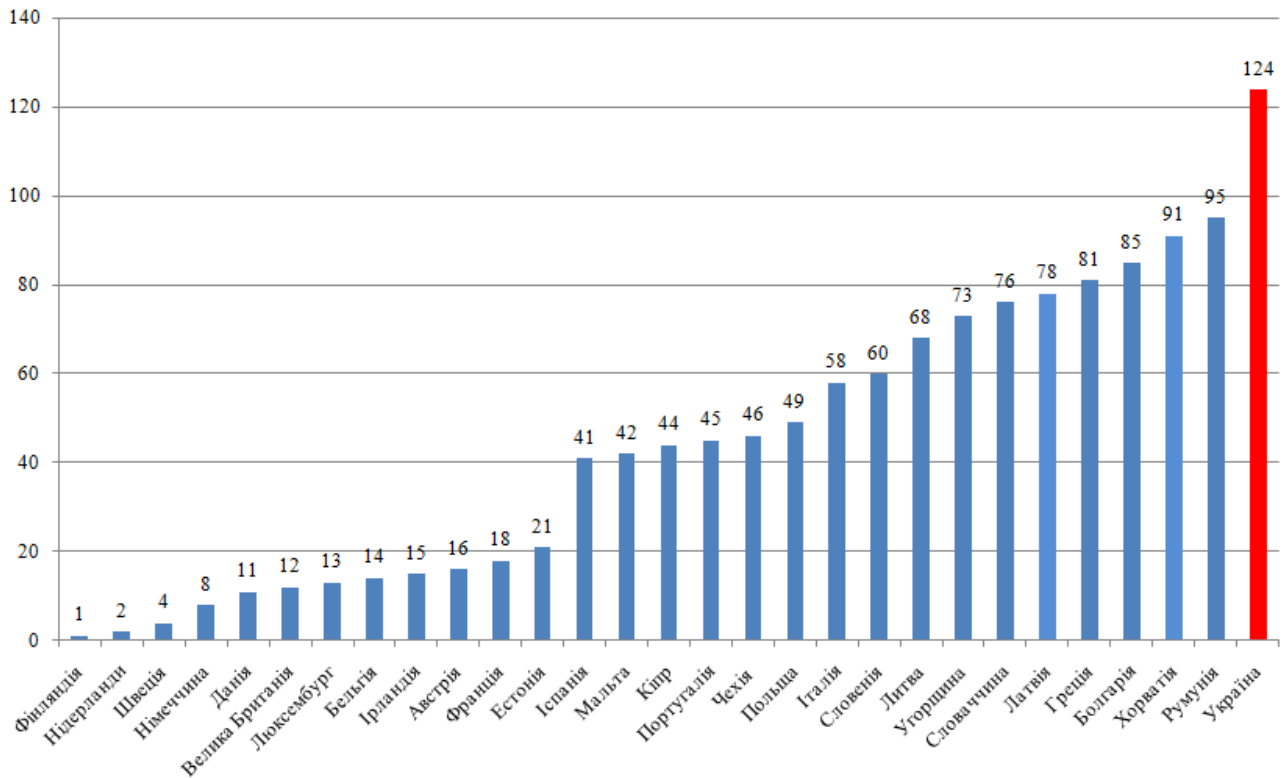


Рис. 3. Ефективність антимонопольної політики в Україні та країнах ЄС

Джерело: побудовано автором на основі [6]

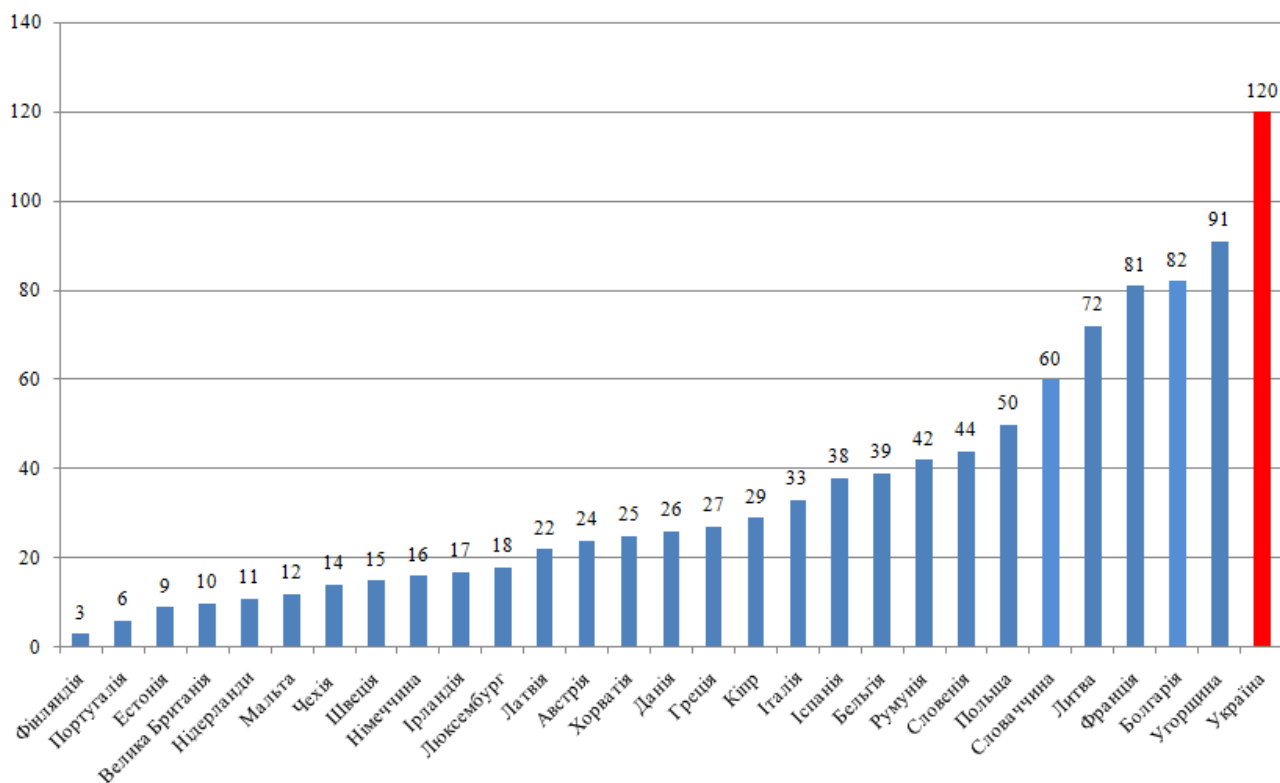


Рис. 4. Поширеність нетарифних бар'єрів в Україні та країнах ЄС

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 3
Середньозважена оцінка показників «домінування великих компаній на внутрішньому ринку» та «ефективність антимонопольної політики» за 2015–2018 рр.

Країна	Домінування великих компаній на внутрішньому ринку				Ефективність антимонопольної політики			
	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Середній за три роки	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Середній за три роки
Австрія	5,2	5,2	5,0	5,1	4,8	4,8	4,9	4,8
Бельгія	5,2	5,2	5,0	5,1	5,1	5,1	5,0	5,1
Болгарія	3,4	3,8	3,8	3,7	3,6	3,6	3,5	3,6
Велика Британія	4,9	5,1	5,0	5,0	5,2	5,2	5,1	5,2
Греція	3,8	3,8	3,9	3,8	5,1	3,4	3,5	4,0
Данія	5,3	5,2	5,1	5,2	5,0	5,1	5,2	5,1
Естонія	4,1	4,1	4,1	4,1	4,6	4,7	4,7	4,7
Ірландія	4,7	4,6	4,7	4,7	4,9	5,0	4,9	4,9
Іспанія	4,1	4,1	4,3	4,2	4,3	4,1	4,1	4,2
Італія	5,0	5,0	5,1	5,0	4,2	3,8	3,9	4,0
Кіпр	4,0	4,0	4,1	4,0	4,2	4,0	4,1	4,1
Латвія	3,8	3,7	3,6	3,7	4,0	3,7	3,6	3,8
Литва	3,7	3,6	3,6	3,6	4,0	3,8	3,7	3,8
Люксембург	4,8	4,7	4,6	4,7	5,3	5,1	5,1	5,2
Мальта	3,8	4,0	4,2	4,0	4,3	4,1	4,1	4,2
Нідерланди	5,2	5,1	5,2	5,2	5,5	5,5	5,6	5,5
Німеччина	5,4	5,3	5,5	5,4	5,1	5,0	5,3	5,1
Польща	4,7	4,7	4,7	4,7	4,0	3,9	4,0	4,0
Португалія	4,1	4,1	4,1	4,1	4,0	3,8	4,0	3,9
Румунія	3,6	3,8	3,6	3,7	3,7	3,3	3,4	3,5
Словаччина	3,6	3,5	3,5	3,5	3,6	3,5	3,6	3,6
Словенія	3,9	4,3	4,3	4,2	3,8	3,9	3,8	3,8
Угорщина	3,5	3,1	3,2	3,3	3,5	3,7	3,7	3,6
Фінляндія	3,9	3,9	4,3	4,0	5,4	5,5	5,7	5,5
Франція	4,4	4,3	4,4	4,4	5,0	5,0	4,8	4,9
Хорватія	3,2	3,3	3,1	3,2	3,5	3,4	3,4	3,4
Чехія	4,5	4,4	4,3	4,4	4,1	4,0	4,0	4,0
Швеція	4,6	4,7	4,6	4,6	5,2	5,6	5,5	5,4
Україна	3,4	3,4	3,2	3,3	2,7	2,5	2,8	2,7

Джерело: складено та розраховано автором на основі [6; 9; 10]

Таблиця 4

Матриця середньозваженої оцінки окремих показників монополізації економіки країн ЄС та України

		Домінування великих компаній на внутрішньому ринку				
		5,5-5,1	5,0-4,6	4,5-4,1	4,0-3,6	3,5-3,1
Ефективність антимонопольної політики	5,5-5,1	Німеччина, Нідерланди, Данія, Бельгія	Велика Британія, Люксембург, Швеція.	-	Фінляндія	-
	5,0-4,6	Австрія	Ірландія	Франція, Естонія	-	-
	4,5-4,1	-	-	Іспанія	Мальта, Кіпр	-
	4,0-3,6	-	Італія, Польща	Чехія, Словенія, Португалія	Греція, Латвія, Болгарія, Литва	Словаччина, Угорщина
	3,5-3,1	-	-	-	Румунія	Хорватія
	3,0-2,6	-	-	-	-	Україна

Джерело: складено та розраховано автором на основі [6; 9; 10]

На основі даних табл. 3 згрупуємо держави за значенням середньозваженої оцінки окремих показників монополізації економіки країн ЄС та України, а саме показників «домінування великих компаній на внутрішньому ринку» та «ефективність антимонопольної політики», при цьому відзначимо, що чим нижча оцінка, тим гірша ситуація з рівнем монополізації в країні (табл. 4).

Згідно з даними табл. 3–4, найкраща ситуація як у сфері антимонопольної політики, так і у сфері розповсюдження фірм та компаній на ринку спостерігається у Німеччині, Нідерландах, Данії та Бельгії. Трохи гірша ситуація спостерігається у Великій Британії, Люксембурзі, Швеції, Австрії, Ірландії, але все ж монополізація у цих країнах має низьку ступінь. Серед країн ЄС найгірша ситуація спостерігається у Словаччині, Угорщині, Румунії, Хорватії, але у цих країнах ситуація з монополізацією все ж краща порівняно з Україною. На основі аналізу можна зробити висновок, що ситуація з рівнем монополізації економіки в Україні найгірша порівняно з країнами ЄС.

Для успішного вирішення монопольних питань в Україні необхідна активна співпраця українського антимонопольного органу із зарубіжними відомствами і міжнародними організаціями, що розглядається як інструмент підвищення ефективності реалізації конкурентної політики. Досягнення цієї мети забезпечується шляхом вирішення двох завдань у рамках реалізації напрямів міжнародного співробітництва.

Перше завдання пов'язане з активною участю в обговоренні останніх світових тенденцій у сфері конкурентної політики. При цьому ставиться завдання не тільки у використанні в практичній роботі результатів обговорень і конкретних продуктів, а й участь в їх виробленні. Це завдання реалізується через активну участь українського антимонопольного органу в діяльності міжнародних організацій, що займаються питаннями конкурентної політики, таких як Організація економічного співробітництва і розвитку, Міжнародна конкурентна мережа, Конференція ООН з торгівлі та розвитку та ін.

Друге завдання в галузі міжнародного співробітництва пов'язане із застосуванням сучасних напрацювань у сфері конкурентної політики в практичній діяльності українського антимоно-

польного органу. Йдеться про вдосконалення антимонопольного законодавства і практики його застосування.

Все більш актуальним стає напрям роботи, пов'язаний із розвитком практичної взаємодії Антимонопольного комітету України під час розслідування конкретних порушень антимонопольного законодавства. У цьому контексті корисними виявляються будь-які форми співробітництва – від обміну інформацією та підходами до проведених розслідувань до більш прогресивних форм співробітництва, які передбачають координацію правозастосовної діяльності антимонопольних органів у разі коли порушення зачіпають інтереси більш однієї сторони.

Таким чином, можна сказати, що використання зарубіжного досвіду антимонопольного регулювання представляє інтерес для сучасної економіки України, однак, оскільки в країні проблема монополій носить не тільки економічний характер, а й політичний, необхідно враховувати цей факт і розробляти свою власну систему регулювання.

Висновки. Проблеми монополізації ринку і недобросовісної конкуренції є гострими перешкодами нормальному функціонуванню економіки України. У сучасному світі вони перестають бути виключно економічного характеру, а все більше стають політичними і соціальними. Тому необхідно розуміти всі негативні наслідки монополій, а якщо монополізація будь-якої галузі є виправданою і навіть необхідною, то повинен існувати жорсткий контроль із боку держави.

Ефективне антимонопольне регулювання має мати комплексний характер, зумовлений діалектичною єдністю переваг і недоліків монополістичної організації ринків найважливіших видів продукції, і бути спрямованим на використання переваг монопольного становища окремих підприємств, виражених, насамперед, у транспарентності їхньої діяльності, порівняно низьких витратах на регулювання конкурентної кон'юнктури, і на мінімізацію негативних наслідків монопольної діяльності (перш за все монопольно високих цін) за допомогою розроблення і впровадження гнучкої системи обмежувальних і заборонних заходів, що дає змогу забезпечити одночасно обмежувальний і стимулюючий вплив на конкурентну активність підприємств.

Список використаних джерел:

1. Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Марченко О.С. та ін. Економічна теорія: навч. посіб.; за заг. ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2016. 268 с.
2. Филук Г.М. Високий рівень монополізації української економіки – бар'єр на шляху підвищення рівня її конкурентоспроможності. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2015. Вип. 10. С. 102–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2015_10_19.
3. Єрешко Ю.О. Монополізація економіки як причина занепаду інноваційно-інвестиційної активності в Україні. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 465–469.
4. Розвиток економіки України: трансформації та інновації: колективна монографія: у 2-х т. / за заг. ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя: Гельветика, 2017. Т. 1. 324 с.
5. Global Wealth Report 2016. Credit Suisse. URL: <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/global-wealth-report.html>.
6. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 25.10.2018).
7. Звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік /Офіційний сайт Антимонопольного комітету України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main> (дата звернення: 25.10.2018).
8. В Совете НБУ считают, что в Украине монополизирована почти половина рынков. URL: <http://uaprom.info/news/161561-sovete-nbu-schitayut-ukraine-monopolizirovana-pochti-polovina-rynkov.html> (дата звернення: 25.10.2018).
9. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата звернення: 25.10.2018).
10. The Global Competitiveness Report 2015–2016. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (дата звернення: 25.10.2018).
11. Герасименко А.Г. Ринкова влада в умовах трансформації економічних систем: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.01. К.: КНТЕУ, 2015. 20 с.

Соболева И. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ОЦЕНКА УРОВНЯ МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ЭКОНОМИК СТРАН ЕС

Резюме

В статье освещены особенности монополизации экономики Украины и стран ЕС. Проанализированы сущность и основные преимущества и недостатки монополизации. Исследован уровень монополизации и конкурентоспособность в Украине и странах ЕС. Рассмотрены основные антимонопольные меры в Украине и некоторых странах ЕС. Предложены направления международного сотрудничества Украины по решению вопросов монополизации рынков.

Ключевые слова: монополизация, уровень монополизма, экономика Украины, экономика ЕС, конкурентоспособность.

Soboleva I. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF THE LEVEL OF MONOPOLIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE AND ECONOMIES OF EU COUNTRIES

Summary

The article high lights the peculiarities of the monopolization of the economy of Ukraine and the EU countries. The author analyzes the essence and main advantages and disadvantages of monopolization. The level of monopolization and competitiveness in Ukraine and EU countries is investigated. The article also examines the main antimonopoly measures in Ukraine and some EU countries. The directions of international cooperation of Ukraine on solving monopolization of markets are proposed.

Key words: monopolization, monopolylevel, economy of Ukraine, EU economy, competitiveness.

УДК 338.28:004.738.5

Чмерук Г. Г.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ СТАНУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено основні показники та індекси цифрової економіки. На основі найпоширеніших індексів цифрової економіки проведено аналіз стану цифровізації економіки України. Проведено дослідження причин теперішнього стану цифровізації вітчизняної економіки та надано деякі рекомендації щодо поліпшення ситуації.

Ключові слова: цифрова економіка, індекси цифрової економіки, цифровізація економіки, глобальний інноваційний індекс, широкозмугвий Інтернет, хмарні сервіси.

Постановка проблеми. Швидке зростання Інтернету призводить до того, що все більше економічних процесів окремими організаціями та країною у цілому здійснюється за допомогою цифрових технологій. Розвиток цифрової економіки означає його фундаментальні зміни на трьох основних рівнях: 1) на ринках та секторах економіки, де існує взаємодія постачальників та споживачів, а також влад та праці; 2) на рівні інновацій та технологічного розвитку, де створюються та розвиваються нові ринки та сектори економіки; 3) у сфері нового цифрового середовища, що забезпечує умови для успішного розвитку перших двох рівнів діяльності, зазначених вище. Зростання, інтеграція та вдосконалення інформаційних технологій та комунікацій змінюють наше суспільство та економіку. Традиційні економічні процеси набувають нових способів взаємодії у цифрових системах, економіка ХХІ ст. принципово змінюється і стає цифровою. Споживачі нині регулярно використовують комп'ютерні мережі, щоб визначати продавців, оцінювати продукти та послуги, порівнювати ціни та додаткові ринкові важелі. Підприємства використовують мережі ще більш широко для проведення інженерних та виробничих процесів, спрощення замовлень, охоплення нових клієнтів та управління внутрішніми операціями. Аналізуючи вплив цифрової економіки, слід згадати про такі галузі, як роздрібна торгівля, освіта, транспорт, засоби масової інформації, охорона здоров'я, виробництво та фінансові послуги. В основі цієї економіки лежать інформаційні та комунікаційні технології, а також усесвітня Інтернет-мережа, що дає змогу багатогранно розвиватися, створювати нові ринки, обмінюватися досягненнями та іншим досвідом. Як відомо, продукція цифрової економіки має низку переваг: оскільки товари віртуальні, можна скоротити витрати на транспортування, Інтернет забезпечує майже миттєве доставлення по всьому світу. Також завдяки світовій інформаційній мережі значно збільшилася швидкість грошових трансакцій. Таким чином, Інтернет став провідною технологією сучасної економічної взаємодії. Зі зростанням населення і споживання ресурсів у сучасному світі цифрова економіка не обмежує свій вплив тільки сферою бізнесу і торгівлі. Вона також має не менший вплив на галузь освіти та банківську сферу. Зрозуміло, що це має відношення лише до високорозвинених країн «золотого мільярда», але все більше зачіпає країни другого і третього світів. Виходячи із цього, можна сказати, що цифрові технології, послуги та системи є надзвичайно важливими для соціального розвитку. Вони можуть забезпечити зростання і створення нових робочих місць у всіх галузях економіки починаючи з найменших традиційних підприємств і закінчуючи новітніми високотехнологічними виробництвами,

що з'являються сьогодні. Наприклад, запровадження цифрових технологій у промисловості та те, як вони змінюють стиль нашого життя; те, як ми працюємо та ведемо бізнес [1, с. 108].

Цифрова економіка в Україні розвивається дуже інтенсивно. Спостереження за окремими людьми, компаніями або урядом показує, що обсяг та інтенсивність використання ІКТ знаходяться на високому рівні. Однак у цьому контексті постають питання: як правильно оцінити цифрову економіку в Україні? які питання необхідно розглянути, щоб належним чином і точно відобразити розвиток електронної економіки? що й як виміряти?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями аналізу стану цифровізації економіки України, його впливу на рівень, темпи та механізм економічного зростання в країні працювала велика кількість українських учених, серед них: Анатолій Маслов, Світлана Коляденко, Олег Данніков, Катерина та Наталя Краус, Вячеслав Ляшенко та Олександр Вишневецький, Ганна Свинарьова, Ганна Карчева та багато інших. На сучасному етапі дана тематика є особливо актуальною в умовах переходу до інноваційного розвитку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Цифрова економіка в Україні розвивається дуже швидкими темпами, але водночас є дуже багато проблем і перешкод на шляху такого розвитку, тому необхідно регулярно аналізувати стан цифрової економіки в Україні для кращого розуміння положення речей у цій сфері.

Мета статті полягає в аналізі стану цифрової економіки на основі найпопулярніших індексів цифрової економіки, дослідженні причин сучасного стану цифровізації вітчизняної економіки та наданні деяких рекомендацій щодо поліпшення ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безсумнівно, цифрова економіка є не повністю визначеною концепцією (з розмитими межами), дуже динамічною та багатогранною. Процес визначення вищезазначеної концепції ще не завершено, все ще тривають дискусії щодо визначення таких термінів, як «цифрова економіка», «економіка додатків», «економіка знань», тому першим кроком є визначення сфери значення. Зазвичай передбачається, що масштаб чинників, що становлять цифрову економіку, включає інфраструктуру та мережу телекомунікацій; використання ІКТ серед окремих осіб, компаній та державних установ; вплив ІКТ на суспільство та економіку. Ці сфери слід урахувати, щоб методично правильно оцінити цифрову економіку. Залежно від прийнятих критеріїв синтетична міра (індекс) оцінює розвиток цифрової економіки. Для більшої достовірності індексу як інструменту вимірювання в нього слід включати набори даних різного типу (кількісні та якісні), зібрані на основі секто-

рів, що становлять цифрову економіку, від декількох періодів до довгих часових рядів. Важливим аспектом є також визначення важливості (ваги) різних показників, включених до індексу. Збір даних є третім компонентом вимірювання. Ці дані можуть надходити з наявних баз даних або збиратися як наслідок спеціально розробленого дослідження (первинні дані). Використання вторинних даних дає змогу розширити діапазон порівняння електронної економіки з іншими показниками. З іншого боку, включення персоналізованого набору даних з особистого дослідження може підвищити значення індексу. Оцінка та інтерпретація результатів є останнім етапом вимірювання. Цей етап пов'язаний із функціями, що виконуються комплексним засобом розвитку цифрової економіки. У табл. 1 представлено найбільш цитовані показники цифрової економіки.

Після проведеного аналізу робимо такі висновки: нині ІТ – найбільш динамічно зростаюча галузь в Україні; решта української економіки зазнала спаду в 2014–2015 рр., при цьому ІТ-галузь демонструвала зростання в середньому на 18% на рік; у 2016 р. додана вартість, створена ІТ-компаніями, перевищила докризовий рівень на 66% [2].

Ключовим чинником зростання індустрії є успішна інтеграція у світові ринки. Експортна географія українських ІТ-послуг зазнала деяких структурних змін і стала більш диверсифікованою. Якщо в 2013 р. п'ять основних експортних напрямів (Сполучені Штати, Росія, Великобританія, Німеччина та Швейцарія) дорівнювали 50% від загального обсягу експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг, то в 2017 р. внесок п'ятірки найбільш активних напрямків (Сполучені Штати, Швейцарія, Великобританія, Росія та Ізраїль) становив лише 36%. Окрім того, експорт ІТ до Росії, яка була другим за величиною торговельним партнером України, скоротився більш ніж удвічі. Зниження продажів до Росії було більше ніж скомпенсоване завдяки збільшенню експорту за іншими напрямками [2].

Розвиток цифрової економіки в Україні, що вимірюється на рівні основного індексу NRI, піддається значним коливанням у 2002–2016 рр. Роки спаду перетинаються з періодами зростання. Однак загальна тенденція за останні роки позитивна, оскільки ранг України поступово почав зростати. Подібні тенденції виникають також у зв'язку з окремими підіндексами. У цьому відношенні краща ситуація в категорії «готовність та вплив». Кризовими для України стали 2012–2015 рр., коли у зв'язку з політичною ситуацією в країні дуже впали показники субіндексу

«середовище». Та все ж, аналізуючи ситуацію в Україні, варто враховувати, що протягом багатьох років підготовки NRI змінювалася кількість країн, які підлягають вивченню.

Порівняльний аналіз вказує на недоліки України з погляду розвитку цифрової економіки порівняно з аналізованими країнами. Звичайно, дивлячись на номінальну позицію України в рамках NRI, можна вважати, що становище держави є відносно добрим. Однак більш ретельний аналіз, який ураховує всю кількість підіндексів, що підлягають аналізу, вказує на тривожний рівень розвитку української цифрової економіки. Розрив у розвитку особливо добре помітний у зв'язку зі ступенем використання інтеграції систем ІКТ та впливом ІКТ на економіку та суспільство. Попередній характер цього дослідження, а також скромний обсяг не дають змоги більш уважно вивчити причини такого стану. Проте власні спостереження автора та аналіз доступних вторинних даних дають змогу назвати причину відносної відсталості України: слабкий державний вплив на популяризацію комп'ютеризації (наприклад, eID, система електронного підпису, системні записи транспортних засобів), на бізнес (наприклад, вибіркові сфери інтересів) або на людей (прогалини в можливостях обслуговування програмного забезпечення). Звичайно, більш широкий аналіз причин (та наслідків) вимагає окремого дослідження. Синтетичні показники, що використовувалися для аналізу, базуються на системних, комплексних, багатокритеріальних підходах до вимірювання ступеня розвитку цифрової економіки. Індекс NRI включає лічильники, які безпосередньо чи опосередковано впливають на рівень цифрової економіки. Варто також підкреслити, що NRI періодично змінюється з розвитком цифрової економіки.

З огляду на проведений аналіз в аспекті залучення інформаційно-телекомунікаційних технологій, визначено нерівномірність «інформатизації» залежно від галузей та секторів. Так, фінансова сфера найбільш розвинута у цьому напрямі, а, наприклад, державний сектор значно відстає порівняно з європейськими країнами. У цілому в рейтингу NRI Україна займає середні місця, головні перешкоди розвитку пов'язані з відсутністю цифрової стратегії держави, непослідовністю регуляторної політики та недовірою населення до новітніх фінансових інструментів. У зв'язку із цим доцільно вивчити європейський досвід із цього питання та включити завдання щодо розвитку цифрової економіки у глобальний план реформування держави.

Таблиця 1

Найпопулярніші показники цифрової економіки

Назва індексу	Повна назва індексу	Кількість часткових індикаторів	Кількість покритих країн	Рейтинг України (останні дані)
ISI	Індекс інформаційного суспільства	<20	176	79
ERI	Індикатор електронної готовності	<100	136	95
KEI	Індекс економіки знань	<20	140	52 (2008)
EGDI	Індекс розвитку електронного врядування	<10	182	82
NRI	Індекс мережевої готовності	<80	139	64
DOI	Індекс цифрової можливості	<20	181	НД
DESI	Індекс цифрової економіки та суспільства	<40	28	НД
WDCI	Індекс цифрової конкурентоспроможності	<20	63	58
GCI	Індекс глобального підключення	<40	79	48
	Глобальний індекс інновацій	<80	127	50

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

Як зазначається у звіті «Глобальний інноваційний індекс 2018» [3], ключовим є фокус на переході інноваційних інвестицій у результати. Який найкращий спосіб перевести інвестиції на освіту, високу кількість кваліфікованих дослідників та високі витрати на НДДКР на високоякісні інноваційні результати? Незважаючи на значні інвестиції в інноваційні процеси, деякі країни не виробляють відповідний рівень інноваційних результатів.

Більшість економік має лінійний зв'язок між інвестиціями та результатами інновацій. Серед економік країн із низьким рівнем економіки Україна, Республіка Молдова та В'єтнам виділяються як значно ефективніші, ніж можна очікувати за їхніми показниками. 10 країн із найвищим коефіцієнтом ефективності інновацій є країнами, які поєднують певний рівень інноваційних ресурсів із більш надійними вихідними результатами: Швейцарія, Люксембург, Китай, Нідерланди, Україна, Молдова, Мальта, Угорщина, Німеччина та Швеція. Нові економіки країн із низьким і середнім рівнями доходів увійшли до десятки найефективніших економік цього року, нині Республіка Молдова та Україна є частинами цієї групи. Зокрема, Україна показала найвищі світові показники зростання індексу інновацій серед країн із низьким рівнем економіки (38,52%).

ІТ-індустрія зростає попри обмеженість інвестиційних ресурсів у країні. За даними офіційної статистики, впродовж 2013–2016 рр. ІТ-компанії інвестували близько 264 млн. дол. США в основні фонди та нематеріальні активи. Це менше 0,5% від загального обсягу капітальних інвестицій в українську економіку. Середня сума інвестицій на одного працюючого в ІТ-індустрії майже в 2,5 рази менша, ніж у переробній промисловості. Таке співвідношення не є унікальним для України, подібні тенденції існують і в європейських країнах, з якими країна конкурує на міжнародних ринках. Ці інвестиції забезпечують набагато швидшу окупність інвестицій в ІТ-індустрії. Один американський долар, інвестований українською ІТ-компанією, створює додану вартість на суму приблизно 33 дол. США. Порівняно низькі інвестиційні потреби усувають бар'єри для появи нових компаній. Складність отримання кредиту та високі процентні ставки, які є типовими бар'єрами для стартапів в інших галузях, справляють менший вплив на ІТ-індустрію. Підприємці можуть розпочати бізнес за досить низьких початкових вкладень. Іноді, щоб почати бізнес, достатньо лише комп'ютер та місце у коворкінгу з доступом до Інтернету [2].

У 2018 р. Україна займає 50-е місце в рейтингу GCI. Україна має доступну фіксовану та мобільну широкопasmову смугу для своїх жителів, а рівень проникнення відстає від світового середнього. Що є позитивним, так це збільшення підписки на МВВ, швидкість проникнення комп'ютерних побутових приладів та смартфонів. Це відображає зростаючий попит на послуги, краще та більше підключення. ЄС включив Україну до свого європейського інвестиційного плану розвитку цифрової економіки. Інвестиції у цифрову інфраструктуру дадуть змогу Україні наздогнати інші європейські країни. У зв'язку із цим важливо розвивати свої волоконно-оптичні мережі та високошвидкісні бездротові програми наступного покоління [4].

Український хмарний ринок знаходиться на етапі кристалізації попиту. Попит на хмари виходить із латентності та накопичує початковий досвід хмарних рішень. Цей факт відображається основним рівнем поінформованості кінцевого споживача про хмарні обчислення.

Український хмарний потенціал ринку створюється планами компаній щодо використання хмарних рішень, а також інтенсивного вивчення технології ІТ-компаніями. Близько половини керівників відділів інформаційних технологій вивчають хмарне обчислення. Позитивний досвід хмарних користувачів кінцевих користувачів забезпечить швидке проникнення хмарних обчислень на український ринок.

Представлена українським урядом стратегія цифрової економіки передбачає перехід від ресурсозберігаючої економіки до високотехнологічного виробництва з ефективними процесами та збільшенням темпів зростання ВВП за рахунок упровадження ІКТ. Вона зосереджується на двох аспектах: по-перше, розвиток цифрової інфраструктури, що є широкопasmовим Інтернетом, а по-друге, оцифрування освіти та стимулювання цифрових перетворень у галузі освіти, медицини, екології, безготівкової економіки, інфраструктури, транспорту, громадської безпеки тощо.

Нині 35% сільського населення, а також 53% шкіл та 99% медичних установ України не мають доступу до широкопasmового Інтернету, проте можуть бути вдосконалені за допомогою низки проєктів державно-приватного партнерства, які дадуть змогу досягти 80% широкопasmового покриття Інтернету в широкопasmовій мережі протягом декількох років як частина нової стратегії [4].

Оскільки ІТ-індустрія зростає швидше, ніж решта економіки, і не зазнала впливу подій 2014–2015 рр., її внесок у валовий внутрішній продукт (ВВП) країни за п'ять років збільшився в 2,5 рази – з 1% у 2012 р. до 2,5% у 2016 р. Середня продуктивність праці в ІТ-індустрії більше ніж удвічі перевищує середні показники в економіці. За підрахунками, у 2016 р. середня річна продуктивність праці української економіки становила \$4 865 доданої вартості на одну особу. Один працюючий в ІТ-індустрії створював додану вартість на суму 12 279 дол. США [2].

Зупровадження цифрової економіки в Україні фактично звужується до розвитку комунікаційних та інформаційних мереж. Про це свідчать цифри: за даними ресурсу Speedtest.net, позиції України у світі за показниками якості Інтернет-з'єднання неймовірно низькі: 72-е місце за якістю мобільного Інтернету та 47-е – за якістю широкопasmового Інтернету [3].

Висновки. Цифрова економіка – це також цифровий ринок. Якщо українські ІТ-компанії можуть дозволити собі найсучасніше обладнання, то малий та середній бізнес, потенційні покупці їх товарів та послуг в Україні обмежені як у техніці, так і у фінансах. Це стосується й середньостатистичного споживача, якому з тих же причин недоступні сучасні цифрові блага (наприклад, «розумне житло», автоматизовані пересувні магазини чи навіть найпримітивніші каси самообслуговування). Тут діє проста формула: більше доступної функціональності товарів та послуг – більший оборот грошей, більше робочих місць.

На жаль, доводиться погоджуватися з тим, що на відміну від економічно розвинених країн орієнтована на індустріальну епоху структура економіки України не дає змоги створювати в достатньому обсязі високотехнологічні товари і послуги, які були б конкурентоспроможними і затребуваними на глобальному ринку [5, с. 7]. Як результат, високотехнологічний експорт товарів скорочується, традиційні в останні десятиліття сектори економіки втрачають свої позиції, а економічно

активне населення шукає можливості для працевлаштування за межами України. Система освіти і відтворення людського капіталу, залишаючись орієнтованою на наявні морально застарілі сектори економіки, також «консервує» структурно-технологічну відсталість.

Українські стратегії розвитку, які нині розробляються, підкреслюють важливість оцифрування майбутнього стану економіки. Наприклад, проект «Переведення земельного кадастру на технологію Blockchain» є одним із наймасштабніших кроків, які здійснює Україна на шляху до

цифровізації економіки. Однак виникає питання, чи достатньо фінансових ресурсів і чи належним чином установлені цілі з погляду характеру цифрової економіки. Місце українського розвитку в рейтингу цифрової економіки складається з двох чинників – зусиль у країні та заходів, прийнятих в інших країнах. Світ не стоїть на місці, незважаючи на те що зусилля та позиції України на міжнародній арені складаються із зовнішньої та внутрішньої діяльності. Реалізація цього факту повинна призвести до ще більших зусиль для розвитку цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 105–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmarpr_2016_6_11.
2. Кириленко А., Тищук Т. Від традиційної до цифрової: як «ботани й нерди» побудували найдинамічнішу галузь української економіки. URL: <https://voxukraine.org/longreads/plugged-in-economy/index.html>.
3. Глобальний індекс Speedtest. URL: <http://www.speedtest.net/global-index/ukraine>.
4. Global Connectivity Index. Профіль України. URL: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/country-profile-ua.html>.
5. Ляшенко В.І., Вишневецький О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Київ, 2018. 252 с.

Чмерук Г. Г.

ДВНЗ «Університет банківського дела»

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы основные показатели и индексы цифровой экономики. На основе распространенных индексов цифровой экономики проведен анализ состояния цифровизации экономики Украины. Проведено исследование причин нынешнего состояния цифровизации отечественной экономики и даны некоторые рекомендации по улучшению ситуации.

Ключевые слова: цифровая экономика, индексы цифровой экономики, цифровизация экономики, международный инновационный индекс, широкополосный Интернет, облачные сервисы.

Chmeruk H. G.

Banking University

ANALYSIS OF THE STATE OF THE DIGITAL ECONOMY OF UKRAINE

Summary

The main indexes and indices of the digital economy are investigated. On the basis of the most widespread indices of the digital economy, an analysis of the state of digitization of the Ukrainian economy was conducted. The researches the reasons of the present state of digitalization of the national economy and some recommendations for improvement of the situation are conducted.

Key words: digital economy, indices of digital economy, digitalization of economy, global innovation index, broadband Internet, cloud services.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.95.96

Матукова Г. І.
Макаренко В. О.

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ

Розглянуто сутність тайм-менеджменту, його впровадження в систему управління підприємством. Визначено проблеми, пов'язані з ефективністю використання робочого часу та неефективним використанням методик тайм-менеджменту підприємств. Зазначено основні принципи тайм-менеджменту, приведено методику тайм-менеджменту, запропоновано систему та модель тайм-менеджменту персоналу підприємства.
Ключові слова: принципи тайм-менеджменту, система, методика тайм-менеджменту, адаптація персоналу.

Постановка проблеми. Для збільшення ринкової вартості підприємства, оптимізації витрат, підвищення ефективності використання всіх його ресурсів, зростання продуктивності керівникам підприємств необхідне постійне вдосконалення системи управління персоналом. Досягти такого вдосконалення, чіткої «синхронної системи» дій управлінців і персоналу можна за допомогою оптимальної системи управління часом, або досконалої системи тайм-менеджменту, філософія якого полягає у тому, щоб успішно вирішувати всі професійні й особисті завдання, все встигати і, таким чином, робити своє життя якісно успішним. Крайня необхідність у якійсній збалансованості домашньої і основної діяльності сьогодні надихає персонал використовувати елементи тайм-менеджменту кожну годину, що є найважливішими вимогами сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класиками теорії тайм-менеджменту вважаються Ф.У. Тейлор, К. Макхэм, М.Х. Мескон. Нині ця проблема досліджується науковцями та публіцистами з різних країн, і вже запропоновано багато методів управління часом. Серед сучасних авторів пострадянського простору слід відзначити праці Є.Л. Мерзлякова, В.Е. Растимешина, Г. Архангельського, А.К. Гастева та ін. Найбільшого поширення отримали роботи, дослідження та підходи зарубіжних фахівців: Л. Зайверта, Й. Кноблауха, К. Бішофа (Німеччина), П. Дойля, Ст. Кові (США), Б. Санто (Угорщина), Дж. Коулі (Австралія) тощо. Праці цих авторів слугують так званими енциклопедіями для менеджерів, де описуються певні структури й алгоритми ефективної роботи, розкривається поняття самоорганізації та спеціальні стратегії її досягнення. Класиком теорії тайм-менеджменту вважають американського інженера Фредеріка Уїнслоу Тейлора, який одним із перших запропонував у методах наукового управління виробництвом включати управління часом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування системи адаптації персоналу на основі теорії тайм-менеджменту персоналу.

Мета статті полягає у розкритті сутності тайм-менеджменту та його впровадженні в систему управління підприємством, формуванні методики тайм-менеджменту персоналу, програм адаптації та впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «тайм-менеджмент» походить від англ. time management – управління часом. Під тайм-менеджментом можна розуміти набір правил, практик, навичок, інструментів і систем, спільне використання яких дає змогу більш ефективно використовувати свій час і в перспективі поліпшити якість життя. Френсіс Бекон, англійський учений і політик, писав: «Вибирати час правильно – значить володіти життям. Несвоечасність згубна» [1, с. 137]. Стівен Прентіс зазначив, що тайм-менеджмент – це технологія управління часом у реальних ситуаціях повсякденного життя [4, с. 54].

Для докладнішого аналізу поняття тайм-менеджменту, запропоновано розглянути морфологічний аналіз, поданий у табл. 1.

Тайм-менеджмент як новий напрям у сучасному менеджменті виник, тому що:

- зростання масштабів і динамізм змін у підприємстві та бізнесі вимагають від менеджерів освоєння нових підходів і навичок управління, боротьби з можливістю власного відставання, безперервності саморозвитку;
- наростання невизначеності, тиску і напруженості в різних формах життєдіяльності організацій і пов'язаних із цим стресів вимагають від менеджерів уміння керувати собою;
- перетворення творчого потенціалу працівника в найцінніший капітал організації висуває вимогу збереження і розвитку цього потенціалу, у тому числі і самими працівниками;
- вичерпання можливостей багатьох традиційних шкіл і методів управління ставить менеджерів перед необхідністю освоєння сучасних управлінських прийомів переоцінки свого потенціалу і роботи над його розвитком [10].

Серед основних принципів тайм-менеджменту відокремлено такі: самостійна робота (робота над собою). Якісну, ефективну систему організації свого часу людина може розробити лише самостійно, тільки їй відомі важливість й неважливість певних дій; індивідуальність рішення; необхідність відстежування власної ефективності, контроль; мислення, спрямоване на ефективність; досяжність і невичерпність резервів ефективності [6, с. 203–216].

Основою розвитку української економіки є промислове виробництво, проте сировинна

Таблиця морфологічного аналізу визначення поняття тайм-менеджменту

№ з/п	Автори визначення тайм-менеджменту	Визначення поняття тайм-менеджменту
1.	Г.А. Архангельський	Це система, що спрямована на узгодження своїх дій, наука про те, як спланувати чіткий графік роботи і життя на день, тиждень, місяць, рік із метою його оптимізації та налагодження ефективного використання. Він стосується не тільки організації робочого часу, а й обстановки робочого місяця, спілкування з колегами та багатьох інших чинників. Якщо розглядати для колективу, то використовується на мікрорівні, якщо для всього підприємства (організації) – то на макрорівні [3, с. 32].
2.	П. Берд	Це технологія організації часу і підвищення ефективності його використання. Це не стільки набір технік, скільки стиль життя і філософія цінності часу у швидкому потоці інформації і постійно мінливому світі. Автор розглядає поняття на макрорівні [6, с. 203–206].
3.	Б. Трейсі	Це вміння ефективно управляти і контролювати свій особистий час. Це вміння ефективно сортувати особисті справи. Автор досить вузько розглядає дану категорію. Використовується на мікрорівні [8].
4.	Н.А. Сидорова	Мистецтво управління власним часом. Це вміння визначати, що є головним, а що – другорядним, до чого в першу чергу варто докласти зусиль, а що може й почекати. Також розглядається вузько стосовно використання особистого часу. Використовується на мікрорівні. Поганий ККД за умови якісної освіти, або чому необхідні комплексні реформи [9].
5.	С. Кові	Це система управління часом, яка включає в себе низку елементів, які в сукупності дають значне скорочення часу, необхідного для здійснення різних виробничих процесів. Автор розглядає визначення на рівні всієї організації та виробничого процесу, а отже, використовується на макрорівні [10].

Джерело: розроблено авторами

модель, яку сформовано давно, сьогодні є неактуальною. Одним із найважливіших чинників, що впливають на ефективність промислового виробництва, є різке зниження продуктивності праці, що збільшує собівартість продукції, робить її неконкурентоспроможною на світовому ринку. За час реформ продуктивність праці на українських підприємствах знизилася майже в два рази. За результатами дослідження компанії McKinsey, у Німеччині кожен мільйон дол. ВВП заробляють 13 осіб, у США – 11 осіб, у середньому по G7 – 11–13 осіб. В Україні ця величина становить приблизно 60 осіб [8].

Сьогодні на українських підприємствах особливої уваги не здобули системи тайм-менеджменту, що спрямовані на формування платформи більш швидкої адаптації персоналу, вимог адміністрації і ринку, здійснення стратегічного планування, яке було б орієнтоване на підвищення продуктивності використання ресурсів, конкурентні переваги, що є необхідним для забезпечення майбутнього успіху підприємства.

Для порівняння продуктивності праці в різних країнах деякі дослідники пропонують брати до уваги ВВП у розрахунку на годину відпрацьованого часу, оскільки середня кількість робочих годин на рік і рівень зайнятості в різних країнах відрізняються. Однак таке уточнення не поліпшує показники України: із 63-х країн, класифікованих за таким принципом, Україна займає 56-е місце, виробляючи приблизно 5 доларів вартості на годину (5 доларів за годину роботи – це приблизно стільки ж, скільки в Китаї) [10]. Все це свідчить про неконкурентоспроможність українських підприємств. Отже, завдання підвищення конкурентоспроможності української промисловості повинно вирішуватися на кожному підприємстві, що передусім залежить від запровадження системи тайм-менеджменту, програм адаптації персоналу, продуктивності праці кожного працівника, кожного підприємства. Системне вдосконалення організації виробництва, зокрема використання інструментів тайм-менеджменту (підвищують ефективність роботи співробітників на 20–50%, що призводить до підвищення продуктивності праці), дасть змогу скоротити непродуктивні витрати часу.

Впровадження методів тайм-менеджменту дає змогу співробітникам підприємств:

- систематизувати процес планування, зменшити кількість проблем (у тому числі системних);
- більш ефективно використовувати робочий час;
- підвищити швидкість вирішення проблем і виключити їх повторну появу;
- значно скоротити час на пошук документів;
- вчасно розставити вірні пріоритети;
- підвищити ефективність використання баз даних;
- підвищити конкурентоспроможність підприємства [6, с. 217].

Під час використання прийомів тайм-менеджменту необхідно враховувати такі компоненти:

- 1) час для виконання запланованих завдань (запланована активність, що займає 60% усього робочого часу);
- 2) резервний час (непередбачена активність, 20% робочого часу);
- 3) час для професійного вдосконалення (творча активність, 20% робочого часу).

Отже, за умов п'ятиденного робочого тижня персонал працюватиме вісім годин на день, бюджет часу, який розподіляє працівник на заплановану активність, становить п'ять годин, на непередбачену й творчу активність – півтори години на день. Також необхідно враховувати, що компетентності в системі тайм-менеджменту полягають у вмінні розподіляти повноваження, передача повноважень визначається науковцями як процес, у результаті якого люди отримують більше простору або влади у здійсненні власної роботи й контролю в даній галузі, в результаті чого їхня відповідальність підвищується [2, с. 209]. Спеціалісти із тайм-менеджменту підкреслюють необхідність формування готовності до передачі повноважень і готовності до роботи в рамках розширених повноважень. Недостатній рівень цих видів готовності повинен компенсуватися відповідними тренінгами, які має пройти весь персонал підприємства. Тайм-менеджмент як система управління часом вимагає від компетентного персоналу врахування таких етапів: аналіз робочого часу; формування стратегії за підсумками аналізу; постановка мети й «підцілей»; планування робочого часу і визначення пріоритетів; реалізація завдань і конкретні

дії, відповідно до запланованого; систематичний контроль виконання планів, раціонального використання часу.

Сучасна система управління сьогодні пропонує набір технологій тайм-менеджменту, які дають можливість здійснювати розподіл особистого часу для підвищення ефективності його використання. З урахуванням узагальнення різних наукових підходів до сутності поняття «технологія» розглядаємо технологію (від гр. *techne* – мистецтво, майстерність, уміння та *logos* – слово, навчання) як змістову техніку реалізації певної діяльності, механізм реалізації якої забезпечується формами, методами та засобами здійснення цієї діяльності й є її динамічною основою [5, с. 168]. Сьогодні пропонує такі світові практики використання часу: технологія цілепокладання SMART, «дерево цілей», система Франкліна, принцип Ейзенхауера, АББГД-аналіз, принцип Парето, АВС-аналіз та ін.

Окремі розглянемо більш детально (доцільно впроваджувати певну практику відповідно до потреб, інтересів, завдань, можливостей для їх реалізації). Технологія цілепокладання «SMART». Слово SMART (1954 р.) впроваджено американським теоретиком менеджменту Пітером Друкером, що означає: S (*specific*) – конкретність; M (*measurable*) – вимірність; A (*achievable*) – досяжність; R (*relevant*) – актуальність; T (*time bound*) – обмеженість у часі. Технологія постановки цілей за системою SMART передбачає узагальнення всієї інформації, позначення певних термінів досягнення результатів, оцінку і збір усіх ресурсів, які знадобляться на шляху до мети.

Особливої уваги заслуговує технологія «дерево цілей» (1957 р., автори – Ч. Черчмен і Р. Акофф),

пропонується визначення зв'язків між цілями системи і засобами їх досягнення (рис. 1) [7, с. 56].

«Дерево цілей» – це графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що визначає розподіл головної мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії. Це – структура цілей і підцілей організації. Методика «дерево цілей» є індивідуальною для кожного підприємства, має відображати процес, матрицю втілення процесу цілепокладання, яка включає такі вимоги: сукупність підцілей має бути достатньою для опису цілі вищого рівня, несуперечливістю цілей нижчого та верхнього рівнів, використання єдиного методу побудови; можливість вертикальної і горизонтальної координації цілей.

При цьому цілей не має бути багато, вони мають бути чіткими, визначеними в часі, розроблено плани реалізації цілей (рис. 2).

Визначення головної мети є лише початковим етапом, необхідне перетворення мети в план дій для її досягнення, саме планування є основою успішної діяльності кожного підприємства.

Також ефективним методом системи тайм-менеджменту може бути підведення підсумків конкретного робочого дня. Рекомендується впроваджувати «метод п'яти пальців»:

М (мізинець) – розумовий процес: які знання, досвід я сьогодні отримав?

Б (безіменний палець) – близькість мети: що я сьогодні зробив, чого не досяг?

С (середній палець) – настрій: яким був сьогодні мій переважаючий настрій?

У (вказівний палець) – послуга, допомога: чим я сьогодні допоміг іншим людям?

Б (великий палець) – бадьорість, фізична форма: яким було моє самопочуття?

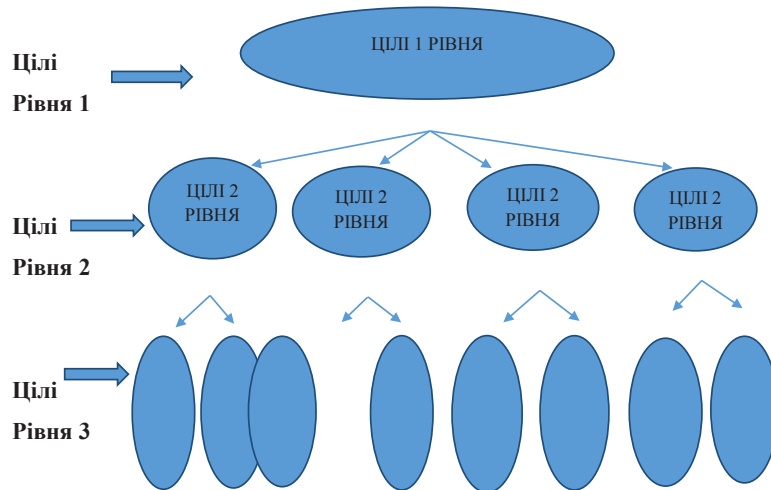


Рис. 1. «Дерево цілей» організації

Джерело: авторська розробка

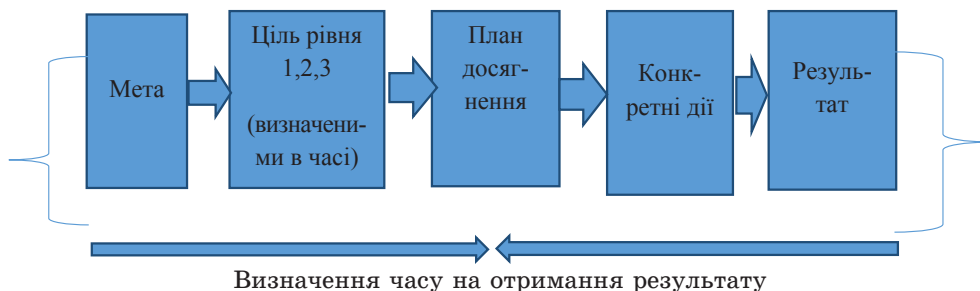


Рис. 2. Алгоритм технології «дерева цілей»

Джерело: авторська розробка

Для ефективності тайм-менеджменту необхідне дотримання системи самооцінки особистості, яка базується на чотирьох основних аспектах людської натури: 1) як ми взаємодіємо з оточуючим світом і куди спрямовуємо свою енергію; 2) якого роду інформацію ми сприймаємо насамперед і легше всього; 3) як ми приймаємо рішення; 4) визнаємо ми за краще жити в конкретному, впорядкованому світі (приймаючи рішення) чи у більш вільному, динамічному (вивчаючи можливі варіанти).

Принцип Парето «80:20» був відкритий Джозефом Мозесом Юраном у 1897 р., а названий ім'ям італійського економіста Вільфредо Парето який спостеріг, що 80% власності в Італії належить 20% населення країни. З того часу принцип підтверджувався кількісними дослідженнями в найрізноманітніших сферах життя. Наприклад, 20% злочинців скоюють 80% злочинів, 20% водіїв створюють 80% аварій, 20% покупців дають 80% прибутків [11]. Отже, згідно з емпіричним принципом Парето, лише 20% усіх справ призводять до 80% бажаного результату. Постановка пріоритетів полягає у визначенні саме цих 20% справ, які матимуть найбільший вплив. Знаходячи можливість прийняти реальний результат замість ідеального, ви можете заощадити значні ресурси для інших справ.

Під час створення системи тайм-менеджменту (рис. 3) необхідно враховувати такий стан персоналу, як впрацьовування «входження у середовище» під час прийому на роботу, «входження у норму» після відпустки, хвороби, відрядження тощо, визначення так званої «крапки», з якої необхідно починати впровадження програми адаптації персоналу.

З початку роботи персоналу підприємства працездатність його відносно невисока, згодом унаслідок впрацьовування вона поступово зростає. Цьому сприяють формування необхідного динамічного стереотипу (налагоджується координаційна узгодженість нервових і гуморальних механізмів управління даним видом діяльності), поступове

зростання активності систем вегетативного забезпечення діяльності. За фазою впрацьовування настає фаза стійкої працездатності, це період найбільш продуктивної й якісної роботи, коли вирішується коло завдань різного рівня складності, від того, яка категорія персоналу прагне досягнути максимального результату в роботі, має бути впроваджена певна система адаптації.

У кінці робочого дня внаслідок втоми працездатність знижується (іноді працездатність тимчасово зростає, діє емоційний чинник – радість із приводу швидкого закінчення роботи).

Для підвищення продуктивної праці персоналу на підприємстві необхідно впроваджувати систему тайм-менеджменту з імплементацією в неї програм адаптації персоналу, при цьому враховувати поняття «появлення втоми», яка може бути зумовлена змінами функціонального стану регулюючих систем (нервової і гуморальної).

Сьогодні розроблено багато підходів та програм адаптації працівника, що починає вперше працювати або змінює своє робоче місце, які враховують різні аспекти зазначеної проблеми, що є більш або менш удалими. Поряд із такою адаптацією існує різновид іншої адаптації, що пов'язана з тривалістю роботи, кваліфікацією та досвідом, а також адаптацією персоналу після перерви в роботі різної довжини та іншими причинами (відпустки, відрядження, хвороба тощо).

Концептуальний підхід до розроблення та моделювання програм адаптації працівників підприємства після відпусток або інших вимушених перерв у робочому процесі повинен ґрунтуватися на принципах тайм-менеджменту, а саме програми адаптації має бути створено з урахуванням декількох найсуттєвіших чинників як екзо-, так і ендогенного характеру, пов'язаних із різними за сутністю та проявами чинниками.

Зазначені чинники по-різному впливають на тривалість періоду адаптації та складність завдань на кожному її етапі. Зокрема, деякі чинники подовжують, деякі ускладнюють період адаптації,



Рис 3. Система тайм-менеджменту персоналу підприємства

Джерело: авторська розробка

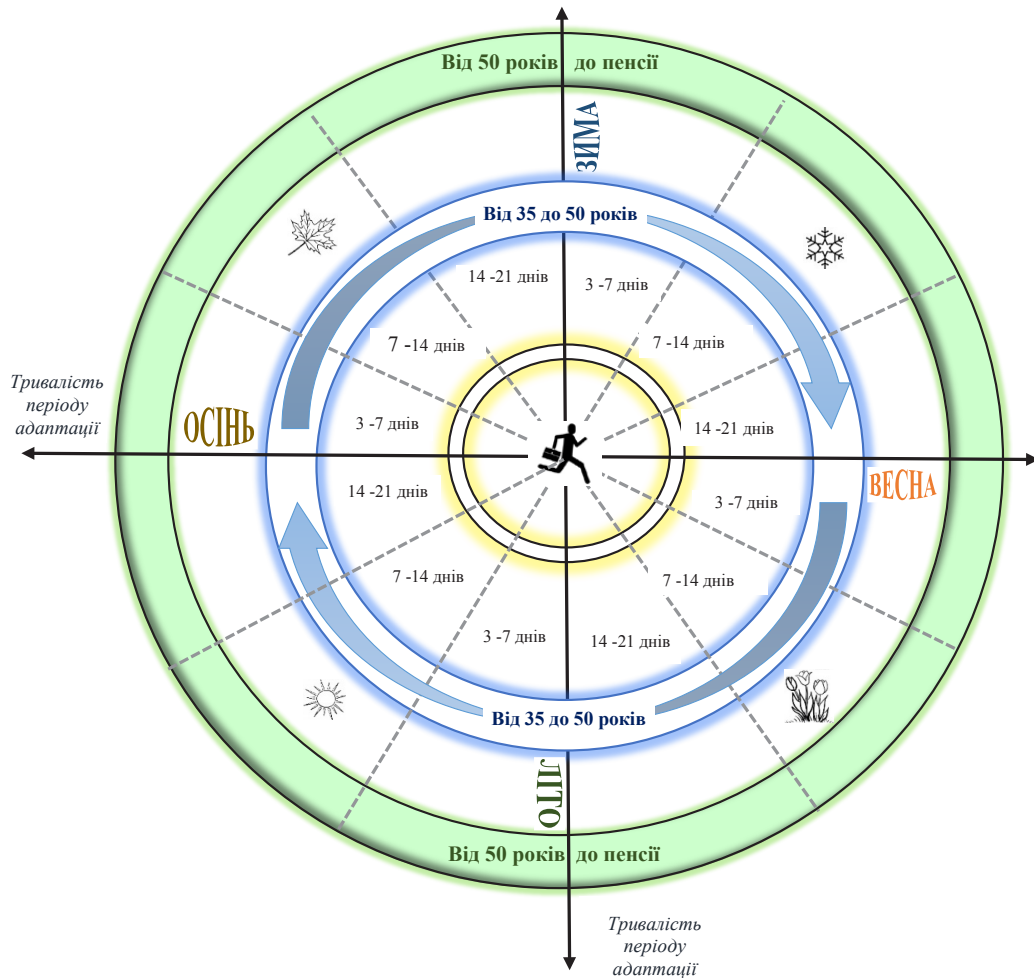


Рис. 4. Модель тайм-менеджменту адаптації персоналу

Джерело: авторська розробка

інші, навпаки, скорочують та спрощують останній. Насамперед це стосується таких чинників, як вік, рівень кваліфікації працівника тощо.

Враховуючи все це, модель програми адаптації концептуально набуває вигляду багатофакторної, формалізувати яку можна так:

$$TM = \sum_{i=1}^T \varphi(t_i; \omega_i),$$

де ТМ – модель тайм-менеджменту програми адаптації працівника; Т – сумарний час адаптації, що складається з суми часу різних етапів адаптації, дні; t_i – час адаптації певного етапу, дні; ω_i – складність завдання під час відповідного етапу адаптації, умовні одиниці (визначається експертним шляхом, межі зміни від 1 до 10). Своєю чергою, $t_i = f(x_1, x_2, x_3, x_4)$, де x_1 – пора року, x_2 – вік працівника, x_3 – рівень кваліфікації, x_4 – тривалість перерви в роботі.

Вплив кожного чинника x_j , $j=1,2,3,4$ на результат моделювання t_i визначається емпіричним шляхом та враховується як ваговий коефіцієнт.

Таким чином, після проведення процедури моделювання отримують програму тайм-менеджменту адаптації, яка складається з розрахованого часу відповідного періоду з умовних одиниць складності завдання, змістовно наповнити які можливо згідно з виробничою програмою підприємства.

Модель тайм-менеджменту є ієрархічно впорядкованою, зокрема в межах пори року слід враховувати вік працівника та його кваліфікацію (рис. 4).

У межах віку працівника та його кваліфікації слід враховувати тривалість перерви в роботі. Тривалість перерви в роботі по-різному впливає на результат розроблення програми адаптації, тому має такі порогові значення: від 3 до 7 днів, від 8 до 14 днів, від 15 до 21 дня.

Чинник пори року (зима, весна, літо, осінь) враховується в моделі одноразово як корегуючий коефіцієнт, який подовжує або, навпаки, скорочує тривалість відповідного періоду адаптації.

Висновки. Отже, на сучасних підприємствах може бути розроблено комплексну програму адаптації персоналу, багатофакторний підхід забезпечить більш якісний вплив на продуктивність праці й у результаті на прибутковість підприємства. Крім того, реалізація індивідуальних програм адаптації, своєю чергою, підвищить мотивацію працівника, оскільки успіх у виконанні завдання є одним із найпотужніших стимулів отримання більш високої заробітної плати й мотиваторів для подальшої діяльності. Для збільшення працездатності персоналу можуть бути розроблені та впроваджені «карти коригування діяльності». Індивідуальні програми адаптації на підприємствах можна класифікувати за принципом урахування формування базових компетентностей підприємства (специфіки): для постійних працівників, працюючих більше ніж п'ять років; працівників, що працюють до п'яти років; працівників, що працюють більше 10 років.

Список використаних джерел:

1. Антологія філософії середніх століть і епохи Відродження. К.: Знання, 2001. 364 с.
2. Армстронг М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем. Ростов н/Д: Феникс, 1998. 512 с.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке; пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 122 с.
4. Прентис С. Интегрированный менеджмент; пер. с англ. М.: Добрая книга, 2007. 288 с.
5. Кук М. Эффективный тайм-менеджмент: Как рационально планировать свое рабочее и свободное время; пер. с англ. К. Давыдовой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. 336 с.
6. Липатников В.С., Александрова Е.А. Особенности стратегий инновационного развития предприятия. Стратегическое планирование развития промышленности: теория и инструментарий. СПб.: СПбГПУ, 2013. № 3.5.
7. Tracy Brian. Time management. 2013. 138 p.
8. McKinsey. URL: http://www.mckinsey.com/insights/corporate_finance.
9. Сидорова Н.А., Анисникова Е.Б. Тайм-менеджмент. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. 220 с.
10. Alibaba. URL: <http://www.alibaba.com>.
11. Колесов О.С., Вацьківська А.В. Тайм менеджмент – управління часом. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: економічні науки. 2011. 32(53), том 3. С. 61–70.

**Матукова Г. И.
Макаренко В. О.**

Криворожский экономический институт
ГВУЗ «Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана»

**ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ**

Резюме

Рассмотрены сущность тайм-менеджмента, его внедрение в систему управления предприятия. Определены проблемы, связанные с эффективностью использования рабочего времени и неэффективным использованием методик тайм-менеджмента предприятий. Указаны основные принципы тайм-менеджмента, предложены система и модель тайм-менеджмента персонала предприятия.

Ключевые слова: принципы тайм-менеджмента, система, методика тайм-менеджмента, адаптация персонала.

**Matukova G. I.
Makarenko V. O.**

Kryvyi Rih Institute of Economics and Business Administration
«Vadym Hetman Kyiv National Economic University»

**TIME MANAGEMENT IN PERSONNEL MANAGEMENT:
THEORY AND PRACTICE OF IMPLEMENTATION**

Summary

The essence of time management is considered, its introduction into the management system of the enterprise. The problems connected with the effectiveness of the use of working time and the inefficient use of time management methods of enterprises are determined. The basic principles of time management are specified, the system and the model of time-management of personnel of the enterprise are offered.

Key words: time management principles, system, time management method, adaptation of personnel.

УДК 338.47

Мельник Т. С.

Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця»

ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ТА СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ ПАСАЖИРІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті обґрунтовується концепція управління поведінкою споживача та його вибором виходячи з аналізу жертв і переваг клієнта, що утворюють сприйнятту споживчу цінність даного товару/послуги. Із цієї позиції, а також з урахуванням специфіки послуг залізничного пасажирського транспорту розвинуто поширені моделі споживчої поведінки, запропоновано найбільш досконалу, позбавлену низки недоліків інтегровану модель в авторській інтерпретації, яка демонструє необхідність залучення клієнта у процес створення споживчої цінності послуг залізниці.

Ключові слова: сприйнята споживча цінність, жертви і переваги клієнта, модель товару/послуги, модель споживчої поведінки, очікування споживача.

Постановка проблеми. Споживча цінність товарів/послуг останнім часом привертає все більшу увагу дослідників-науковців і маркетологів-практиків, оскільки вона виражає здатність товару чи послуги задовольняти певною мірою потребу потенційного споживача згідно з його очікуваннями і тим самим впливати на його купівельну поведінку.

Загальноприйняте трактування схильності покупців робити свій вибір, порівнюючи співвідношення «ціна – якість», більше стосується товарів, аніж послуг, причому на ринках, де відсутні відомі марки товарів. Вітчизняний залізничний транспорт – широковідомий перевізник із відомим брендом, потреба в транспортній послугі найчастіше є невідкладною, а транспортну послугу завжди супроводжують додаткові послуги, які потребують від пасажирів додаткових жертв, проте несуть йому й додаткові переваги. Все це підводить нас до припущення, що споживча поведінка пасажирів залізничного транспорту далекого сполучення формується більше під впливом співвідношення не ціни з якістю, а його загальних жертв і переваг, що виражається у сприйнятій пасажиром споживчій цінності транспортного обслуговування. При цьому управління споживчою цінністю, на нашу думку, передбачає передусім формування стратегії щодо жертв у її складі. Відповідних змін потребують й аналітичні моделі споживчої поведінки клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження зарубіжних учених показують, що у своїй більшості пасажирів залізничного транспорту далекого сполучення надають перевагу отриманню послуги з меншими жертвами, зберігаючи за якістю статус-кво (тобто без зміни переваг) [1, с. 14]. Це вимагає від залізничної компанії ретельно стежити за забезпеченням потрібного співвідношення жертв і переваг, за рівнем витоку пасажирів і прагнути до його зменшення, впливаючи на поведінку клієнтів та їх споживчий вибір.

На думку класиків маркетингу, з якою не можна погодитися, у маркетинговій діяльності бідь-якої комерційної організації регулювання переваг є не настільки важливим завданням, як регулювання сприйнятих споживачем жертв [2, с. 624]. Такої ж думки дотримується автор низки наукових робіт останніх років, присвячених даній проблемі, О.В. Бакалінський [3, с. 87–92]. Останнім часом цю діяльність відносять до сфери соціального маркетингу, ототожнюючи її з процесом ціноутворення в традиційному маркетингу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Жертви, які несе споживач у зв'язку з виникненням у нього потреби в певній послугі,

відрізняються від інших видів жертв, а жертви, на які йде пасажир задля задоволення потреб у транспортному обслуговуванні, мають доволі складну структуру і залежать від багатьох чинників: керованих і некерованих, прогнозованих і непередбачуваних. Тому процес їх дослідження є непростим і потребує адаптації до специфіки послуг на залізничному пасажирському транспорті далекого сполучення та подальшого розвитку.

Поведінка клієнтів із позиції співставлення жертв і переваг є сьогодні недостатньо дослідженою, особливо відносно пасажирів залізничного транспорту. Ця прогалина часто зводить нанівець зусилля менеджменту вітчизняної залізниці щодо впливу на споживчий вибір її клієнтів через поліпшення якості й рівня їх обслуговування.

Мета статті полягає в адаптації наявних моделей споживчої поведінки до умов залізничного пасажирського транспорту далекого сполучення і розробленні моделі, здатної стати основою аналізу потреб та очікувань пасажирів щодо отримання ними послуг зі споживчою цінністю такої величини, яка необхідна для впливу на їх споживчий вибір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час вибору товару чи послуги покупець співставляє очікувані переваги з жертвами, тобто враховує передусім можливий корисний ефект від споживання послуги, а потім – вартість покупки: якщо ціна відповідає платоспроможності клієнта і сприйнятій ним споживчій цінності послуги, він здійснює купівлю.

Для більш повного розуміння підґрунтя споживчої поведінки і вибору пасажиром послуги доцільно зупинитися на розгляді моделі товару, до побудови якої сьогодні існує кілька підходів. Одним із перших з'явилися структурно-логічний підхід і запропонована в його рамках трирівнева статична модель товару Ф. Котлера [4, с. 206–208], яка відображає його структуру на певний момент часу: 1-й рівень: основна вигода, базова функція і базова цінність; 2-й рівень: властивості, характеристики, якісні параметри, марка, дизайн, упакування; 3-й рівень: додаткові послуги, які підвищують базову цінність.

Не виходячи за межі структурно-статичного підходу, російський маркетолог В. Благоев доповнив модель Ф. Котлера ще одним рівнем, необхідним, як вважає автор, для правильного ринкового позиціонування товару чи послуги: це характеристики, пов'язані з індивідуальними особливостями споживача: суспільне визнання, суспільний статус, фізичні (фізіологічні) особливості, стан здоров'я, образ життя, перспективи тощо [5, с. 251].

Уведення у модель Т. Левіттом ще одного рівня ознаменовало новий підхід – структурно-динамічний [6, с. 94–98], який відображує особливості сприйняття товару (послуги) споживачем із позицій його технічного (технологічного) розвитку, тобто в динаміці. Модель Левітта-Котлера демонструє зростання вимог споживача від ключової цінності до потенційного (ідеального, гіпотетичного) товару чи послуги: цей процес відповідає нарощуванню споживчої цінності послуги для пасажира від етапу до етапу споживання і, відповідно, підвищенню рівня задоволення клієнта.

Однак із погляду застосовуваності моделі товару для дослідження поведінки споживача послуги, на нашу думку, більший інтерес представляє модель Ж.-Ж. Ламбена [7, с. 228–229], яка відображає перцепційний підхід та відрізняється від розглянутих вище тим, що містить структуру переваг споживача, причому в розрізі основних і додаткових товарів чи послуг, та структуру характеристик (атрибутів) безпосередньо продукту. Перевагою цієї моделі є те, що вона показує двоякість додаткових послуг: одні додаткові послуги, за висловом автора, є похідними від основної послуги та необхідним складником, що забезпечує її надання, а інші додаткові послуги є додатними до основної і надаються окремо від неї. У моделі Ж.-Ж. Ламбена додаткові послуги поділяються на обов'язкові і необов'язкові: їхній вплив на поведінку споживача та його вибір, а також внесок у формування і збільшення споживчої цінності транспортного обслуговування будуть різними.

Інші підходи і моделі товару (послуги) в рамках даного дослідження не мають такої значущості, як розглянуті. Проте навіть наведені моделі, хоча і включають аналіз потреб споживачів, переваг і споживчих цінностей та дають змогу виявити основні мотиви споживчого вибору, але не відображають усієї складності його поведінки в реальних ринкових умовах, де присутні пропозиції конкурентів.

Моделі поведінки споживачів дають можливість відобразити їхню поведінку, коли вони порівнюють варіанти послуг одного виробника. Однією з перших інтерпретацій стосовно поведінки споживачів була модель аналізу «витрати – вигоди» К. Лавлока [8, с. 359–362] та Ч. Вейнберга [9, с. 46–47]. Вона ґрунтується на припущенні, що, порівнюючи варіанти і здійснюючи свій

вибір, споживач порівнює свої очікувані жертви із власними перевагами від користування послугою. Можливі три варіанти результату порівняння і, відповідно, три моделі споживчої поведінки, що схематично відображено на рис. 1.

Здійснення маркетингових досліджень за допомогою цієї моделі дає відповідь на питання, чи прийме споживач рішення щодо купівлі даної послуги. Перевагами моделі є простота і відсутність обмежень для застосування, недоліками – вузька спрямованість досліджуваного питання, що значно звужує і напрями застосування результатів аналізу моделі, неврахування важливості для споживачів відповідних переваг і жертв.

Дещо далі просунутою в дослідженні поведінки споживача є модель парадигми непідтвердження очікувань, яка утворилася на стику соціальної психології, соціального маркетингу, поведінкової економіки, теорії мотивації персоналу і теорії поведінки організації. В основі цієї моделі, запозиченої із соціальної психології, лежить співставлення очікувань споживача з його сприйняттям отриманої послуги (спожитого товару). Тут також можливі три варіанти результатів порівняння і споживчої поведінки (рис. 2).

Ця модель, на відміну від попередньої, акцентує увагу на іншому питанні щодо споживчої поведінки: чи залишиться клієнт споживачем продукції даного виробника, ставши його прихильником? При цьому прихильність розглядається як наслідок задоволення і лояльності. Перевагою цієї моделі, яка нині має найширше визнання, є те, що вона може використовуватися як основа для концептуалізації (створення моделі комплексного дослідження) якості послуг; недолік моделі в тому, що в ній одночасно певні характеристики послуги чи товару можуть виправдовувати очікування, а інші – ні, тобто ця модель, як і попередня, не відображає повний набір переваг споживача.

Наступна модель споживчої поведінки – «атрибути – детермінанти» – з'явилася після того, як було доведено, що гроші не є головним мотиватором персоналу до праці: існують дві групи чинників, які по-різному впливають на мотивацію і задоволеність. Ці групи чинників, виявлені американським психологом Ф. Херцбергом [13, с. 176–193], згодом отримали назву гігієнічних – першочергових чинників і мотиваторів – вторинних чинників: перші привертають до мотивації і стану задоволення, а другі – приводять

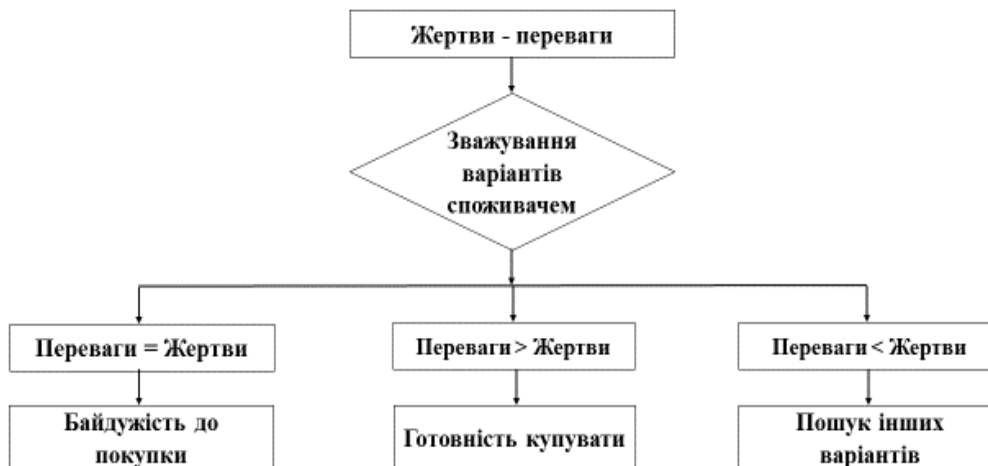


Рис. 1. Модель споживчої поведінки «аналіз жертв – переваг»

Джерело: складено автором за [4, с. 206–209; 8, с. 360]



Рис. 2. Модель споживчої поведінки «парадигма непідтвердженнь очікувань»

Джерело: складено автором за [10, с. 131–137; 11, с. 8–11; 12, с. 281–282]

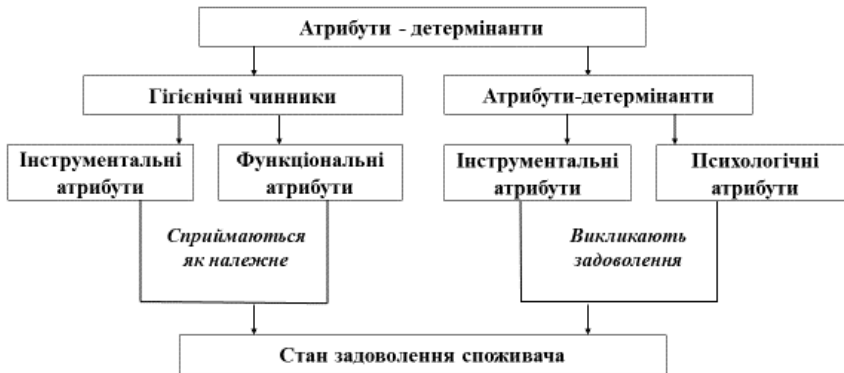


Рис. 3. Модель споживчої поведінки «атрибути – детермінанти»

Джерело: розроблено автором за [14, с. 41–42; 15, с. 370–371]

споживача у стан задоволення. Ця модель спирається на постулат, що для споживача послуга чи товар являє собою багатовимірний продукт, частина атрибутів якого сприймається як належне (інструментальні атрибути), а інша частина впливає на ступінь задоволення (детермінанти). При цьому споживач особисто визначає важливість

атрибутів-детермінантів. Розвиваючи далі цю модель, фінський маркетолог К. Грьонрус [14, с. 39–42] виділив функціональні й інструментальні якості продукту, однак шкала значущості і пріоритетів споживачів залишається не розробленою. Модель поведінки споживачів «атрибути – детермінанти» з урахуванням існуючих сучасних поглядів на неї схематично відображено нами на рис. 3.

Нарешті, маркетологами [16, с. 13; 17, с. 33–34; 18, п. 3.5; 19, с. 18–19; ін.] розроблено ще одну модель, яка об'єднує всі попередні та отримала назву інтегрованої. Модель ґрунтується на низці припущень, що впливають із попередніх моделей, і в нашій інтерпретації відтворена на рис. 4. Перевагою інтегрованої моделі є те, що вона допомагає визначити шляхи вирішення проблеми вимірювання очікувань і сприйняття споживача для подальшого коригування споживчої цінності послуги через доведення атрибутів послуги до потрібного рівня. Певним недоліком даної моделі можна вважати потребу в достатньо великій кількості вхідних даних для аналізу, єдиним шляхом отримання яких є проведення комплексних маркетингових досліджень.

Висновки. Кожна з розглянутих моделей споживчої поведінки так чи інакше передбачає свідоме або підсвідоме співставлення споживачем передпокупочних, зв'язаних із придбанням, і післяпокупочних жертв і переваг, індивідуально ранжированих за значущістю та оцінених з урахуванням його попереднього досвіду, отриманої інформації (у тому числі обіцянок продавця, які можуть не підтвердитися) та очікувань. Однак лише остання модель підкреслює необхідність

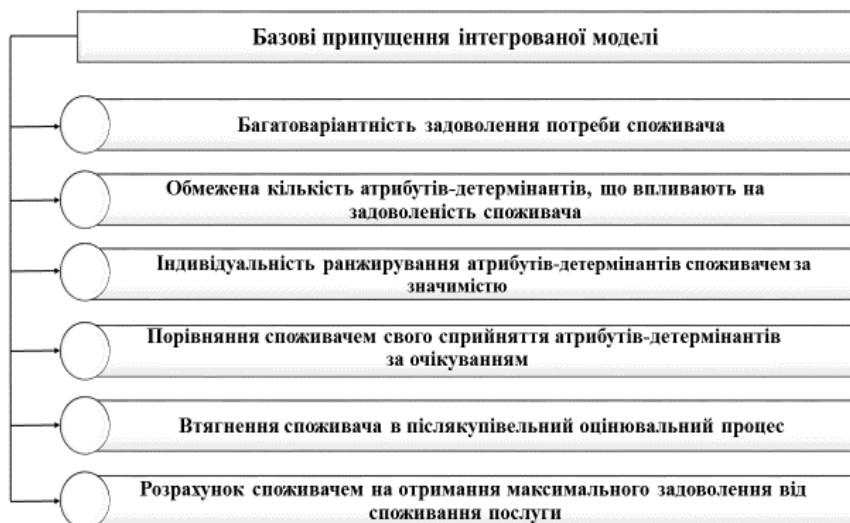


Рис. 4. Інтегрована модель споживчої поведінки

Джерело: запропоновано автором

залучення споживача до оцінки послуги після завершення процесу її отримання. Ще однією важливою для дослідницьких цілей перевагою цієї моделі вважаємо те, що вона підтверджує необхідність дотримання сформульованого нами

принципу спільного створення споживчої цінності послуг. Дотримання цього принципу буде сприяти збільшенню споживчої цінності послуг, пропонувананих клієнтам, привертаючи увагу до продукції саме даного виробника.

Список використаних джерел:

1. Cherbonnier F., Ivaldi M., Muller-Vibes C., Van Der Straeten K. Competition For Versus In the Market of Long-Distance Passenger Rail Services. Toulouse School of Economics, 2018. April 15. URL: https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2018/wp_tse_901.pdf (дата звернення: 27.10.2018).
2. Котлер Ф., Андреасен А.Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. 854 с.
3. Бакалінський О.В. Тотальне управління споживчою цінністю послуги: монографія. Київ: Державний університет інфраструктури і технологій, 2017. 37 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер Ком, 1998. 897 с.
5. Благоев В. Маркетинг в определениях и примерах. СПб.: Два-Три, 1993. 164 с.
6. Levitt Th. The Globalization of Markets. Harvard Business Review. 1983. May-June. P. 92–102.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2006. 800 с.
8. Lovelock C., Wirtz J. Services Marketing – People, Technology, Strategy. Upper Saddle River. New Jersey: Prentice Hall, 2011. 717 с.
9. Montgomery D., Weinberg Ch. Toward strategic intelligence systems. Marketing Management. 1998. № 6. P. 44–52.
10. Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2000. 224 с.
11. Новаторов Э.В. Концептуальные и методологические основы маркетинговых исследований качества в сфере услуг. Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2000. № 5. С. 4–13.
12. Энджел Д.Ф., Блекуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999. 944 с.
13. Херцберг Ф., Моснер Б., Снидерман Б.Б. Мотивация к работе. М.: Вершина, 2006. 238 с.
14. Grönroos C. A service quality model and its marketing implications. European Journal of Marketing. 1984. Vol. 18, № 4. P. 36–44.
15. Новаторов Э.В. К вопросу об измерении и контроле качества транспортных услуг. Развитие экономической науки на транспорте: новые решения: сборник докладов II Международной научно-практической конференции. (Санкт-Петербург, 6–7 июня 2013 г.). СПб.: ПГУПС, 2013. С. 368–382.
16. Гуляк Р.Э. Конспект лекций в системах и таблицах по дисциплине «Поведение потребителя». Харьков: ХНАГХ, 2013. 119 с.
17. Иванченко О.В., Дзотцоева К.А., Сагоян А.С. Маркетинг банковских услуг. Ростов н/Дону: РГЭУ (РИНХ), 2016. 88 с.
18. Наумов В.Н. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах. СПб.: СПбГУЭФ, 2009. 240 с.
19. Уманская Л.К. Потребительское поведение: мировой опыт моделирования поведения потребителей. Маркетинг. 2000. № 1(56). С. 14–21.

Мельник Т. С.

Публичное акционерное общество «Украинская железная дорога»

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА ПАССАЖИРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Резюме

В статье обосновывается концепция управления поведением потребителя и его выбором исходя из анализа жертв и преимуществ клиента, образующих воспринимаемую потребителем ценность данного товара/услуги. С этой позиции, а также с учетом специфики услуг железнодорожного пассажирского транспорта развиты существующие распространенные модели поведения, предложена наиболее совершенная, избавленная от ряда недостатков интегрированная модель в авторской интерпретации, которая демонстрирует необходимость вовлечения клиента в процесс создания потребительской ценности услуг железной дороги.

Ключевые слова: воспринимаемая потребительская ценность, жертвы и преимущества клиента, модель товара/услуги, модель потребительского поведения, ожидания потребителя.

Melnyk T. S.

Public Joint Stock Company «Ukrainian Railway»

STUDY OF BEHAVIOR PATTERNS AND CONSUMER CHOICE OF RAILWAY PASSENGERS

Summary

The article substantiates the concept of managing consumer behavior and choice, based on the analysis of the victims and the customer's advantages, which form the perceived value of the product / service. From this position, as well as taking into account the specifics of rail passenger transport services the existing common behavioral models are developed, the most advanced integrated model, free from a number of shortcomings, is proposed in the author's interpretation, which demonstrates the need to involve the client in the process of creating consumer value of railway services.

Key words: perceived customer value, sacrifices and advantages of the client, product/service model, model of consumer behavior, consumer expectations.

УДК 338.48:379.8

Мітал О. Г.

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО СЕКТОРУ

У статті розглянуто залежність зростання загальної продуктивності готельного сектору від впровадження інноваційних компонентів, пов'язаних зі змінами ефекту масштабу та технічними змінами завдяки впровадженню елементів гастрономічного туризму та стратегії екологічного маркетингу. Визначено основні елементи якості послуг готелів із погляду споживачів цих послуг. Виділено основні параметри впливу гастрономічної та екологічної стратегій на готельний сервіс. Визначено, що такі стратегії можуть потенційно підвищити ефективність готельного сектору не лише в регіонах із низьким рівнем ефективності, а й у цілому в Україні.

Ключові слова: готельний сектор, продуктивність, гастрономічний туризм, екологічний готель, інноваційні послуги.

Постановка проблеми. Серед різних секторів послуг гостинність часто займає центральну роль у суперечках щодо того, як підвищити економічні вигоди від цієї специфічної галузі, що є надійним джерелом доходів та зайнятості на внутрішньому ринку для багатьох країн. Цей інтерес до діяльності індустрії гостинності зумовлений переважно загальноновизнаним уявленням, що рівень роботи готельного сектору був відносно низьким порівняно з іншими секторами економіки і тому перспективи швидкого зростання можуть бути надзвичайно високими. Виходячи із цього погляду, Світова організація туризму нещодавно поставила питання про продуктивність у сфері туризму на найвищому рівні в дослідницькій програмі, щоб привернути увагу дослідників та посилити реакцію громадян на політиків та операторів готельного бізнесу [1, с. 62]. Готельний бізнес прагне збільшити доходи та шукає ефективні способи досягнення конкурентних переваг, а також бажаних фінансових результатів. Одним із корисних методів у цьому разі є інновація – інструмент нової творчої ідеї, в якій з'являються нові й удосконалені продукти та послуги за допомогою технологічних та організаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі безпосередньо питання зростання продуктивності готельного сектору присвячено невелику кількість праць. Зокрема, це праці М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало, А. Каурова, Дж. Ківела, Д.Б. Кучера, І. Менаш, М. Міллер, С. Поллак, М. Сигала, В. Тейлор та ін. Тим не менше, незважаючи на глибоку зацікавленість суспільства та міжнародних туристичних організацій у питаннях продуктивності готелів, дослідження сьогодні не відповідають сучасним викликам та потребам галузі. Справді, досі мало відомо про справжній рівень зростання продуктивності готельного сектору в більшості країн і навіть менше документально підтверджено. Крім того, рушійні чинники, що впливають на зростання продуктивності готелів, значною мірою залишаються невизначеними та мають важливі наслідки під час розроблення та впровадження ефективної політики.

Мета статті полягає у вивченні провідного світового досвіду в управлінні якістю послуг та пошуку напрямів підвищення рівня послуг, які можуть бути адаптовані на вітчизняних підприємствах готельного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах функціонування світового ринку характеризується інтенсивним розвитком усіх його складників. Одним із найважливіших,

динамічно зростаючих напрямів, що входять до його структури, є сфера послуг. Оскільки функціонують підприємства, які займаються наданням послуг, що загалом становлять ринок послуг, то, відповідно, створюється конкурентне середовище. Лише те підприємство, яке зуміє належним чином організувати надання послуг, дотримуючись законодавчо-правових актів, стандартів, і враховуючи специфічні особливості послуг, буде стійким та конкурентноздатним на ринку послуг [2, с. 28]. Завдяки стрімкому розвитку сучасних технологій у готельному господарстві виникають можливості появи нових секторів та видів послуг. Нові види послуг, сервісні технології, сучасні форми організації обслуговування є цінним інструментарієм, який може забезпечити підвищення рівня якості послуг підприємств готельного господарства України. Готельне господарство має всі можливості стати одним з ефективних джерел надходження прибутків до державної казни, засобом забезпечення нових робочих місць, пожевлення соціально-економічного розвитку країни та окремих її регіонів у важкі для України часи. Сучасний готель – це щось більше ніж просто місце для ночівлі, він багато в чому визначає спосіб життя в той час, поки триває подорож і гість живе в готельному номері. Тому створення відповідного рівня комфорту є пріоритетним завданням підприємств готельної індустрії, а беручи до уваги підвищену вимогливість споживачів до готельних послуг, пошук нових методів та інструментів конкурентної боротьби є вкрай актуальним. Існує багато способів підвищення якості готельних послуг, проте для того, щоб краще в них розібратися, необхідно визначити основні елементи якості послуг готелів із погляду споживачів цих послуг.

По-перше, споживачі послуг засобів розміщення розуміють якість як сукупність властивостей і характерних особливостей послуг, які викликають відчуття задоволення, і як відсутність недоліків, що підсилює почуття задоволення у клієнта. Поліпшення цих складників якості несуттєво збільшує витрати готельних комплексів. Споживачі повинні бути готові оплатити підвищені витрати на додаткові особливості і властивості послуги або ці особливості повинні робити споживачів лояльнішими й спонукати їх до придбання послуги. Наприклад, готельні номери на поверхах із консьержем мають більше властивостей та особливостей, ніж стандартні кімнати, тому формують більш високі ціни.

Другий тип якості може розглядатися як технічна та функціональна якість. Технічна якість – це

те, з чим залишився клієнт після взаємодії з обслуговуючим персоналом. Наприклад, номер готелю, страва в ресторані, орендований автомобіль.

Функціональна якість – це процес надання послуг. Під час цього процесу споживачі проходять безліч етапів у їх взаємодії з обслуговуючим персоналом фірми. Наприклад, функціональна якість може поліпшити враження від кімнати, яка не цілком виправдала очікування клієнта. Однак якщо функціональна якість погана, то ніщо інше не виправить почуття незадоволеності, котре виникає у клієнта.

Третій тип якості – громадська якість (етична). Це якість переконання, яка не може бути оцінена споживачем перед покупкою, часто її неможливо оцінити й після придбання товару або послуги. Наприклад, незнання правил протипожежної безпеки службовцями готелю в найближчій перспективі ніяк не позначиться на задоволенні клієнтів. Проте у віддаленій перспективі це може вплинути на безпеку гостей у разі виникнення пожежі. Імідж компанії також впливає на сприйняття якості клієнтами. Так, клієнт компанії, що має хороший імідж, може не звернути уваги на незначні огріхи, вважаючи їх нетиповими, оскільки надане обслуговування у цьому разі сприймає вище. Водночас у фірм із поганим іміджем обслуговування сприймається нижче реального рівня.

Поліпшення будь-якого складника якості послуг готелю з вищеперелічених дасть суттєвий ефект підвищення рівня задоволеності клієнта від наданих послуг [3].

Отже, розпочнемо з функціонального аспекту якості послуг готелю. Функціональний аспект якості – це більше ніж просто взаємодія персоналу з гостями, сюди включається також структура процесу обслуговування клієнтів. Найважливішою послугою після послуги розміщення є надання послуги харчування. Споживання їжі в загальному контексті визнається сукупністю контекстуальних соціальних практик, що розвиваються, де їжа більше не просто служить біологічною підтримкою, а також є способом взаємовідношень з іншими людьми у соціальному, культурному та політичному аспектах [4, с. 470]. У контексті туризму споживання продуктів харчування також визнається «символічним» значенням, як, наприклад, маркер соціальної відмінності та спосіб пізнання та дослідження інших гастрономічних шляхів та культури [5, с. 996].

Крім того, харчування є унікальною формою туристичної діяльності, яка приносить задоволення всім п'ятьом почуттям: зоровому, тактильному, слуховому, смаковому та нюханню, що пропонує чуттєве задоволення туристів, які можуть отримати «досвідну» частину від туристичних вражень [6]. Упродовж останнього десятиріччя досить швидкими темпами розвивається гастрономічний туризм. Усе частіше туристи подорожують із метою вивчення місцевої кулінарії. Їжа розглядається як відображення культури країни та її народу і, відповідно, як додатковий засіб залучення уваги до туристської дестинації. Незважаючи на вже досить велику кількість досліджень, присвячених вивченню цього явища, досі немає однозначного визначення поняття «гастрономічний туризм» (gastronomic tourism). Поряд із цим поняттям у зарубіжній літературі використовуються терміни «харчовий туризм» (food tourism), «кулінарний туризм» (culinary tourism), «туризм гурманів» (gourmet tourism). У результаті поточних подій гастрономія виникла

як окрема галузь досліджень, зосереджуючись, зокрема, на задоволенні гастрономічних вражень, що виникають у зв'язку з комерційною трапезою, незалежно від того, відбувається в ресторані чи під час туристичного досвіду. Тому зв'язки між гастрономією та туризмом особливо важливі для розуміння компонентів гастрономічних вражень та їхньої ролі в загальному туристичному досвіді. Хоча туризм представляє особливий контекст для гастрономії (особливо місцевий культурний твір, де виробляється та споживається місцева їжа), гастрономічні враження важливі, щоб підвищити цінність загального туристичного досвіду [7, с. 301] і стати засобом пояснення поведінки туристів [8, с. 362], включаючи мотивацію, вибір місця призначення та схеми відвідування. Нині світ стає все більш відкритим, однак туристи шукають того досвіду, що базується на місцевій культурі та ідентичності. Ми можемо спостерігати тенденцію зацікавленості населення кулінарією і гастрономією та їх широкою популяризації. Цьому сприяють телевізійні шоу, проведення майстер-класів для професіоналів та аматорів у закладах харчування, а також дитячі кулінарні школи, які пропонують деякі заклади ресторанного господарства, тощо. Нині гастрономія стала невід'ємним елементом ознайомлення з культурою та стилем життя відвідуючої території. У сучасному світі гастрономічні ресурси стали важливим чинником розвитку міжнародного туризму. На великих просторах Європи багато країн використовують їх для залучення туристів. Гастрономічний туризм набув широкого поширення в Іспанії, Італії, Франції, Китаї, Кореї, Таїланді, Японії. Посилюючи свою гастрономічну та кулінарну привабливість, вони прагнуть включити національні продукти і технології їх виготовлення до списку Всесвітньої нематеріальної культурної спадщини людства, куди вже внесені середземноморська дієта, французька гастрономічна культура, вірменський лаваш, турецька кава, унікальний спосіб приготування вина у великих глиняних глечиках у Грузії. Україна, володіючи різноманітними гастрономічними ресурсами, помітно відстає в їх використанні для розвитку в'їзного міжнародного туризму. Гастрономічний туризм в Україні набув популярності в останні роки та має тенденцію до динамічного зростання, що є природним для країни з яскравою та оригінальною кухнею, де їжа тісно пов'язана з історією та традиціями, а рецепти ретельно зберігаються і передаються з покоління в покоління – такі місця притягують туристів, як магніт. Знайомству з кухнею інших країн сприяють ресторани, які об'єднують людей і скорочують «дистанцію» міжкультурних відмінностей.

Гастрономічні послуги готелів є одним із важливих джерел отримання прибутку та вимогою для отримання готелем «зірковості». У набір обов'язкових послуг готелів, що мають клас три зірки і вище, обов'язково входить наявність власного закладу харчування. У міжнародній туристській практиці харчування, як правило, пов'язується з розміщенням. Його вартість разом із проживанням входить у готельний тариф. Турист може вибрати номер у комплексі з триразовим, дворазовим або одноразовим харчуванням [9, с. 67]. Спеціалізація харчового підрозділу готелів на унікальних пропозиціях місцевої кухні та широке пропагування особливостей кулінарії свого регіону зможе принести додаткові вигоди готелю та привабити нових туристів. Гастрономічні послуги мають розглядатися власниками

готелів як важливе джерело доходів, засіб продовження туристичного сезону, створення та зміцнення власної неповторної торговельної марки.

Також цікавим аспектом зростання продуктивності готельного сектору є екологічний чинник. Сьогодні екологізація готельного продукту пов'язана, з одного боку, з необхідністю збереження природного довкілля, з іншого – зі зростанням попиту туристів на екологічно безпечні послуги та товари. Під час будівництва готелів ураховують особливості навколишнього ландшафту й необхідність його збереження, природнокліматичні чинники (температура й вологість повітря, інсоляція, кількість опадів, швидкість та напрямок вітру і т. д.). У його інтер'єрі та обладнанні повинні використовуватися екологічно безпечні матеріали, «безвідходні» технології, а в ресторані – екологічно чисті продукти та напої і т. д. У деяких країнах екологія готелів перетворилася на концепцію їхньої діяльності, що ґрунтується на 12 основних критеріях, розроблених міжнародним комітетом, та включає в себе екологічний менеджмент на підприємстві, моніторинг споживання води та енергії, утилізацію відходів, підвищення екологічної обізнаності серед персоналу та гостей, співпрацю з місцевою спільнотою, в якій знаходиться готель [10].

Готелі, які прагнуть йти в ногу з часом, упроваджують у свої плани розвитку елементи «зеленого бізнесу» – такого бізнесу, за якого повсюдно здійснюється екологічно «дружня» діяльність. Екологічні готелі мають на меті зберігати здоров'я гостей, раціонально використовувати природні ресурси та позиціонують себе як такі, що несуть відповідальність за вплив підприємства на навколишнє природне середовище. Такі готелі, згідно з європейськими стандартами [11], повинні відповідати таким вимогам: мати систему екологічно чистого опалення, власні очисні споруди стічних вод, проводити класифікацію всіх відходів, використовувати електрику, що виробляється за допомогою безпечного для навколишнього середовища палива, для освітлення застосовуються економічні лампи, їжа в таких готелях готується з екологічно чистих продуктів, інколи навіть вирощених на спеціально відведених територіях закладу. Екологічний готель (екоготель) – це екологічно сертифіковане житло, метою якого є поліпшення стану навколишнього середовища шляхом зведення до мінімуму власного негативного впливу на довкілля. Екоготель як інноваційна концепція гостинності має низку особливостей, зокрема: залежність від природного середовища; екологічна стійкість; внесок у збереження навколишнього середовища; забезпечення екологічної підтримки кадрів; урахування місцевої культури; забезпечення економічної віддачі для місцевої громади. Крім того, екологічні готелі повинні дотримуватися суворих «зелених» принципів для того, щоб їхні відвідувачі були впевнені в тому, що вони перебували в безпечному, нетоксичному й енергозберігаючому житлі.

Готелі як заклади первинного розміщення грають важливу роль в індустрії гостинності та мають значний економічний, екологічний і соціальний вплив на навколишнє середовище [12, с. 150].

Оскільки готелі мають негативний вплив на навколишнє середовище, необхідно, щоб керівництво готелів ужило заходів щодо послаблення їхнього впливу на навколишнє середовище. У готельному секторі зони, що впливають на навколишнє середовище, включають забруднення через тверді і рідкі відходи, високе споживання енер-

гії та збільшення випуску парникових газів, які викликають зміни в атмосфері.

Отже, такі практики, як переробка відходів, екологічний менеджмент, постачання чистого повітря, енергії та води, охорона навколишнього середовища, прийняття закупівельної політики та екологічної освіти, розглядаються в різних готелях для пом'якшення негативних наслідків для навколишнього середовища [13, с. 420].

У цьому відношенні готельний сектор проводить цілу низку покращень, які зроблять сектор більш стабільним та екологічним. З огляду на те, що 85% європейських туристів вважають себе екологічно свідомими, тобто «зеленими» споживачами [14, с. 398], деякі готелі прийняли принципи екологічно-сталого розвитку та спробували звести до мінімуму витрати енергії під час перебування клієнтів за рахунок упровадження незначних заходів, такі як повторне використання білизни і рушників. Найважливіші кроки також були зроблені в готелях, які провели екологічний аудит для оцінки екологічних витрат своєї діяльності щодо споживання енергії, транспорту, відходів, закупівель, охорони здоров'я та місцевого середовища. Екологічна сталість є одним з основних аспектів, які слід ураховувати у відношенні загальної продуктивності готелю.

Висновки. Впровадження інновацій є важливим атрибутом у сучасному менеджменті готелів, що широко визнано як фахівцями, так і менеджерами готелів. У статті ми розробили і дослідили нову комплексну теоретичну модель асоціацій між упровадженням у менеджмент готелів елементів гастрономічного туризму, стратегії екологічного маркетингу та зростанням продуктивності готельного сектору. Попит на інноваційні послуги готелів формується під впливом розвитку галузі, бажання клієнта отримати більш якісне обслуговування. Необхідність зведення таких засобів розміщення визначається прагненням споживачів бути поінформованими про складники, властивості та інші аспекти безпечності (стан навколишнього середовища та об'єктів рекреації), а також модними тенденціями здорового способу життя.

Очевидно, що використання сучасних технологій дає змогу підвищити обсяги продажів, прихильність гостей і ефективність роботи персоналу. Завдяки екологічній спрямованості та впровадженню нових напрямів обслуговування, таких як гастрономічний туризм, готель перетворюється на підприємство, що здатне гнучко реагувати на зміни в ринковій ситуації та задовольняти сьогоденні вимоги споживача. Це виправдовує необхідні інвестиції у технології, котрі повністю окупаються. Таким чином, грамотний інноваційний підхід до готельного бізнесу є основним інструментом, за допомогою якого готелі можуть залучати додаткові туристичні потоки, підвищити їхню економічну ефективність та підвищити конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на іноземному туристичному ринку.

Інновації та розвиток нових видів послуг є найважливішим складником сучасних ринкових стратегій готельного господарства. Нині найбільші конкурентні переваги дають розроблення і виведення на ринок принципово нових видів готельних продуктів, а використання сучасних інформаційних технологій, мережі Інтернет та електронної комерції істотно розширює можливості їх створення.

Разові інновації можуть дати змогу готельному підприємству захопити певний сегмент ринку і

деякий час утримувати його. Однак із погляду довгострокових перспектив єдиний вихід – це постійна підтримка певного циклу інновацій на підприємстві.

Досягнення сталого розвитку готельного бізнесу на основі істотного поліпшення якості за дотримання вимог до екології на основі сучасних досягнень науки і техніки стають нагальною необхідністю сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Sigala M., Jones P., Lockwood A., Airey D. Productivity in hotels: a stepwise data envelopment analysis of hotels' rooms division processes. *Serv. Ind. J.*, 25 (2005). P. 61–81.
2. Бойко М.Г., Гопкало Л.М. Організація готельного господарства: підручник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 448 с.
3. Кучер Д.Б. Підвищення якості готельних послуг через внутрішню оптимізацію процесів надання послуг на вітчизняних підприємствах готельного господарства. Підвищення якості готельних послуг через внутрішню оптимізацію процесів надання послуг на вітчизняних підприємствах готельного господарства. 2012. URL: <http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v1/1-2012-36.pdf>.
4. Oosterveer P. Globalization and sustainable consumption of shrimp: consumers and governance in the global space of flows. *International Journal of Consumer Studies*. 2006. № 30(5). P. 465–476.
5. Chang R.C.Y., Kivela J., Mak A.H.N. Food preferences of Chinese tourists. *Annals of Tourism Research*. 2010. № 37(4). P. 989–1011.
6. Hjalager A.M., Richards G. (eds.). *Tourism and Gastronomy*. London: Routledge, 2002. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9781134480593>.
7. Quan S., Wang N. Towards A Structural Model of the Tourist Experience: An Illustration from Food Experiences in Tourism. *Tourism Management*. 2006. № 25(3). P. 297–305.
8. Kivela J. & Crofts J.C. Tourism and Gastronomy: Gastronomy's Influence on How Tourists Experience a Destination. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 2006. № 30(3). P. 354–377.
9. Каурова А. Організація сфери туризму: навч. посіб. СПб.: Герда, 2004. 320 с.
10. В Україні перший еко-сертифікований готель – Radisson Blu / Туристичні новини. URL: <http://www.tourismnews.com.ua/news-235.html>.
11. ДСТУ ISO 14001:2015 Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосовування (ISO 14001:2015, IDT). URL: http://online.budstandart.com.ua/catalog/doc-page?id_doc=64015.
12. Taylor B., Hutchison C., Pollack S., Tapper R. *The environmental management handbook*, Pitman, London, 1994. 169 p.
13. Mensah I. Environmental management practices among hotels in greater Accra region. *International Journal of Hospitality Management*. 2006. № 25(3). P. 414–431. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijhm.2005.02.003>.
14. Miller M., Mayer K.J. & Baloglu S. Importance of green hotel attributes to business and leisure travellers. *Journal of Hospitality Marketing & Management*. 2012. № 21(4). P. 395–413. URL: <http://dx.doi.org/10.1080/19368623.2012.624294>.

Митал О. Г.

Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского

ИННОВАЦИОННЫЕ УСЛУГИ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РОСТА ПРОДУКТИВНОСТИ ОТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

Резюме

В статье рассмотрена зависимость роста общей производительности гостиничного сектора от внедрения инновационных компонентов, связанных с изменениями эффекта масштаба и техническими изменениями благодаря внедрению элементов гастрономического туризма и стратегии экологического маркетинга. Определены основные элементы качества услуг гостиниц с точки зрения потребителей этих услуг. Выделены основные параметры влияния гастрономической и экологической стратегий на гостиничный сервис. Определено, что такие стратегии могут потенциально повысить эффективность гостиничного сектора не только в регионах с низким уровнем эффективности, но и в целом в Украине.

Ключевые слова: гостиничный сектор, производительность, гастрономический туризм, экологический отель, инновационные услуги.

Mital O. G.

Taurian National University named after V. I. Vernadsky

INNOVATIVE SERVICES AS THE MAIN FACTOR OF PRODUCTIVITY GROWTH IN A SEPARATE SECTOR

Summary

In this paper, we consider the dependence of the growth of the overall hotel sector productivity on the introduction of innovative components related to changes in the effect of scale and technical changes through the introduction of elements of gastronomic tourism and the strategy of environmental marketing. The article defines the main elements of the quality of hotel services from the point of view of consumers of these services. The main parameters of the influence of the gastronomic and ecological strategy on the hotel service are highlighted. It has been determined that such strategies can potentially increase the efficiency of the hotel sector not only in regions with a low level of efficiency but also in Ukraine as a whole.

Key words: hotel sector, productivity, gastronomic tourism, ecological hotel, innovative services.

УДК 338.465

Момот Т. В.
Панов В. В.
Шпілько В. Л.

Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ

Акцентовано увагу на розкритті детермінант розвитку підприємств водопостачання та водовідведення для обґрунтування ключових напрямів розроблення механізму управління розвитком таких підприємств. Досліджено сучасний стан підприємств водопостачання та водовідведення в Україні, виявлено та систематизовано причини виникнення проблем їх функціонування, встановлено чинники, що справляють визначальний вплив на їхній розвиток. Обґрунтовано, що домінантою управління розвитком підприємств водопостачання та водовідведення в Україні має стати забезпечення їхньої фінансово-економічної безпеки.
Ключові слова: водопостачання та водовідведення, механізм, підприємство, розвиток, детермінанти розвитку, управління розвитком, фінансово-економічна безпека.

Постановка проблеми. Повноцінне життя суспільства можливе лише за умови успішного функціонування підприємств комунального господарства, які, надаючи відповідні послуги, забезпечують комфортні умови життя та сприяють здійсненню виробничо-господарської діяльності всіх суб'єктів господарювання. У сучасних умовах, що характеризуються посиленням урбанізаційних процесів, задоволення зростаючих потреб населення і бізнесу в комунальних послугах багато в чому залежить від надійного функціонування підприємств цієї сфери та забезпечення їхнього поступального розвитку відповідно до нових реалій.

У комунальному господарстві України нині функціонує кілька тисяч підприємств різних форм власності, з-поміж яких особливе місце посідають підприємства водопостачання та водовідведення через їхню надзвичайну роль у забезпеченні населення і суб'єктів господарювання одним із найбільш дефіцитних ресурсів – якісною прісною водою, а також особливий статус природних монополістів та необхідність утручання у їхню господарську діяльність для нівелювання негативних екстерналій функціонування неконкурентних ринків. Тому управління розвитком підприємств водопостачання і водовідведення потребує спеціальних підходів, розроблення яких вимагає виявлення чинників, які справляють визначальний вплив на діяльність таких підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємств комунального господарства України та управління даним процесом посідають важливе місце в дослідженнях багатьох учених-економістів, зокрема таких, як: О.П. Бубенко [1], Є.С. Градобоева [2], О.В. Димченко [1; 3], І.О. Драган [4], І.В. Запатріна [5], В.І. Лук'янов [6], А.Д. Кашпур [1], О.П. Кириленко [7], М.В. Мельникова [2], В.В. Перевознюк [7], В.М. Стасюк [8] та ін. Однак, незважаючи на наявні наукові результати та накопичений досвід у питаннях розвитку вітчизняних комунальних підприємств, існує потреба в поглибленому розгляді чинників, які справляють домінуючий вплив на діяльність підприємств водопостачання і водовідведення й обґрунтування, прийняття та реалізацію рішень щодо управління їхнім розвитком.

Мета статті полягає у з'ясуванні основних детермінант, які зумовили сучасний стан підприємств водопостачання та водовідведення в Україні, з подальшим обґрунтуванням ключових напрямів розроблення механізму управління розвитком таких підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, нині комунальна інфраструктура налічує 1,56 млн. об'єктів та становить близько 1/3 основних фондів країни, які знаходяться у незадовільному стані [2]. Внаслідок збільшення питомої ваги непридатних для експлуатації та аварійних об'єктів комунального господарства, що забезпечують житловий фонд міста, знижується ефективність функціонування житлово-комунального господарства у цілому, погіршується екологічний стан міста, збільшується кількість аварій та порушень у роботі комунальних підприємств, знижується якість їхньої продукції та послуг. Підвищення техніко-технологічного рівня комунальних підприємств є нагальним завданням, вирішення якого вимагає реалізації капіталоемних модернізаційних проектів. Через обмеженість надходження фінансових ресурсів таким підприємствам бракує коштів не тільки для модернізації, а й для підтримки поточного функціонування. Збереження такої ситуації в майбутньому посилює загрозу масових банкрутств підприємств комунального господарства, що призведе не тільки до зниження рівня фінансово-економічної безпеки цієї галузі, конкретного регіону та держави, а й до посилення нестабільності в суспільстві.

Проблеми фінансового забезпечення комунальних підприємств завжди були актуальними і привертати увагу теоретиків та практиків. Проте, як свідчать статистичні дані щодо фінансових результатів діяльності таких підприємств, і досі залишаються невирішеними. Так, протягом 2010–2017 рр. загальні збитки комунальних підприємств в Україні зросли у 4,1 рази, до 27 006,2 млн. грн. [9]. При цьому стійку тенденцію збитковості діяльності упродовж усього періоду продемонстрували тільки підприємства водопостачання та водовідведення. Станом на кінець 2017 р. 37,4% підприємств цієї галузі були збитковими, загальний обсяг збитків становив 1 591,5 млн. грн. [9]. Основними причинами від'ємних фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання цієї галузі стали: встановлення тарифів на послуги водопостачання та водовідведення на рівні, нижчому за собівартість; істотний знос водопостачання й водовідведення та відсутність джерел фінансування реконструкції водопровідних і каналізаційних систем; утрати води в мережах; неплатежі населення за спожиті послуги тощо [7].

За рівнем водозабезпечення Україна посідає одне з останніх місць серед країн Європи, тоді як за водоемністю валового суспільного продукту випереджає більшість із них: водні ресурси нашої країни використовуються, а отже, й забруднюються набагато інтенсивніше, ніж в інших країнах [10]. Натомість тарифи на послуги водопостачання й водовідведення не покривають витрат на їх виробництво та надання, а модель тарифної системи не є прозорою. До того ж оплата споживачами послуг здійснюється несвоєчасно і не в повному обсязі. Так, за даними Державної служби статистики України [9], у 2016 р. населенням країни сплачено за послуги 60,1 млрд. грн., що становить 82,8% нарахованих за цей період сум.

Аналіз стану основних фондів і технічного обладнання системи водопостачання та водовідведення, проведений фахівцями Державної служби України з надзвичайних ситуацій [11], свідчить про незадовільний їх стан. Так, централізованим водопостачанням в Україні забезпечено 99,0% міст, 87% селищ міського типу і 25% сільських населених пунктів. Загальна протяжність водопровідних мереж становить 106 374,4 км, з яких в аварійному та ветхому стані знаходяться 36 185,4 км, або 34%. Найбільший відсоток застарілих та аварійних водопровідних мереж від загальної їх протяжності в Дніпропетровській – 47,2%, Кіровоградській – 46,9%, Харківській – 45,7%, Львівській – 42,2% областях та в місті Києві – 41,1%. Централізованим водовідведенням забезпечено 92% міст, 61% селищ міського типу та 3% сільських населених пунктів в Україні. Загальна протяжність каналізаційних мереж становить 37 404,46 км, з яких в аварійному та ветхому стані знаходяться 12 749,3 км, або 34,1%. Найбільший відсоток зношених та аварійних каналізаційних мереж від загальної їх протяжності становить у Тернопільській – 43,6% та Харківській – 64,2% областях. У населених пунктах, де відсутнє централізоване водовідведення, для скидання стічних вод населення користуються септиками або вигрібними ямами, використання яких спричиняє погіршення екологічного стану джерел водопостачання, що призводить до їх забруднення патогенними бактеріями та вірусами, а також до збільшення території підтоплення населених пунктів.

Внаслідок використання у виробничій діяльності підприємств водопостачання та водовідведення морально і фізично зношених основних фондів збільшується собівартість послуг через втрати води під час транспортування (наприклад, у 2016 р. втрати й технологічні витрати води в системах централізованого водопостачання становили 35,23% від поданої води в мережу [11]); погіршуються якісні характеристики питної води та стічних вод, що негативно впливає на рівень захворюваності населення та екологічний стан території; підтоплюються підвали, що призводить до просідання будинків та їх зсуву; збільшується кількість надзвичайних ситуацій і техногенних катастроф, що порушують ритмічність роботи підприємств та збільшують бюджетні витрати на подолання наслідків.

Для поліпшення ситуації щодо фінансування модернізаційних проектів у галузі водопостачання та водовідведення вищим керівництвом України вісім років тому було ініційовано процес налагодження співпраці з бізнесом у форматі публічно-приватного партнерства (ППП). Натомість, як свідчать дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [12], інвестування в об'єкти водо-

постачання та водовідведення не дуже приваблює приватний сектор. Так, станом на 1 липня 2018 р. в Україні укладено лише 34 договори у форматі PPP. Однією з основних проблем упровадження PPP залишається недосконалість інституційного середовища провадження такої діяльності.

Водночас, за даними Світового банку [13], у країнах із низьким і середнім рівнем доходів, до яких належить Україна, за кількістю фінансово закритих проектів PPP сектор водопостачання та водовідведення посідає третє місце, поступаючись таким секторам, як електроенергетика й автомобільні дороги. Протягом 1990–2018 рр. у країнах із низьким та середнім рівнем доходів приватним сектором було інвестовано 84 059 млн. дол. США у 1 019 проектів PPP, що реалізуються у секторі водопостачання та водовідведення (4,7% загального обсягу інвестицій та 14% загальної кількості проектів PPP відповідно). Як свідчить світовий досвід, проекти PPP у цій галузі мають певні особливості, які ускладнюють їх реалізацію та знижують інвестиційну привабливість. Зокрема, проекти у водопостачанні та водовідведенні мають високу вартість реалізації, послуги з постачання, відведення й очищення води суттєво впливають на довілля та якість життя, тому ціноутворення на ці послуги має політичне, медичне й екологічне значення. Суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність у цій сфері, зобов'язані дотримуватися встановленого порядку ціноутворення, стандартів і показників безпеки та якості послуг, а також інших умов і правил, визначених у відповідних ліцензіях [14].

Отже, проведений аналіз сучасного стану підприємств водопостачання та водовідведення свідчить про глибоку системну кризу всієї галузі, посилення і поглиблення якої загрожує національній безпеці України. У зв'язку із цим домінянтою управління поступальним розвитком підприємств водопостачання та водовідведення має стати забезпечення їх фінансово-економічної безпеки.

На сучасному етапі розвитку дослідження у сфері економічної безпеки вже існує певна система норм і стандартів, що стосуються наукових досліджень економічної безпеки на рівні різних об'єктів: держави, регіону і підприємств. Чільне місце у цій системі відводиться аналізу середовища функціонування об'єкта та виявленню чинників, що справляють на нього домінуючий (визначальний, основний) вплив, – детермінант.

Для виявлення детермінант розвитку підприємств водопостачання та водовідведення в Україні застосовано PEST-аналіз, який передбачає оцінювання середовища функціонування суб'єкта господарювання за політико-правовими (P), економічними (E), соціокультурними (S) та технологічними (T) чинниками. Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирима вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але таких, що здійснюють вплив на прийняття стратегічних рішень. Результати PEST-аналізу наведено в табл. 1.

На підставі проведеного дослідження можемо виокремити такі детермінанти розвитку підприємств водопостачання та водовідведення в Україні, як:

– визначальні екзогенні чинники: політичний процес та політичне функціонування, стан дозвільної системи, стандартизація та сертифікація продукції, економічна стабільність, купівельна спроможність населення, стан системи державних фінансів, нові технології і матеріали,

Таблиця 1

PEST-аналіз причин виникнення проблем на підприємствах водопостачання та водовідведення

Політичні чинники	P	Економічні чинники	E
<ul style="list-style-type: none"> – непослідовність державної політики реформування житлово-комунального господарства; – недосконалість державного регулювання діяльності природних монополій на ринку комунальних послуг; – відсутність єдиної стратегії розвитку підприємств сфери комунального господарства; – недосконалість політики захисту об'єктів критичної інфраструктури; – прийняття політично вмотивованих рішень щодо встановлення тарифів на послуги водопостачання та водовідведення; – застарілість стандартів якості питної води та стічних вод 		<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень монополізації та недосконала конкуренція; – недосконалість міжбюджетних відносин; – високий рівень зношеності основних фондів та мереж водозабезпечення й водовідведення; – неплатежі населення за спожиті послуги; – недостатнє фінансування модернізації систем водопостачання; – відсутність механізмів компенсації збитків; – відсутність вагомих фінансових стимулів для залучення інвестицій приватного сектору; – низька якість послуг, що надаються підприємствами водопостачання та водовідведення 	
Соціальні чинники	S	Технологічні чинники	T
<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень добробуту та соціальної захищеності населення; – соціальна нестабільність та посилення протестних настроїв місцевого населення; – низька активність громадськості для забезпечення порядку та збереження суспільного майна; – демографічні зміни, активізація міграційних процесів; – зростання захворюваності населення; – погіршення екологічного стану водних об'єктів 		<ul style="list-style-type: none"> – низький технологічний рівень виробництва; – низька інноваційна активність, повільне впровадження нових технологій; – значні обсяги втрат води під час транспортування та технологічні витрати води в системах централізованого водопостачання; – збільшення кількості аварій на об'єктах інфраструктури; – висока енергоємність виробництва; – невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим потребам у зв'язку з посиленням урбанізаційних процесів 	

Джерело: розроблено авторами

демографічні зміни, очікування у суспільстві, соціальна відповідальність, природно-ресурсні та природоохоронні чинники;

– визначальні ендогенні чинники: рівень рентабельності, стан основних засобів, структура собівартості, інвестиційна політика, рівень інноваційної активності, політика ресурсозбереження, компетентність та якість персоналу, політика розрахунків зі споживачами.

Висновки. Із наведених вище результатів дослідження доходимо таких висновків.

Аналіз сучасного стану підприємств водопостачання та водовідведення свідчить про глибоку системну кризу всієї галузі, посилення і поглиблення якої загрожує національній безпеці України. Кризовий стан досліджуваних підприємств зумовлений тривалою дією низки деструктивних чинників зовнішнього і внутрішнього характеру, нездатність протистояти яким значною мірою спричинена відсутністю ефективної системи фінансово-економічної безпеки.

Розкриття та систематизація екзогенних та ендогенних детермінант розвитку вітчизняних підприємств водопостачання та водовідведення дає підстави констатувати, що механізм управ-

ління їхнім розвитком має забезпечувати реалізацію таких ключових напрямків:

– забезпечення прийнятеного рівня фінансово-економічної безпеки підприємств та галузі (домінанта);

– модернізація основних засобів, підвищення технологічного рівня виробництва та застосування ресурсозберігаючих технологій;

– зміна стандартів роботи відповідно до регламентів та стандартів ЄС, які імплементуються у законодавство України;

– оптимізація джерел і механізмів фінансування з урахуванням можливостей, які з'являються у зв'язку з фінансовою децентралізацією, розвитком ППП, поширенням соціального краудфандингу тощо;

– формування ефективної і прозорої моделі тарифної системи;

– становлення ефективної системи соціальних гарантій та налагодження соціального партнерства щодо розвитку підприємств водопостачання та водовідведення.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі мають бути пов'язані з розробленням системи фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення.

Список використаних джерел:

1. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / Т.П. Бубенко, О.В. Димченко, А.Д. Кашпур. Харків: НАН України, Північно-Східний науковий центр, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2014. 233 с.
2. Мельникова М.В., Градобоева Є.С. Модернізація комунальної інфраструктури міських агломерацій. Економіка України. 2017. № 7. С. 83–91.
3. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія. Харків: ХНАМГ, 2009. 356 с.
4. Драган І.О. Масштабна модернізація житлово-комунального господарства України як об'єкт державного управління. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jsui/handle/123456789/587>.
5. Запатріна І.В. Житлово-комунальне господарство: перспективи реформування. Економіка України. 2012. № 10. С. 34–44.
6. Лук'янов В.І. Оцінка сучасного стану функціонування підприємств житлово-комунального господарства Харківського регіону. Бізнес Інформ. 2018. № 5. С. 248–254.
7. Кириленко О.П., Перемознюк В.В. Фінансове забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення в умовах бюджетної децентралізації. Фінанси України. 2015. № 3. С. 88–101.
8. Стасюк В.М. Комунальна інфраструктура: техногенна безпека в нових умовах господарювання. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/85.pdf.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Соціо-еколого-економічні проблеми водопостачання в Україні / О.М. Маценко, О.Ю. Чигрин, В.І. Тарановський, А.І. Долгодюш. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29713/1/Matsenko.pdf>.

11. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2016 рік. URL: <http://www.dsns.gov.ua/files/2017/8/18/Analit%20dopovid/1%20stan.pdf>.
12. Стан здійснення ДПП в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.
13. Private Participation in Infrastructure Database / The World Bank. URL: <https://ppi.worldbank.org/data>.
14. Момот Т.В., Солодовник О.О. Особливості механізмів реалізації проектів ППП у різних секторах економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика. Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки: науково-практичне видання. К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2016. Вип. 3. 654 с.

Момот Т. В.
Панов В. В.
Шпилько В. Л.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. М. Бекетова

ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Акцентируется внимание на раскрытии детерминант развития предприятий водоснабжения и водоотведения для обоснования ключевых направлений разработки механизма управления развитием таких предприятий. Исследовано современное состояние предприятий водоснабжения и водоотведения в Украине, выявлены и систематизированы причины возникновения проблем их функционирования, установлены факторы, которые оказывают определяющее влияние на их развитие. Обосновано, что доминантой управления развитием предприятий водоснабжения и водоотведения в Украине должно стать обеспечение их финансово-экономической безопасности.

Ключевые слова: водоснабжение и водоотведение, механизм, предприятие, развитие, детерминанты развития, управление развитием, финансово-экономическая безопасность.

Momot T. V.
Panov V. V.
Shpilko V. L.

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

DETERMINANTS OF DEVELOPMENT OF WATER SUPPLY AND WATER DISPOSAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Summary

The attention is focused on the disclosure of the determinants of the development of water supply and water disposal enterprises in order to justify the key areas of mechanism generation for managing the development of such enterprises. The present state of the water supply and water disposal enterprises in Ukraine is investigated, the causes of problems of their functioning are revealed and systematized, the factors that have a decisive influence on their development are identified. It is substantiated that the dominant of the development management of water supply and water disposal enterprises in Ukraine should be support of their financial and economic security.

Key words: water supply and water disposal, mechanism, enterprise, development, development determinants, development management, financial and economic security.

УДК 339.13

Невлад В. Ф.

Уманський національний університет садівництва

ОСНОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто актуальні проблеми розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. Обґрунтовано методологічний підхід до систематизації економічних умов функціонування ринку сільськогосподарської продукції на основі маркетингу. Для успішного функціонування підприємств, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, запропоновано всі основні маркетингові інструменти, що мають застосовуватися в комплексі, формуючи певну систему дій.
Ключові слова: ринок, конкурентоспроможність, сільськогосподарська продукція, маркетингова діяльність, конкуренція, товаровиробник.

Постановка проблеми. Розвиток ринків визначається підвищенням вимог до якості продукції, що випускається. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі виживання будь-якої фірми, забезпечення стійкого становища на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність, своєю чергою, детермінована рівнем ціни і рівнем якості продукції.

Євроінтеграційні процеси стають невід'ємною ознакою та напрямом розвитку аграрного сектору економіки України. Одним з основних завдань в умовах розвитку євроінтеграційних процесів, які відбуваються нині, є конкуренція, яка виконує чимало функцій: сприяє розподілу ресурсів, взаємодії попиту і пропозиції, формуванню ринкових цін, стимулює зниження витрат виробництва й випуску нових видів продукції, забезпечує суверенітет споживача, гарантує захист від диктату виробників.

Формування конкурентоспроможності аграрних підприємств відбувається в умовах поглиблення інтеграційних відносин з європейськими країнами. Перед сільськогосподарськими товаровиробниками постає проблема виробництва продукції, яка повинна відповідати вимогам європейського ринку, що передбачає стабільність виробництва і відповідність якості та безпечності міжнародним стандартам [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкуренції під час поглиблення євроінтеграційних процесів досліджувалися в працях К. Андрюса, О. Прахалада, Л. Теслера та ін. Але основні теоретичні положення щодо формування конкурентоспроможності підприємств АПК розглянуто в працях вітчизняних учених: С. Кваші, В. Андрійчука, О. Бородіної, Д. Легези, М. Малика, В. Месель-Веселяка, Ю. Губені, Л. Михайлової, В. Юрчишина, А. Філіпенка, П. Саблука та ін. Зусиллями вчених створено теоретико-методологічну основу дослідження даної проблеми.

Із посиленням міжнародних зв'язків та динамізму дії сучасних економічних, політичних і соціальних чинників у країні в умовах фінансової кризи конкурентна боротьба за ринки збуту загострилася між виробниками сільськогосподарської продукції. Актуальність цієї проблеми й зумовила необхідний правильний підхід та пошук нових шляхів поліпшення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні результати та їх комплексність, які отримані зарубіжними та вітчизняними вченими, недостатньо уваги приділено виокремленню чинників конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору із застосуванням маркетингового інструментарію.

Мета статті полягає у висвітленні проблем сучасного стану формування конкурентоспроможності аграрних підприємств у контексті розвитку євроінтеграційних відносин в агропромисловому секторі України на основі маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. З виходом України на міжнародний ринок усе більшого значення набуває конкуренція товаровиробників аграрного сектору. Це повною мірою стосується сільськогосподарських виробників, особливо з огляду на те, що ринок сільськогосподарської продукції вважається за рівнем конкуренції наближеним до досконалого.

В умовах виникнення й дії конкуренції в агропромисловому виробництві велике значення має досягнення балансу між постачальниками і споживачами сільськогосподарської продукції. У такій ситуації конкурентоспроможність продукції відіграє вирішальну роль на ринку як здатність властивостей продукції відповідати його вимогам у певний час.

На сучасному етапі ринкової економіки набули чималого поширення нецінові методи конкуренції, суть яких становить переконання про кращі, ніж у конкурентів, якість і надійність продукції, на чому особливо наголошується в рекламі. Утверджується розуміння, що чесні угоди в бізнесі значно вигідніші для кожної зі сторін, аніж будь-які недобросовісні дії (підробка продукції конкурентів, обман споживачів і покупців, корупція, махінації з діловою звітністю тощо) [7].

Такі методи мають місце й на ринку сільськогосподарської продукції України. Внаслідок підробок і фальсифікації якості насіння ціни на нього часто не відповідають установленим сертифікатам. Саме цим передусім пояснюється факт експорту вітчизняного насіння за кордон за досить низькими цінами. Тому варто докладніше проаналізувати явище недобросовісної конкуренції в Україні, яка Законом «Про захист від недобросовісної конкуренції» визначається як будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим нечесним діям у підприємницькій діяльності.

За умов насичення ринку тією чи іншою продукцією нижня межа її конкурентоспроможності визначається середньою нормою прибутку по народному господарству, що зумовлено переливанням капіталу, додатковими витратами на відтворення родючості землі тощо.

На нашу думку, для того щоб успішно проводити конкурентну боротьбу, кожний товаровиробник має аналізувати й оцінювати чинники конкурентоспроможності, забезпечувати науково обґрунтовані рівні затрат праці та витрат засобів на виробництво продукції. Нині вітчизняний ринок заповнений

імпортними товарами, тому для підвищення конкурентоспроможності товаровиробників необхідно більшу увагу звернути на податки та ввести відповідні квоти на імпорتنі сировину й товари.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських агроформувань передбачає можливість їхнього ефективного функціонування в умовах ринкової економіки [2, с. 124–127]. Це означає, що їхня виробнича діяльність повинна найповніше відповідати споживчому попиту, забезпечувати максимальну окупність засобів виробництва і капіталу. Проте за роки реформування відбулися зворотні процеси: обсяги виробництва продукції зменшилися майже вдвічі, всі економічні показники знизилися.

За таких умов підприємницькі структури повинні більше уваги приділяти формуванню конкурентоспроможності своїх виробництв за рахунок самостійного (без посередників) виходу як на внутрішній ринок, так і на зовнішній.

Але характерною особливістю сільськогосподарських підприємств нині є недостатня цінова конкурентоспроможність практично всіх видів сільськогосподарської продукції. Це явище зумовлене багатьма причинами, серед яких першочергове значення має зниження техніко-технологічного рівня внаслідок руйнування, фізичного та морального зношення засобів виробництва. Великі обсяги вирощеної продукції втрачаються через недостатнє забезпечення пально-мастильними матеріалами, запасними частинами, транспортом. Власника землі в разі передачі її в оренду не завжди задовольняє рівень орендної плати.

Значна техніко-технологічна відсталість, руйнування виробничого потенціалу підприємств призводять до зменшення обсягів реалізації продукції до критичного рівня, погіршення її якості, втрати фінансової забезпеченості. За таких умов підприємства й далі втрачатимуть цінову конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, що неминуче призведе до повного насичення ринку країни іноземною продукцією, а це безперспективний шлях. Слід зауважити, що цінова конкуренція впливає на споживчий попит навіть за певного погіршення якості продукції.

Значний вплив на рівень конкурентоспроможності продукції АПК здійснює структура собівартості продукції, оскільки зниження витрат виробництва має серйозні обмеження. Так, за обсягами споживання бензину та дизельного палива АПК області майже не відстає від вітчизняної промисловості: у цілому в АПК затрати на нафтопродукти становлять 20% від витрат на виробництво продукції, а в рослинництві – навіть 26%. У зв'язку з тим, що ціни на світовому ринку енергоносіїв ростуть, для АПК області надзвичайно актуальним є впровадження енергозберігаючих технологій та альтернативних видів палива [5, с. 23].

Ефективну форму економічних взаємовідносин у ринкових умовах господарювання може забезпечити тільки реальний ринок, де продукт праці кожного реалізується як товар відповідно до умов ринкового механізму. Враховувати інтереси всіх учасників виробництва можливо тільки через ринкові відносини всіх підрозділів, які будуть реалізовувати вироблену продукцію самостійно, шукаючи споживача, якому можна реалізувати її за вищими цінами, що позитивно впливатиме на кінцевий результат сільськогосподарського виробництва.

Конкурентоспроможне ведення підприємницької (комерційної) діяльності в певний момент може бути забезпечено і маркетинговою діяльністю.

Організація маркетингу покликана дбати про те, щоб сформувати в уяві споживача позитивний образ підприємства, його діяльності, торгової марки, окремих товарів або послуг, а отже, мотивувати потребу повторної покупки чи користування послугою. Для маркетингу об'єктом діяльності, товаром є все, що здатне задовольнити попит споживачів і може бути запропоноване на ринку з метою продажу [1].

1. Особливістю сучасної маркетингової системи є перехід від принципів вільного ринку до зв'язків на умовах контрактації. Інтеграційні процеси визначаються прагненням підприємств переробної промисловості та сфери торгівлі посилити контроль над кількістю й якістю продовольчих товарів. Основною рушійною силою при цьому є споживачі, які передають відповідні сигнали сільськогосподарським товаровиробникам та посередникам системи аграрного маркетингу. Маркетингова концепція передбачає усвідомлення бажань та вподобань споживачів [4], тому кожному підприємству агропромислового комплексу необхідно вивчати вимоги споживачів стосовно своєї продукції. Саме маркетингові дослідження забезпечують важливі зв'язки суб'єктів аграрного ринку за допомогою інформаційних потоків.

Можна стверджувати, що маркетинг є видом підприємницької діяльності, методом господарського управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства, спрямованою на задоволення наявних потреб споживачів та виявлення і задоволення нових, через послідовні дії відповідно до вимог ринку, вироблення конкурентоспроможного товару, його ефективного збуту, скорочення часу руху товару до споживача тощо. Він спрямований на управління виробництвом та реалізацію продукції відповідно до вимог і умов ринку через аналіз чинників конкурентоспроможності продукції та пристосування підприємства до змін ринкового середовища.

Виділяють кілька основних функцій маркетингу:

- системне дослідження ринку для одержання повної, надійної та вірогідної інформації про стан попиту й пропозиції, рух цін, потреби, дії конкурентів, нові методи руху товарів, сервіс споживачів тощо;

- планування асортименту товарів і послуг – відбір зразків продукції для виробництва, виявлення наявних і потенційних споживачів продукції господарства: оновлення асортименту товарів і ціноутворення, прогнозування перспектив виробництва та збуту, рекламні заходи тощо;

- збут і реалізація, метою яких є забезпечення доставки продукції споживачу за його побажаннями. Вибираються найоптимальніший варіант розподілу і найзручніша форма оптової та роздрібно-торгівлі [3].

До основних функцій маркетингу належить і такий складний та суперечливий процес, як ціноутворення. З погляду маркетингової діяльності формування цін вважається однією з найголовніших фаз бізнесу, і для різних зон і періодів він складається по-різному.

Водночас маркетинг передбачає не тільки орієнтацію на наявний попит, а й стимулювання та розширення його. Результативність маркетингових заходів великою мірою залежить від своєчасного їх опрацювання. Вони мають охоплювати, крім збуту, всі процеси господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, включаючи й технологічний процес виробництва. Тому в сучасних умовах

особливо необхідне створення служб маркетингу на сільськогосподарських підприємствах. Основні завдання таких служб мають бути такими:

- комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції і перспектив його розвитку, пристосування виробництва до вимог споживача;
- вивчення діяльності конкурентів, стратегії й тактики їхнього впливу на покупців (реклама, цінова політика, інші методи конкурентної боротьби);

- формування попиту на власну продукцію та стимулювання її збуту, забезпечення умов для сталої реалізації насіння;

- чітка організація виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, залучення до цієї проблеми науково-дослідних установ.

Співробітники служби маркетингу повинні вміти вибирати вигідні ринки, аналізувати ринкову ситуацію, готувати рекомендації й рекламні повідомлення про нові сорти і гібриди та прогно-

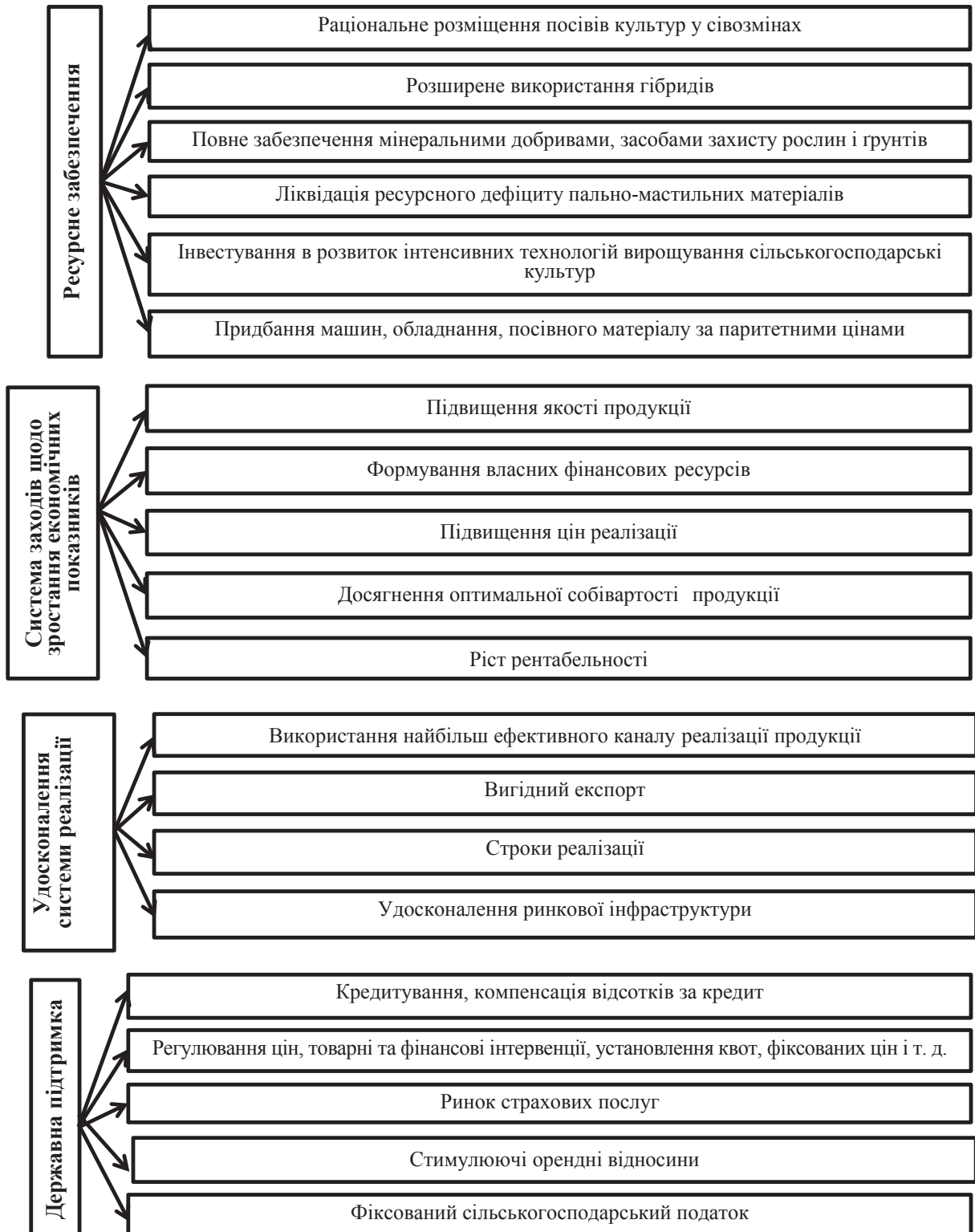


Рис. 1. Систематизація складників економічних умов функціонування ринку сільськогосподарської продукції на основі маркетингу

зувати ринки, розробляти стратегію, тактику торгівлі, забезпечувати основні вимоги до насіння, його асортименту, визначати цінову і збутову політику господарства та контролювати її здійснення.

На нашу думку, система маркетингу в аграрному секторі, як і в інших галузях, має охоплювати заготівлю, зберігання, транспортування, товарну доробку й доочищення, оптову та роздрібну торгівлю, переробку насіння. Зміна напрямів і каналів маркетингу сільськогосподарської продукції зумовлена насамперед відміною в країні державних замовлень, відсутністю у переробних підприємств обігових коштів для закупки сировини, відсутністю коштів у господарств-виробників для придбання матеріально-технічних засобів та оплати праці.

Досліджувати економічні умови функціонування ринку сільськогосподарської продукції доцільно почати з уточнення і детальної характеристики напрямів розвитку ринку та закономірностей функціонування форм власності на основі маркетингових досліджень. Серед економічних умов функціонування ринку сільськогосподарської продукції, можна виділили такі:

- ресурсне забезпечення;
- зростання економічних (вартісних і фінансових) показників;
- удосконалення системи реалізації;
- державна підтримка (рис. 1).

Важливою умовою функціонування ринку сільськогосподарської продукції є ресурсне забезпечення. Це пов'язано насамперед із ліквідацією ресурсного дефіциту. Руйнування великого товарного виробництва, скорочення технічних засобів та поголів'я тварин призвели до значного скорочення постійних робочих місць і, як наслідок, до безробіття.

Пропозиції на інші види ресурсів (матеріальні, фінансові і т. д.), як і за попередніх часів, не задовольняють товаровиробників, попит на них є дефіцитним. Поступова ліквідація ресурсного дефіциту – важлива економічна умова успішного функціонування будь-якого ринку.

Переведення вирощування сільськогосподарських культур на інтенсивну технологію сприятиме підвищенню врожайності та скороченню посівних площ. Але для цього необхідне інвестування, що й передбачено схемою. Лише на основі інвестицій можна забезпечити сільськогосподарське виробництво машинами, обладнанням, мінеральними добривами, гербіцидами, пестицидами, високоякісним гібридним насінням.

Все ж таки конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції залежить від ефективної маркетингової системи, тому такий підхід повинен носити системний характер. В основі цієї системи лежить формування вартісних переваг продукції та їх підсилення за рахунок вибору ефективного каналу збуту для отримання найвищої ринкової ціни на продукцію, що, своєю чергою, залежить від аграрного підприємства як суб'єкта руху товару.

Як з об'єктивних, так і з суб'єктивних причин конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та особистих господарств громадян залишається низькою. Формування нових суб'єктів власності з вищим рівнем зацікавленості, самостійності й відповідальності потребує вдосконалення організаційних та внутрігосподарських відносин між підрозділами трудових колективів, спрямованих на розвиток самостійності у вирішенні питань виробництва, здатність розпоряджатися виробленою продукцією та результатами господарювання.

Висновки. Для того щоб розширити конкурентні позиції сільськогосподарської продукції і для успішного функціонування підприємств, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, всі основні маркетингові інструменти, такі як товар, ціна, розподіл і комунікації, мають застосовуватися в комплексі, формуючи певну систему дій. Правильне узгодження політики у сфері комунікації, ціни, збуту є основою для формування сучасної ефективної маркетингової політики щодо успішної реалізації сільськогосподарської продукції.

Конкурентія та інші принципи функціонування ринкових відносин зумовлюють необхідність розширення та істотного поліпшення роботи кожної складової частини системи маркетингу на основі впровадження досягнень науки й передового досвіду. Щоб забезпечити успіх у конкурентній боротьбі, необхідно вдосконалювати виробництво, впроваджувати новітні технології, зменшувати витрати й поліпшувати якість продукції.

Багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаюча інвестиційна привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства є передумовами для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрного сектору країни.

Список використаних джерел:

1. Кардаш В.Я., Шафалюк О.К., Антонченко М.Ю. Маркетингова товарна політика: навч. посіб.; 2-е вид. Київ: КНЕУ, 2009. 419 с.
2. Наумов Ю.Ф., Лотохова І.Г. Про конкурентоспроможність аграрних підприємств у сучасних ринкових умовах. Економіка АПК. 2003. № 8. С. 124–127.
3. Олексенко Р.І. Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання. Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=777> (дата звернення: 15.10.2018).
4. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг. К.: КНЕУ, 2004. 382 с.
5. Придатко Л.В. Виробництво сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції: тези науково-практичної конференції. Суми, 2011. С. 23.
6. Сітковська А.О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств в умовах поглиблення євроінтеграційних відносин. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2013/12.pdf (дата звернення: 15.10.2018).
7. Тульська А.А. Методи конкурентної боротьби в умовах ринку. IV Международная научно-практическая конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (22–23 декабря 2011 г.); Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. URL: http://www.confcontact.com/20111222/1_tulska.php (дата звернення: 17.10.2018).

Невлад В. Ф.

Уманский национальный университет садоводства

ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Резюме

В статье рассмотрены проблемы развития конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий в условиях евроинтеграционных процессов. Обоснован методологический подход к анализу экономических условий функционирования рынка сельскохозяйственной продукции на основе маркетинга. Для успешного функционирования предприятий, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, предложены все основные маркетинговые инструменты, которые должны применяться в комплексе, сформировав определенную систему действий.

Ключевые слова: рынок, конкурентоспособность, сельскохозяйственная продукция, маркетинговые мероприятия, конкуренция, товаропроизводитель.

Nevlad V. F.

Uman National University of Horticulture

BASIS OF THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF AGRARIAN ENTERPRISES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATIONAL PROCESSES

Summary

Actual problems of the development of competitiveness of agrarian enterprises in terms of European integrational processes were studied. They grounded the methodical approach to systematization of economic conditions of functioning of agricultural products market on the basis of marketing. All main marketing tools that are supposed to be used in the complex forming a certain system of actions were offered for successful functioning of enterprises that produce agricultural products.

Key words: market, competitiveness, agricultural production, marketing activity, trade producer.

УДК 658.152

Нестерчук Ю. О.

Соколюк С. Ю.

Уманський національний університет садівництва

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто поняття «ефективність інноваційної діяльності підприємства». Узагальнено перспективні напрями інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору. Виокремлено види інноваційних ефектів та описано їх взаємозв'язок у межах підприємств аграрно-промислового виробництва. Визначено систему показників оцінювання ефектів інноваційних упроваджень, які всебічно та детально описують інноваційну діяльність підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: інновації, інноваційний ефект, ефективність інноваційної діяльності, інноваційний розвиток, аграрний сектор, підприємства аграрно-промислового виробництва.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання успішний розвиток підприємств аграрного сектору значною мірою залежить від рівня їхньої інноваційної активності. Впровадження інновацій дає змогу таким підприємствам підвищувати конкурентоспроможність продукції аграрно-промислового виробництва розширеного асортименту, утримувати власні ринкові позиції та вести політику активного просування продукції на нові ринки, вдосконалювати технологічні процеси та управлінську діяльність, вести екологічно та соціально відповідальний аграрний бізнес. Орієнтуючись на завоювання домінуючих конкурентних позицій на основі інноваційного складника діяльності підприємств аграрного сектору, постає необхідність у визначенні економічної ефективності впровадження інновацій на підприємствах через порівняння фінансових результатів із витратами, що забезпечують цей результат. Тому дослідження різноманітності видів ефектів, їх взаємозв'язку в процесі інноваційного розвитку

підприємств аграрно-промислового виробництва та впливу ефективності їхньої інноваційної діяльності на функціонування виробничо-господарських одиниць є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення видів ефектів та оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств розглядали у своїх працях зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: Г. Бірман, О. Бібен, А. Васильєва, М. Джонк, П. Завлін, О. Князева, Л. Лисенко, А. Петрашевська, О. Прокопенко, І. Сидорчук, Р. Скалюк, О. Цапук, А. Чулок та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Найявна різноманітність точок зору вчених-економістів щодо видів ефектів від упровадження інновацій свідчить про складність цього аспекту та відсутність певного системного підходу до розроблення єдиної класифікації щодо їх виокремлення.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити види ефектів від застосування інновацій у межах підприємств аграрного сектору, особливості їх

характеристик та показники оцінки, розглянути взаємозв'язок інноваційних ефектів, що виникають у процесі інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність підприємств будь-якої форми власності в межах окремої галузі виробництва можлива лише за умов систематичного і цілеспрямованого процесу реалізації нововведень. Такі нововведення є змістом інноваційної діяльності, а їх результати поліпшують виробничі процеси та формують напрями інноваційного розвитку суб'єктів господарювання на довгострокову перспективу.

У процесі свого функціонування із застосуванням інновацій кожне окреме підприємство отримує власні специфічні ефекти інноваційної діяльності. Тому ефективність інноваційної діяльності підприємства можна розглядати як показник реалізованих позитивних очікуваних (прогнозованих) наслідків впровадження певного інноваційного проекту, який повинен відображати у сукупності симбіоз величини інноваційного ефекту та міру повноти й якості досягнення первісно очікуваних цілей, мети та вигід, що були сформовані на початку розроблення інноваційного проекту [1]. Своєю чергою, інноваційний ефект можна охарактеризувати як перспективну перевагу, що має на меті оптимізувати виробничо-господарську діяльність підприємства, забезпечуючи напрями його розвитку на інноваційній основі.

Перспективні напрями інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору вбачаються не лише у впровадженні продуктових та технологічних інновацій, а й із використанням більш серйозних нововведень, таких як маркетингові та організаційні, які спрямовані на ефективний розвиток підприємницьких структур аграрно-промислового виробництва різних рівнів та видів (табл. 1).

Так, продуктові інновації передбачають виробництво нових видів аграрно-промислової продукції, затребуваних на сучасному ринку, а технологічні, своєю чергою, забезпечують більш глибоку та досконалу переробку сільгоспсировини, впроваджують безвідходне виробництво, використовують надсучасні технології як у виробництві, так і зберіганні агропродукції, що сприяє зни-

женню її собівартості та підвищенню конкурентоспроможності. Щодо маркетингових інновацій, то Л. Демиденко [2] їх розглядає через впровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та стимулювання збуту, з чим не можна цілком погодитися, адже для забезпечення ефективного інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору таке нововведення, на нашу думку, не повинно обмежуватися лише сферою продажу, а має також охоплювати інновації у сферах маркетингових досліджень, розроблення товару, внутрішнього маркетингу.

Організаційні інновації мають за мету формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємств шляхом створення відповідних умов, удосконалення внутрішньогосподарської координації та міжгосподарських й міжгалузевих взаємодій на основі інтеграції сільськогосподарських підприємств із підприємствами їх промислової переробки та утворення на їх основі інтегрованих аграрно-промислових структур.

Під час вибору інноваційного шляху розвитку підприємств аграрного сектору постає необхідність інтеграції інновацій різного типу для досягнення потрібного результату такого розвитку через відповідне ресурсне забезпечення. Ефективне впровадження нововведень зумовлене особливостями виробництва аграрно-промислової продукції та відбувається з урахуванням закону синергії [3], сутність якого визначається тим, що ефект спільних об'єднаних дій окремих інновацій завжди буде вищий, аніж проста сума їхніх індивідуальних зусиль. Розвиток аграрно-промислової інтеграції, що враховує економічні інтереси всіх її учасників, також сприяє забезпеченню інноваційного вектора розвитку підприємств аграрного сектору. Інтеграційні процеси забезпечують реалізацію можливостей для широкого застосування інноваційних технологій у відповідному соціально-економічному середовищі.

Результативність розвитку підприємств на інноваційній основі зумовлюється взаємодією основних чинників (потенціалу науки, нових ідей, відкриттів і розробок; структури і потреб виробництва; ресурсної бази інноваційного розвитку; наявності ефективної системи управління, адекватної вимогам часу; вдосконалення системи

Таблиця 1

Напрями інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Тип інновацій	Напрями інноваційного розвитку
Продуктові (асортиментні)	1) виробництво органічної продукції;
	2) виробництво напівфабрикатів та продуктів, що потребують мінімального розроблення;
	3) вирощування нових (удосконалених, модифікованих) сортів рослин;
	4) розведення продуктивніших та економічно-ефективніших порід тварин
Технологічні	1) впровадження безвідходного виробництва;
	2) застосування енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій на всіх етапах виробництва та зберігання сільськогосподарської продукції;
	3) використання біотехнологій, які дають змогу одержати нові, корисні й якісніші продукти;
	4) подовження термінів зберігання сільськогосподарської продукції шляхом впровадження пакування з фунгіцидними властивостями
Маркетингові	1) впровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та просування;
	2) стимулювання збуту та паблік рілейшнз
Організаційні	1) застосування сучасних систем контролю якості та сертифікації;
	2) створення механізму взаємодії виробників та зацікавлених сторін під час виробництва та реалізації продуктів харчування;
	3) розвиток кооперації і формування інтегрованих аграрно-промислових структур;
	4) впровадження нових форм технічного обслуговування і забезпечення ресурсами аграрний сектор;
	5) створення інноваційно-консультативних систем у сфері інноваційної діяльності

Джерело: складено за [2, с. 74]

кадрового складу, взаємодії відділів, підрозділів і працівників [4]) та полягає у досягненні різних видів ефектів [5–7], основними з яких для підприємств сфери аграрно-промислового виробництва є науково-технічний, ресурсний, економічний, соціальний, екологічний, маркетинговий.

Так, науково-технічний ефект полягає у підвищенні науково-технічного рівня та поліпшення параметрів техніки і технологій в аграрно-промисловому виробництві, які сприяють її подальшому ефективному економічному й інноваційному розвитку. Економічний ефект характеризується системою показників, які відображають результативність реалізації інновацій.

Ресурсний ефект від інноваційного розвитку підприємств визначає вплив інновацій на зміну обсягів споживання окремих видів ресурсів, зокрема дефіцитних та вартісних. Для підприємств аграрного сектору він полягає у зміні обсягів земельних, матеріально-технічних, фінансових, трудових, інвестиційно-інноваційних, інформаційних ресурсів.

Соціальний ефект полягає у визначенні внеску інновацій щодо збільшення показників соціального значення, а екологічний – урахує вплив нововведень на вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища, здоров'я населення, зменшення відходів виробництва, підвищення показників екологічності виробленої аграрно-промислової продукції. Маркетинговий ефект полягає у скороченні витрат на просування товару на ринок через скорочення цього процесу в часі.

Між розглянутими видами ефектів від застосування інновацій, що виникають у процесі інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва, прослідковується певний взаємозв'язок (рис. 1).

Так, від поліпшення параметрів техніки і технології на інноваційній основі, які застосовуються у виробничому процесі підприємств аграрного сектору, (науково-технічний ефект) відбувається:

підвищення врожайності культур, продуктивності тварин, збільшення технічного рівня розвитку аграрно-промислового виробництва (ресурсний ефект), тим самим збільшуючи залучення висококваліфікованих працівників та забезпечуючи їм перекваліфікацію, що, своєю чергою, призводить до зростання рівня зайнятості населення (соціальний ефект);

підприємства агросектору, здійснюючи виробництво інноваційної продукції, збільшує обсяги виробництва та розширює асортимент продукції (ресурсний ефект), що забезпечує зростання доходів підприємства (економічний ефект);

застосовуючи інноваційні техніку і технології у виробничому процесі підприємств аграрно-промислового виробництва підвищується екологічність виробленої продукції (екологічний ефект).

Слід зауважити, що на основі врахування різних видів ефектів можливо здійснити оцінку інтегральної ефективності виробничої діяльності підприємств аграрного сектору з урахуванням їхнього інноваційного розвитку.

Проте досить часто визначення стану інноваційного розвитку різноманітних підприємств здійснюють через оцінку ефективності їхньої інноваційної діяльності. Такі способи та методи оцінювання представлені у працях [8, с. 119; 9–13], та принциповим для всіх них є співставлення ефектів та витрат і порівняльний аналіз отриманих величин із нормативними.

Систему показників оцінювання ефектів інноваційних упроваджень, які всебічно та детально описують інноваційну діяльність підприємств аграрного сектору, представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Ефекти інноваційних упроваджень та показники їх оцінки

Вид ефекту	Показники оцінки
Науково-технічний	– коефіцієнт оновлення продукції; – частка конкурентоспроможної продукції підприємства
Ресурсний	– підвищення врожайності сільськогосподарських культур; – підвищення продуктивності сільськогосподарських тварин (птиці); – збільшення виходу валової продукції сільського господарства в порівняних цінах на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1 працівника; – збільшення виходу валової продукції рослинництва в порівняних цінах на 1 га ріллі, на 1 га сільськогосподарських угідь; – збільшення виходу валової продукції тваринництва в порівняних цінах на 1 га кормової площі, на 1 умовну голову худоби; – зниження енергоємності виробництва продукції рослинництва, землеробства і тваринництва
Економічний	– збільшення вартості валової продукції (валового доходу, прибутку) на 1 га сільгоспугідь (1 га ріллі, 1 середньорічного працівника, 1 людина-день);
Соціальний	– зміни в структурі виробничого персоналу та його кваліфікації; – поліпшення умов праці персоналу; – приріст доходів персоналу підприємства; – підвищення науково-технічного рівня виробництва; – підвищення організаційного рівня праці
Екологічний	– безвідходність виробництва за рахунок переробки відходів, що утворюються, або замкнутого технологічного циклу переробки ресурсів (ступінь утилізації відходів виробництва, організація оборотного водопостачання, застосування маловідходних і безстічних виробництв і т. д.); – рівень відходів і викидів у навколишнє середовище (земельні ресурси, повітряний і водний басейни, тваринний світ, лісові ресурси); – оцінка можливості переходу застосовуваних технологій від природо-переробного типу виробництва до процесів, близьких до природного, шляхом скорочення обсягу переробки природних ресурсів або до процесів, що мають замкнутий матеріально-енергетичний цикл
Маркетинговий	– конкурентоспроможність інновацій; – збільшення кількості лояльних споживачів; – узгодженість інтересів учасників інноваційного процесу; – індекс репутації підприємства; – зростання збуту; – посилення ринкових позицій; – збільшення частки потенційних клієнтів

Джерело: авторська розробка з використанням [9, с. 128; 10, с. 141]

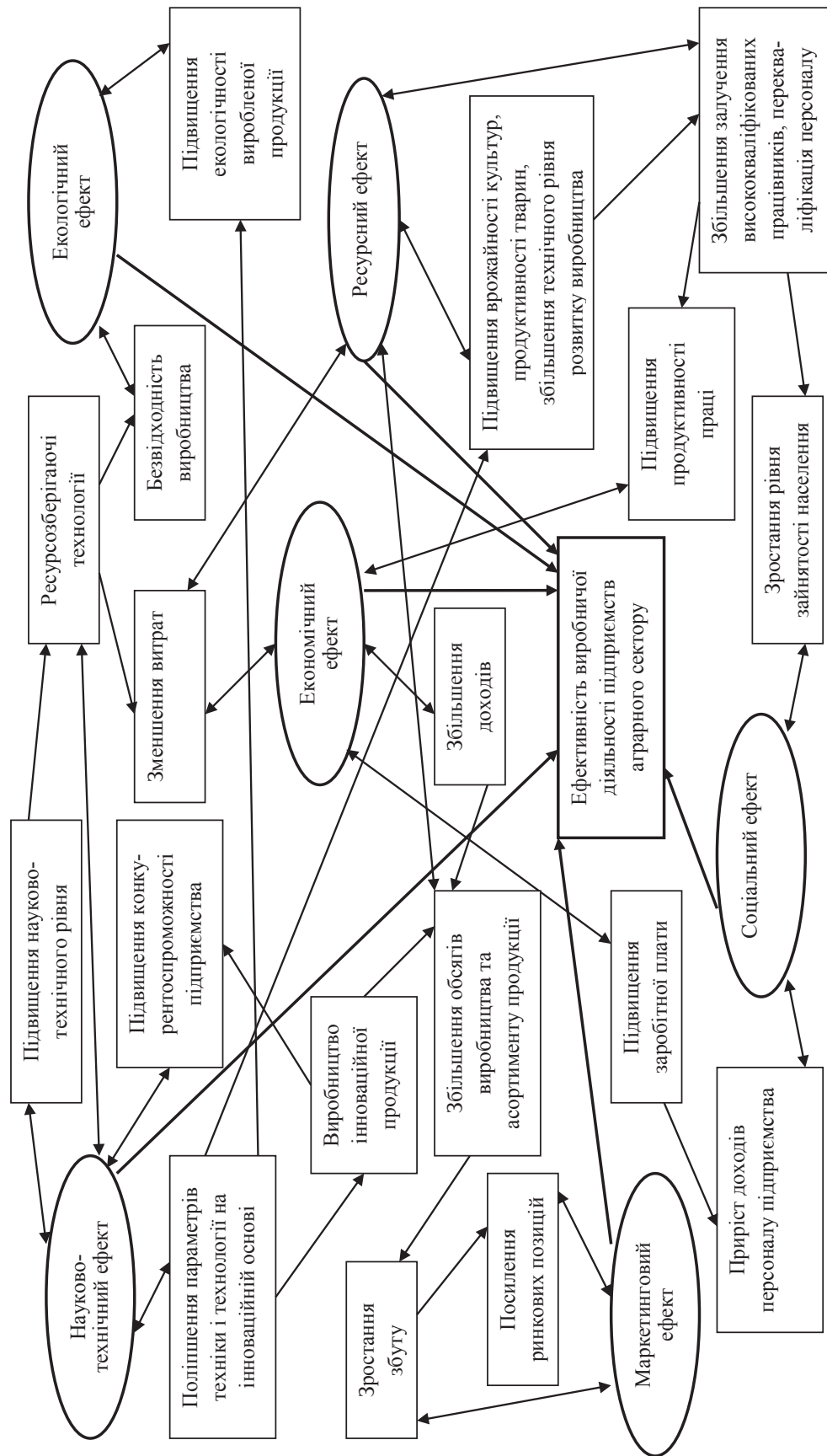


Рис. 1. Види ефектів та їх взаємозв'язок у процесі інноваційного розвитку підприємств

Джерело: авторська розробка

Вона дає змогу оцінити результати інноваційних упроваджень за характерними показниками для кожного виду ефекту, проводити опис проблемної ситуації на основі статистичних і звітних даних, а також побудувати економіко-математичну модель вибору стратегічних варіантів розвитку підприємства на інноваційній основі.

Отже, процес оцінювання ефективності впровадження інновацій підприємств аграрно-промислового виробництва передбачає визначення ефектів упровадження окремих розробок в процесі інноваційної діяльності через відповідні критерії, показники і практичні процедури, що їх характеризують, а також формування висновків за результатами оцінки реалізації інноваційного процесу для вдосконалення механізму інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору. Варто зазначити, що результати оцінки інноваційних упроваджень у розрізі зазначених ефектів сприяють розробленню управлінських заходів, спрямованих на ефективне впровадження інновацій у підприємствах аграрно-промислового виробництва. А сам ефективний інноваційний проект забезпечить не лише отримання конкурентних переваг для таких підприємств, а й матиме позитивний вплив на розвиток національної економіки. З огляду на комплексний характер інноваційного впливу на учасників аграрно-промис-

лового виробництва, споживачів їхньої продукції, інвесторів тощо оцінювання ефективності цього процесу здійснюється з урахуванням їхніх цілей шляхом формування системи відповідних показників.

Висновки. У сучасних ринкових умовах господарювання все більшого значення набуває інноваційний розвиток у межах галузей і секторів економічної діяльності. Це безпосередньо стосується підприємств аграрного сектору, перспективний розвиток яких неможливий без упровадження інновацій у їх виробничо-господарську діяльність. Тому оцінювання ефективності впровадження інновацій у діяльність підприємств аграрно-промислового виробництва повинно базуватися не лише на визначенні фінансових показників, а й на розрахунку видів інноваційних ефектів.

Виокремлені види ефектів від інноваційних упроваджень (науково-технічний, ресурсний, економічний, соціальний, екологічний, маркетинговий) у межах підприємств аграрного сектору та їх оцінка є достатньою інформаційною основою для визначення показника ефективності (результативності) впровадженого інноваційного процесу. Тому інноваційний розвиток нині стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства та важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрно-промислової продукції.

Список використаних джерел:

1. Скалюк Р.В., Декалюк О.В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2009. Вип. 1. С. 149–154.
2. Демиденко Л.М. Організаційно-економічні напрями інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 20. Ч. 1. С. 72–75.
3. Багрий Т.В. Синергетичний ефект інтеграції в цукрубураковому виробництві. Економіка АПК. 2003. № 10. С. 48–51.
4. Норкіна Т.П., Скарбун З.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі. Економіка будівництва і міського господарства. 2013. Т. 9. № 1. С. 55–62.
5. Князева О.А., Петрашевська А.Д., Дем'янчук М.А. Оцінка ефекту від впровадження інноваційних проектів підприємства зв'язку на мікро- та макроекономічному рівнях. Економічний вісник університету. 2013. Вип. 20(1). С. 16–19.
6. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Коммунальное хозяйство городов. 2007. № 78. С. 94–99.
7. Бібен О.І. Підвищення рівня інноваційного розвитку аграрного виробництва. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3677>.
8. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 326 с.
9. Сидорчук І.П. Критерії та показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудівної промисловості. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 8. Ч. 3. С. 127–131.
10. Цапук О.Ю. Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 137–145.
11. Прокопенко О.В., Школа В.Ю., Касьяненко Т.В. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. Современный этап евразийской интеграции: бизнес-коммуникации, экономические решения, геополитический фактор. 2013. С. 151–157.
12. Полянська А.С. Сучасні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18748/1/37-175-180.pdf>.
13. Шникуляк О.Г., Тивончук С.О., Тивончук С.В. Формування системи оцінювання інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України. Економіка АПК. 2013. № 12. С. 79–84.

Нестерчук Ю. А.

Соколюк С. Ю.

Уманський національний університет садівництва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Рассмотрено понятие «эффективность инновационной деятельности предприятия». Обобщены перспективные направления инновационного развития предприятий аграрного сектора. Выделены виды инновационных эффектов и описана их взаимосвязь в пределах предприятий аграрно-промышленного производства. Определена система показателей оценки эффектов инновационных внедрений, всесторонне и подробно описывающих инновационную деятельность предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: инновации, инновационный эффект, эффективность инновационной деятельности, инновационное развитие, аграрный сектор, предприятия аграрно-промышленного производства.

Nesterchuk Yu. O.

Sokolyuk S. Yu.

Uman National University of Horticulture

EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRY

Summary

The concept of efficiency of innovative activity of the enterprise is considered. The perspective directions of innovative development of the enterprises of agro-industry are generalized. The types of innovative effects are identified and their interrelation within the framework of enterprises of agricultural and industrial production is described. The system of indicators for assessing the effects of innovative implementations, which comprehensively and in details describe the innovative activity of agricultural enterprises is pointed out.

Key words: innovations, innovative effect, efficiency of innovative activity, innovative development, agrarian sector, enterprises of agricultural and industrial production.

УДК 658.316

Педько А. Б.

Губаренко Л. М.

Душина Л. М.

Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто актуальні питання розвитку окремих сегментів електротехнічної промисловості України. Продемонстровано загальний стан машинобудування в Україні та визначено причини його занепаду. Виділено певні сектори, які всупереч загальній тенденції демонструють позитивну динаміку. Проаналізовано сучасний стан трансформаторобудування у світі та Україні. Зосереджено увагу на найновіших проблемах розвитку вітчизняної кабельно-провідникової галузі.

Ключові слова: машинобудування, трансформатори, кабельно-провідникова продукція, стан, проблеми, виробництво.

Постановка проблеми. Промисловий сектор України вже тривалий час знаходиться у стадії стагнації. Спостерігається суттєвий спад промислового виробництва як в абсолютному, так і відносному вимірі. Структурні зрушення у промисловості також мають переважно негативний характер. Якщо поглянути на галузеву структуру промисловості України, то в період із 1990 до 2017 р. частка продукції машинобудування (як «локомотива» промисловості) у ній знизилася з 30,5% до жалюгідних 6,4% [1; 7]. І цей процес перманентно триває. У 2008–2016 рр., за даними Держкомстату, в нашій країні не було виготовлено жодного автокрана, жодного бурякозбирального комбайна, жодної газонокосарки, жодного скрепера для земляних робіт, жодного дизельного двигуна і двигуна внутрішнього згоряння, жодного мікроскопа, жодного офтальмологічного приладу, жодного термостата, жодного побутового пилососа, електропраски чи мікрохвильової печі [1]. Цілком очевидно, що промислові і побутові споживачі задовольняють свій попит на ці товари за рахунок імпорту, який нерідко має дуже сумнівну якість.

Тут варто нагадати, що в економічно розвинених країнах світу питома вага продукції машинобудування у загальному обсягу промислової продукції сягає 35–50% [2]. Отже, ми є свідками масштабного скорочення питомої ваги машинобудування у промисловості країни. Попри це окремі галузі й сектори машинобудування демонструють велику «жагу до життя» і певну позитивну динаміку. Серед таких галузей варто виділити, передусім, електротехнічну промисловість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свій внесок у розвиток теорії і методології держав-

ного регулювання й розвитку окремих галузей промисловості зробили такі вчені, як М.Г. Чумаченко, Т.Г. Бень, В.Д. Бакуменко, А.О. Дегтяр, М.Х. Корецький, С.О. Біла, М.П. Бутко, В.Г. Горник та ін. Економічним проблемам машинобудування і його ключових секторів присвячено чимало робіт українських науковців, зокрема: О.І. Амоші [3], Б.М. Данилишина, І.С. Калініченко, О.В. Мягкової, Ю.Є. Пащенко, О.М. Суходолі.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених електротехнічній промисловості, багато практичних аспектів її розвитку залишилися поза увагою.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану електротехнічної галузі машинобудування України та перспектив її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудівний комплекс (далі – МБК) разом із паливно-енергетичним комплексом і хімічною промисловістю – це галузі «авангардної трійки», які визначають рівень інноваційності національного господарства. МБК має складну функціонально-галузеву структуру зі щільною мережею міжгалузевих зв'язків на основі виробничої кооперації.

Машинобудування – галузь промисловості, частка якої у світовому господарстві становить майже третину, а кількість зайнятих – близько 80 млн. осіб. Лідерами в машинобудуванні можна назвати низку економічно розвинених країн, зокрема США, Японію, ФРН, Південну Корею, а нині й КНР. Країни Східної і Західної Європи, Латинської Америки, Індія, Сінгапур спеціалізуються на випуску лише окремих видів якісної машинобудівної продукції.

До таких країн ще на початку 2000-х років належала й Україна, проте сьогодні ситуація радикально змінилася. Україна, за офіційними даними, невпинно трансформується в аграрну державу; процес деіндустріалізації йде прискореними темпами. Більшість машинобудівних заводів і об'єднань (за винятком низки підприємств оборонно-промислового комплексу) є неконкурентоспроможною через технологічну відсталість, моральну зношеність обладнання, низьку інноваційну активність. Низка дослідників пояснює це суттєвими ризиками інвестування в ситуації перманентної економічної кризи [3]. Підприємства незалежно від форми власності просто відмовляються вкладати кошти в інноваційні проекти через відсутність гарантованої та швидкої віддачі. Держава, своєю чергою, їх не підтримує, хоча б мусила [4]. Нам такі пояснення видаються правильними, але другорядними. Руйнація МБК є прямим наслідком необдуманого (радіше злочинного) приватизації минулих років і безроздільного панування олігархічних кланів (Р. Ахметова, В. Новинського, О. Гладковського, С. Тігіпка, В. Зинов'єва та ін.) на колишніх державних машинобудівних підприємствах і НВО. Водночас машинобудівні підприємства, які залишаються у державній власності, знаходяться під контролем правлячої політичної верхівки, яка повною мірою репрезентує інтереси олігархічних кланів. Тобто нинішня «система координат» не залишає жодних шансів на реанімацію і сталий розвиток МБК.

Доводиться констатувати, що за останні 25 років машинобудівний комплекс України зазнав значних утрат. Більшість машинобудівних підприємств та їх об'єднань – колишніх гігантів машинобудування нині або не працює зовсім, або працює з українським рівнем завантаження виробничої потужності. Разючими прикладами занепаду колишніх високотехнологічних комплексів лише на Придніпров'ї є «Південмаш», Дніпропетровський машинобудівний завод, Дніпропетровський комбайновий завод, Дніпропетровський радіозавод (концерн «Весна»), «Дніпропрес», «Дніпроважпапірмаш», Дніпропетровське верстатобудівне об'єднання, Дніпропетровський приладобудівний завод, десятки інших підприємств [2].

Військова агресія РФ проти України загострила і без того критичну ситуацію у машинобудуванні. Під контролем агресора опинилися підприємства МБК на території Криму і окремих районів Донецької і Луганської областей. Діяльність цих підприємств на окупованих територіях припинилася або ж продовжується, але вже формуючи ВВП країни-агресора. Як приклад варто згадати Луганський машинобудівний завод ім. Пархоменка, потужності якого було вивезено до Чувашії. За даними бізнес-порталу ЛІГА.net, усього з окупованих територій Луганської і Донецької областей до Росії було вивезено технологічне обладнання 18 машинобудівних підприємств (12 – із Луганської області, 6 – із Донецької). На Луганщині це вже згаданий Луганський машинобудівний завод ім. Пархоменка, Луганський патронний завод, Машинобудівний завод 100, підприємство космічної галузі «Юність», ЦКБ машинобудування, Луганський завод прокатних валків, Луганський електромашинобудівний завод, Луганський авіаремонтний завод, Лугутинський науково-виробничий валковий комбінат; на Донеччині – ДАХК «Топаз», завод «Точмаш», «Донбаскабель», завод «Норд», Харцизький машинобудівний завод, Сніжнянський машзавод [5; 6].

Внаслідок довготривалої некомпетентної економічної політики, з одного боку, і втрати Україною суверенітету, з іншого боку, обсяги виробництва товарної продукції машинобудування скорочуються. Щоб пересвідчитися в достовірності цього висновку, поглянемо на динаміку обсягів реалізації продукції машинобудування в Україні в діючих цінах (рис. 1). З урахуванням індексу інфляції (навіть офіційного) низхідна динаміка цього показника виглядає очевидною. За даними Державної служби статистики України, частка обсягів продукції машинобудування у загальному обсязі промислової продукції невпинно знижується і, як уже зазначалося, у 2017 р. становила 6,4% [7].

Як відомо, у структурі МБК виділяються декілька основних виробничих сегментів:

- виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції;
- виробництво електричного устаткування;
- виробництво транспортних засобів;
- виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших груп.

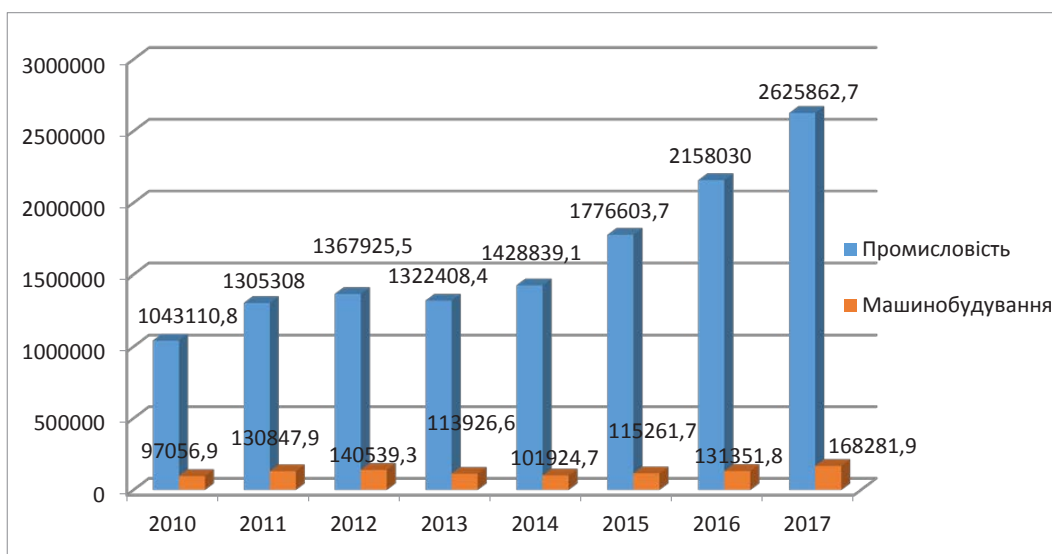


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізації продукції промисловості та машинобудування в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [7]

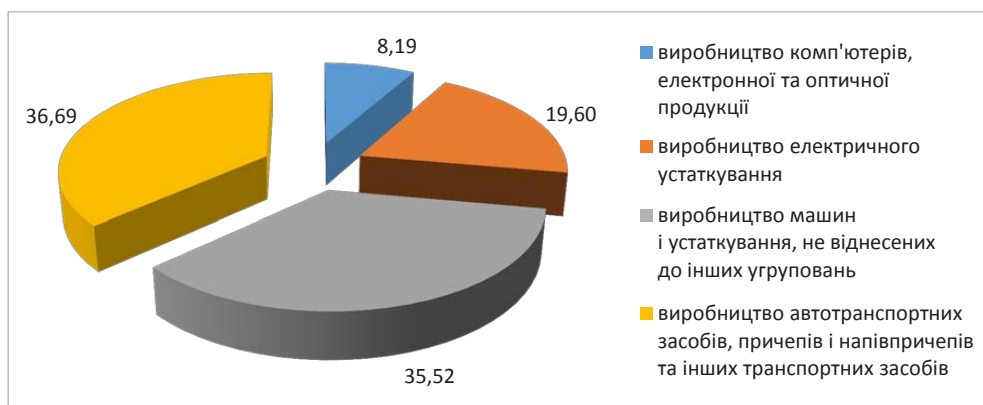


Рис. 2. Структура машинобудування за окремими сегментами в 2017 р., %

Джерело: побудовано за даними [7]

Найбільша частка у вартісному вимірі за результатами 2017 р. припадає на виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (близько 37%); частка виробництва електричного устаткування становить майже 20% (рис. 2).

Незважаючи на загальний спад виробництва машинобудівної продукції, у деяких галузях і сегментах машинобудування спостерігаються певні позитивні тенденції. Насамперед, це стосується електротехнічної промисловості.

Окреслимо бодай у загальних рисах стан розвитку електротехнічної промисловості в загальносвітовому масштабі й локальному (національному) масштабі. Сьогодні на світовому ринку електротехнічної продукції представлені: електрогенератори, трансформатори, електродвигуни, високовольтні опори, радіоелектронна апаратура, світлотехнічне та електротермічне обладнання.

Дослідники виділяють чотири галузі (сегмента) електротехнічної промисловості:

- електротехнічне машинобудування – виробляє електродвигуни, електрогенератори, трансформатори, конденсатори;
- кабельно-провідникова промисловість – кабелі, проводи сильного та слабого струму, шнури;
- електролампова промисловість – освітлювальні лампи розжарювання, люмінесцентні, світлодіодні (LED) та ртутно-кварцеві лампи;
- електроізоляційна промисловість – ізолятори зі скла й кераміки [8].

У структурі продукції електротехнічної промисловості майже 80% припадає на електротехнічне машинобудування.

Зосередимо далі увагу на галузі трансформаторобудування як важливого складника електротехнічної промисловості.

Обсяг виробництва і збуту продукції трансформаторобудування у світі нині становить приблизно \$15 млрд. [9]. Близько двох третин цієї суми припадає на силові трансформатори.

Лідуючу позицію з виробництва трансформаторів займають США, де щорічний обсяг виробництва сягає більше \$4 млрд. Зокрема, частка фірм General Electric і Westinghouse становить близько 1/3 всієї трансформаторної продукції у світі. Щорічно цими фірмами виробляється близько 100 млн. кВА трансформаторів на суму приблизно \$3 млрд. На другому місці знаходиться Японія (фірми Hitachi, Toshiba, Fuji, Mitsubishi), де щорічний обсяг виробництва більше \$1,5 млрд. [8].

У Західній Європі основними виробниками трансформаторів є Великобританія, Італія, Франція, Німеччина. Фірми цих країн випускають устаткування практично всіх класів напруги і потужності. Найбільші виробники трансформаторів в Європі – концерн ABB (ASEA-Brown Boveri), об'єднання Trafo-Union, General Electric-Alstom, Jeumont-Schneider, Ansaldo, Асеси, NEI, Hawker Siddeley. Найбільший завод в Європі знаходиться в Нюрнберзі і належить об'єднанню Trafo-Union, який має можливість виробляти на рік понад 40 млн кВА трансформаторів [8].

Виробниками трансформаторів більш обмеженої номенклатури є також Швейцарія, Бельгія, Швеція, Норвегія, Греція, Ірландія та інші країни Європи. Також достатньо розвинене трансформаторобудування мають країни Латинської Америки, такі як Бразилія, Аргентина, Мексика, Колумбія, і, крім того, Південна Корея, Таїланд, Індонезія та інші нові індустріальні країни. Проте їхня головна мета – виготовлення масової, нескладної продукції. Очевидно, що виготовлення більш складних виробів потребує використання новітніх технологій та залучення іноземного капіталу [10].

Як і в інших галузях промисловості, серед фірм – виробників трансформаторів є тенденція концентрації капіталу за рахунок злиття фірм. У Швейцарії три виробники розподільних трансформаторів ABB, Noser-glaser і Rauscher об'єдналися в асоціацію Trafosuisse. У Німеччині до об'єднання Trafo-Union увійшли компанії Siemens, AEG і низка дрібних компаній [11].

Щодо країн СНД, то основними виробниками трансформаторів є: Московський електрозавод, Тольятінський трансформаторний завод, «Уралелектроважмаш», Бірбіджанській трансформаторний завод, Мінський трансформаторний завод.

В Україні трансформатори виробляють ПрАТ «Запоріжтрансформатор», ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів», ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів» (м. Запоріжжя), ПАТ «Укрелектроапарат» (м. Хмельницький). Цілком зрозуміло, що вітчизняні виробники не можуть конкурувати з лідерами світового трансформаторобудування за обсягами виробництва і реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації продукції основних виробників трансформаторів наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про зниження чистого доходу у лідера ринку – ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на тлі позитивної динаміки чистого доходу від реалізації продукції решти підприємств виробки. Привертає увагу той факт, що після глибокого спаду виробництва в 2015–2016 рр., у

Таблиця 1

Чистий дохід основних виробників трансформаторів в Україні

Назва підприємства	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.			
	2014	2015	2016	2017
ПрАТ «Запоріжтрансформатор»	1365102	1095288	2352247	2311462
ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів»	25557	760	533	10864
ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів» (м. Запоріжжя)	20564	21374	17815	34489
ПАТ «Укрелектроапарат» (м. Хмельницький)	769940	501278	382031	576795

Джерело: побудовано за даними [12]

2017 р. відновив роботу ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів». Два інших підприємства вибірки (ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів», ПАТ «Укрелектроапарат») у 2017 р. порівняно з 2016 р. значно наростили обсяги реалізації – на 93% і 51% відповідно.

Не маючи на меті прогнозування майбутнього, скажемо декілька слів стосовно перспектив галузі в Україні. Внаслідок невеликої ємності внутрішнього ринку національні виробники трансформаторів «левоу частку» своєї продукції експортують, тому доречним виглядає зробити бліц-огляд основних ринків збуту українських трансформаторів.

Казахський ринок. Україна (49,7%) і Китай (41,7%) є основними постачальниками продукції енергомашинобудування на ринок Казахстану в 2016 р. Сукупна частка цих країн становила 91,4% від загального обсягу імпорту Казахстану. Частка Фінляндії та Росії значно менше і становить 5,3% і 3,3% відповідно [13]. Українським виробникам слід зміцнювати присутність на казахському ринку, для чого є всі передумови.

Алжирський ринок. Сукупний імпорт електричних машин та обладнання до Алжиру становить \$1,8 млрд. на рік, з яких близько \$150 млн. на рік припадає на імпорт трансформаторів. Серед базових постачальників – Франція, США, Німеччина, Бельгія, Португалія. Здійснюються поставки з Лівану, Хорватії, України [13; 14]. Наші експортери на цьому ринку на разі мають слабкі позиції. Втім, ці позиції можна суттєво зміцнити, запропонувавши алжирським клієнтам (окрім низьких цін) розширені програми гарантійного і постгарантійного обслуговування своїх виробів.

Іранський ринок. Останніми роками експорт з України до Ірану дуже зменшився внаслідок введення санкцій щодо останнього з боку США та ЄС. Нещодавно ці санкції було знято, тому країна матиме змогу отримати більше доходів від експорту енергоресурсів, а отже, зможе наростити імпорт потрібних їй товарів. У перспективі – нарощування збуту на іранському ринку продукції машинобудування (насамперед верстатобудування, літакобудування).

Арабський ринок міг би стати також непоганою альтернативою російському за поставками низки видів механічних і електричних машин та обладнання, транспорту, сільськогосподарської техніки, а також продукції авіакосмічної галузі [14]. Проте повторне введення санкцій із боку американського уряду робить експорт в Іран для наших виробників вельми проблематичним.

Говорячи про перспективи розвитку електротехнічної промисловості в Україні, не можна оминати увагою найцікавішу тенденцію 2014–2018 рр. – бурхливий розвиток кабельно-провідникової промисловості. Останніми роками в Україні надзвичайну активність проявляють світові виробники кабельно-провідникової продукції, ринком збуту яких є автомобілебудування. Ця активність проявляється у відкритті ними власних виробництв,

переважно розташованих у Західній Україні, де має місце коротке транспортне плече до європейських ринків збуту. Найбільшими гравцями, що відкрили свої виробництва в Україні, є японська компанія Fujikura, німецьке підприємство Elektrokontakt GmbH і німецький концерн LEONI.

ТЗОВ «Фуджікура Аутомотив Україна Львів» японської компанії Fujikura Ltd. виготовляє кабельні мережі для європейських автовиробників. Спеціалізацією українського заводу є виробництво проводки для автомобілів марки Volkswagen. Роботу на заводі отримали понад 3 тис. осіб [15].

ТЗОВ «Електроконтакт Україна» – виробник електричних кабельних мереж до автомобілів концернів BMW, General Motors, VW, Daimler; дочірня компанія німецької Elektrokontakt GmbH, яка, своєю чергою, належить французькому концерну Nexans. Виробничі потужності розташовані у трьох містах Львівської області: Перемишлянах, Золочеві та Бродах.

LEONI Wiring Systems UA GmbH – це найпотужніший інвестиційний проєкт у цій галузі впродовж останніх років. Нині «ЛЕОНИ» має два виробничих майданчика в Україні – у Стрию Львівської області та Коломиї Івано-Франківської області. У завод у Стрию, приміром, було інвестовано понад 65 млн. євро, і це було найбільшою закордонною інвестицією німецького концерну. «ЛЕОНИ» виготовляє комплексні бортові системи з інтегрованою електронікою для автопрому. Виготовлені на заводі «ЛЕОНИ» в Україні кабельні мережі постачають на заводи Польщі, Словаччини, Угорщини, Чеської Республіки, Німеччини, Іспанії, Португалії, Італії, Бельгії, Великобританії, США, Австрії, де комплектують автомобілі світових брендів «Опель», «Порше», «Фольксваген», «Ауді» та «Ламборгіні» [16].

Заради справедливості варто відзначити, що нововведені в Україні виробничі потужності частково були перенесені зі східноєвропейських країн через нижчу вартість робочої сили в Україні. Ключовою проблемою всіх цих підприємств сьогодні є висока плинність кадрів через постійний відтік працівників до країн ЄС. Логічним кроком іноземних інвесторів було б підвищення рівня заробітних плат до східноєвропейських показників, проте таке рішення апriori спричинить ріст виробничих витрат. Зважаючи на таку перспективу, керівництво «ЛЕОНИ», наприклад, відклало рішення про будівництво третього заводу в Україні.

Висновки. Електротехнічна галузь вітчизняного машинобудування перебуває в дуже складному становищі. Попри певні позитивні зрушення, пов'язані переважно із відкриттям нових закордонних ринків збуту й активністю іноземних гравців на українському ринку, загальний стан галузі є нестійким і мало прогнозованим. У цій сфері, як і в українській економіці у цілому, явно бракує продуманих державницьких рішень, націлених на відновлення повноцінної роботи галузі і зміцнення її конкурентних позицій.

Список використаних джерел:

1. Комплексні статистичні публікації «Україна у цифрах». Стат. збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm.
2. Педько А.Б. У створенні промислових груп має взяти участь держава. Урядовий кур'єр. 2014. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/u-stvorenni-promislovih-grup-maye-vzyati-uchast-de/>.
3. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні. Економіка промисловості. 2005. № 5. С. 15–21.
4. Мягкова О.В. Необхідність втручання держави у реструктуризацію підприємств машинобудування як елемент державного антикризового управління. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». 2009. № 3(9). С. 252–261.
5. Из Луганской области в Россию вывезли два завода. 22.10.2014. URL: https://lb.ua/economics/2014/10/22/283362_luganskoj_oblasti_rossiyu_vivezli.html.
6. URL: <http://liga.net>.
7. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2017 роках. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm.
8. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник НТУ «ХПІ». 2011. № 26. С. 34–43.
9. Підсумки зовнішньої торгівлі України за 8 місяців 2016 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 07.11.2016. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=0596e42e-293b-4c36-87fc-8d0f2bf780de&title=PidsumkiZovnishnoiTorgivliUkrainiZa8-Misiatsiv2016-Roku>.
10. Рынок трансформаторов в Европе стабильно растет / Энергетика. URL: <http://forca.ru/new/novosti/rynok-transformatorov-v-evrope-stabilno-rastet.html>.
11. Мировой рынок трансформаторов – большие ожидания / Силовые трансформаторы. 01.12.2013. URL: <http://silovoytransformator.ru/stati/mirovoy-rynok-transformatorov-bolshie-ozhidaniya.htm>.
12. Фінансова звітність підприємств. URL: <https://smida.gov.ua>.
13. Куреда Н.М., Комісарова В.В., Проценко Н.О. Світовий ринок електротехнічної продукції та позиціонування на ньому українських підприємств. Матеріали III міжн. наук.-практ. конференції «Альянс наук» (7–8 травня 2007 р.). URL: http://www.confcontact.com/2007apr/EK8_kureda.php.
14. Крамар О. Арабська альтернатива. 11.12.2015. URL: <http://tyzhden.ua/Economics/153009>.
15. Global Ukraine. URL: <https://global-ukraine.com/2016/05/10-ukraynskyh-zavodov-kotorym-eshhe-ne-yspolnylsya-god/>.
16. Леоні в Україні. URL: <https://www.leoni-ukraine.com/uk/leoni-v-ukrajini-zagalna-informacija/>.

**Педько А. Б.
Губаренко Л. М.
Душина Л. М.**

Национальная металлургическая академия Украины

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ**

Резюме

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития отдельных сегментов электротехнической промышленности Украины. Продемонстрировано общее состояние машиностроения в Украине и определены причины его упадка. Выделены отдельные сектора, которые вопреки общей тенденции демонстрируют позитивную динамику. Проанализировано современное состояние трансформаторостроения в мире и в Украине. Сконцентрировано внимание на новейших проблемах развития отечественной кабельно-проводниковой отрасли.

Ключевые слова: машиностроение, трансформаторы, кабельно-проводниковая продукция, состояние, проблемы, производство.

**Pedko A. B.
Gubarenko L. M.
Dushyna L. M.**

National Metallurgical Academy of Ukraine

**THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND THE PROSPECTS
OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ELECTRICAL ENGINEERING INDUSTRY**

Summary

The article deals with the actual issues of development of individual segments of the electrotechnical industry of Ukraine. The general state of mechanical engineering in Ukraine is demonstrated and the causes of its decline are determined. Some sectors are identified, which, contrary to the general tendency, show positive dynamics. The current state of transformer building in the world and in Ukraine is analyzed. The attention is focused on the latest problems of the development of the domestic cable-conductor industry.

Key words: machine building, transformers, cable-conductor products, state, problems, production.

УДК 338.2

Поляков П. А.

Вінницький національний технічний університет

ПОКАЗНИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкрито особливості індикаторного та ресурсно-функціонального підходів до оцінювання економічної безпеки виробничої системи. Визначено етапи проведення оцінювання рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства. Наведено сукупність показників оцінки фінансово-економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Охарактеризовано головні наукові підходи та методи оцінки економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, економічна безпека, оцінка фінансово-економічної безпеки, економічні параметри (індикатори) оцінки.

Постановка проблеми. Сучасні умови конкурентної боротьби на ринку вимагають від промислових підприємств забезпечення економічної безпеки. Економічна безпека підприємств машинобудівної галузі є запорукою зростання основних економічних параметрів країни. У нинішніх умовах функціонування перед управлінським персоналом постає складне завдання – пошук інструментарію забезпечення економічної безпеки, визначення її рівня на основі відповідних показників та їх оцінювання. Економічна безпека промислових підприємств є важливим компонентом національної безпеки, що надзвичайно актуально за нинішніх складних умов функціонування господарюючих суб'єктів.

Зважаючи на те, що економічна безпека машинобудівного підприємства залежить від низки зовнішніх та внутрішніх елементів впливу, критерії оцінювання в умовах посилення глобалізаційних процесів повинні формуватися на основі цих чинників. Зокрема, управлінським персоналом аналізуються фінансові, кадрові, інформаційні, технологічні параметри забезпечення рівня економічної безпеки, а також вплив зовнішнього середовища на фінансово-господарську діяльність виробничої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань забезпечення безпеки підприємств промисловості, засад проведення оцінювання економічної безпеки з урахуванням стану та умов функціонування машинобудівних підприємств займалися чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: Л.І. Абалкін, Б.В. Андрушків, О.В. Ареф'єва, О.В. Бойко, М.І. Башинська, Ю.М. Бартишевська, Т.Г. Васильців, С.М. Ілляшенко, С.Г. Міщенко, Р.А. Руденський, А.Г. Темченко, А.М. Турило, Н.В. Штамбург, В.І. Франчук, О.М. Чернега та ін. У сучасному економічному середовищі господарювання підприємств машинобудівної галузі вимагають змістовніших досліджень питання щодо оцінювання та визначення економічних параметрів рівня економічної безпеки для прийняття менеджерами підприємств ефективних управлінських рішень.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до оцінювання рівня економічної безпеки та відповідних критеріїв упорядкування придатних показників за нинішніх умов функціонування підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека машинобудівного підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників. Рівень економічної безпеки машинобудівного підприємства – це оцінка

стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства. Рівень економічної безпеки машинобудівного підприємства базується на тому, наскільки ефективно службам окремого підприємства вдається запобігти загрозам й усунути збитки від негативних впливів на різні аспекти економічної безпеки. Джерелами таких негативних впливів можуть бути усвідомлені чи неусвідомлені дії людей, організацій, у тому числі органів державної влади, міжнародних чи підприємств-конкурентів, а також збігу об'єктивних обставин, наприклад: стан фінансової кон'юнктури як на ринках певного підприємства, так і на міжнародних ринках, наукові відкриття і технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо [1, с. 428].

Як зазначають автори О.В. Бойко, М.І. Башинська, О.З. Редька, розвиток машинобудування під дією різних чинників відбувається не прогнозовано, не за планами і програмами, що формуються урядами з урахуванням потреб у промисловій продукції й вимог глобалізації світової економіки. Він супроводжується накопиченням проблем, які негативно впливають на розвиток і загальний стан машинобудівних корпорацій. Ситуація погіршується зі зменшенням проміжків часу між світовими кризами, які негативно впливають на стан національної економіки України й на види економічної діяльності. Незважаючи на негативні тенденції, які спостерігаються в промисловості й у машинобудуванні, існує впевненість, що вони можуть бути змінені на позитивні. Потребує подальших досліджень формування системи індикаторів економічної безпеки на мікрорівні, вдосконалення механізмів, стратегій управління економічною безпекою [2, с. 35].

Загалом економічна безпека підприємства є складною категорією, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників для забезпечення ефективного використання ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (рівня конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу [3, с. 206].

Якісні підходи базуються на показниках, перелік і методика визначення яких здійснюється експертом – фахівцем, що залучається для оцінки економічної безпеки. Кількісні підходи (статистичні, аналітичні, фінансові методи) базуються на розрахунку показників на основі інформації з фінансової звітності підприємства, тому їхні недоліки зумовлені статичністю даних звітності. Одно-

часне застосування кількісних і якісних показників нейтралізує недоліки окремо взятих підходів, що зумовлює більш об'єктивні результати оцінки економічної безпеки підприємства. Результати оцінки на основі якісних параметрів залежать від професійних якостей та досвіду роботи експерта.

За відсутності або недостатньої сформованості дієвої управлінської системи, а також нерозуміння питань забезпечення економічної безпеки, ігнорування рекомендацій відповідних фахівців керівництво підприємства перетворюється на чинник загрози безпеці суб'єкта господарювання. Управління безпекою підприємства є самостійним завданням і об'єктом діяльності спеціалізованих фахівців.

Суттєві помилки у прийнятті управлінських рішень під час забезпечення необхідного рівня економічної безпеки, що можуть бути виявлені у процесі оцінювання, такі: неефективність оцінки факторів зовнішніх та внутрішніх загроз; відсутність концепції організації системи економічної безпеки; недостатність фінансування і неналежна взаємодія з особою охороною; надання керівниками повноважень із забезпечення безпеки спеціалізованим фахівцям і відсторонення від вирішення завдань.

Отже, особистісні якості управлінського персоналу можуть сприяти як підвищенню рівня економічної безпеки, так і знижувати його. Наприклад, управлінці авторитарного типу, які ігнорують думки фахівців під час прийняття рішень із ключових питань діяльності підприємства, перетворюються на суттєвий чинник загроз безпеці суб'єкта господарювання. Загрозу безпеці підприємства становлять такі типові особистісні якості управлінців, як авантюризм, необов'язковість, підвищена схильність до ризику, відсутність сформованих принципів і переконань, нещирість тощо [4, с. 89].

Науково-методичним підходам, які базуються на оцінці окремих складників економічної безпеки підприємств, притаманні такі недоліки: не вистачає обґрунтування групи показників, що характеризують стан вибраних складників; не розроблена єдина градаційна шкала для оцінки значимості вибраних складників для рівня економічної безпеки; не обґрунтована єдина система критеріальних коефіцієнтів для складників економічної безпеки; присутній суб'єктивізм під час розрахунку вагових коефіцієнтів; відсутність якісних показників оцінки складників економічної безпеки або складність визначення їх впливу. За високої плинності кадрів важко оцінити рівень відданості працівників, а тому можуть генеруватися ризики кадрового складника, рівень довіри до підприємства з боку його партнерів та контрагентів, безпосередньо пов'язаний із прибутковістю, дотриманням договірних умов, іміджем тощо; ланцюгова послідовність оцінки рівня економічної безпеки є не досконалою і має складності під час практичного використання; громіздкість практичного розрахунку, що пояснюється широким спектром складників економічної безпеки [5, с. 6–7].

Існує значна кількість методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства, основні серед них: індикаторний підхід, ресурсно-функціональний, економіко-математичні методи оцінки, оцінювання шляхом використання показника економічної дієвості, інвестиційний підхід оцінки економічної безпеки, теоретико-ігрові та програмно-цільові методи оцінки рівня економічної безпеки, використання сценаріїв тощо.

Для визначення низки критеріїв оцінювання стану економічної безпеки визначають групи суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища, від гармонізації інтересів яких залежить захищеність економічних інтересів підприємства. Групи суб'єктів зовнішнього середовища – це, перш за все, головні контрагенти підприємства: постачальники, споживачі, акціонери, органи державного управління. Виділення груп суб'єктів внутрішнього середовища відбувається з урахуванням основних видів ресурсів підприємства. Як інструмент оцінки міри гармонізації інтересів між різними групами суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища можна використати метод аналізу ієрархій, який ґрунтується на попарному порівнянні інтересів різних груп суб'єктів зовнішнього й внутрішнього середовища між собою та розрахунку середньоквадратичного відхилення, яке вказує на максимально можливе коливання досліджуваного параметра від його середнього очікуваного значення. Пріоритетність інтересів певної групи суб'єктів визначається шляхом інтерв'ювання респондентів різних груп за реєстром питань стосовно площини середовища, в якому вони діють. На основі отриманих даних складається карта виявлення гармонізації (взаємоузгодження) інтересів груп суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому величина відхилення й узгодженість інтересів знаходяться в обернено пропорційній залежності: чим більша величина відхилення, тим менше узгоджені інтереси, і навпаки.

Економічна безпека підприємства з позицій динаміки може бути визначена як безперервний процес: діагностики й оцінки її функціональних складників і критеріїв; попередження, захисту від та протидії негативним впливам за допомогою стабілізаційних заходів; формування банку стратегій прийняття оптимальних рішень для створення конкурентних переваг і забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання на всіх етапах його життєвого та операційного циклів.

Підґрунтям формування оптимальної моделі системи економічної безпеки підприємства є моделювання – метод теоретичного та практичного опосередкованого пізнання, який дає можливість відтворити за допомогою моделі (відповідно до наукових завдань) ті чи інші істотні властивості складного об'єкта, що досліджується, взаємозв'язки і відносини між його елементами. Моделювання дає змогу розкрити системний характер забезпечення економічної безпеки [6, с. 42; 7].

Індикаторний підхід передбачає оцінку рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання за допомогою системи так званих індикаторів. Індикатори розглядаються як порогові значення кількісних та якісних показників, які характеризують різні аспекти фінансово-господарського стану підприємства. Більшість авторів виділяє три основні групи індикаторів: техніко-технологічні індикатори, що характеризують виробничий потенціал підприємства; індикатори фінансового стану, що визначають платоспроможність, фінансову стійкість, рентабельність діяльності підприємства; соціальні індикатори, які відображають вікову та кваліфікаційну структуру персоналу. Зазвичай значення індикаторів устанавлюють на рівні: середньогалузевих значень указаних показників; показників, що характеризують діяльність підприємств, які займають лідируюче положення в галузі; нормативних значень показників від-

повідно до законодавчих документів; ідеальних значень показників, яких необхідно досягнути згідно зі стратегією розвитку підприємства, та ін.

Залежно від того, яку базу буде покладено в основу розрахунку граничних (еталонних) значень індикаторів, суттєво відрізнятиметься й їхній розмір. Та незалежно від того, які показники буде вибрано як еталонні, для оцінки стану економічної безпеки підприємства необхідно фактично досягнуті показники діяльності порівняти із цим еталоном. Істотність виявлених при цьому відхилень і вкаже на стан економічної безпеки. Таким чином, за індикаторного підходу економічна безпека підприємства характеризується низкою показників (індикаторів), досягнення яких є запорукою його ефективного функціонування та забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому. Разом із тим розпорошеність цих показників значно утруднює процес прийняття рішення щодо оцінки стану економічної безпеки.

Ресурсно-функціональний підхід передбачає для визначення рівня економічної безпеки підприємства здійснювати оцінку стану використання корпоративних ресурсів. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу, найефективніше використання корпоративних ресурсів досягається шляхом упередження внутрішніх та зовнішніх загроз негативного впливу на економічну безпеку підприємства в розрізі її основних функціональних складників.

Для оцінки рівня економічної безпеки в розрізі окремих функціональних складників визначають питомі (часткові) функціональні критерії, які розраховують як відношення сукупного упередженого збитку (отриманої вигоди) за окремим складником економічної безпеки підприємства до суми витрат, пов'язаних із реалізацією заходів щодо упередження збитків від впливу негативних явищ та вартості понесеного збитку, який не вдалося упередити [8, с. 49–52].

Аналіз методичного забезпечення оцінювання рівня економічної безпеки підприємств продемонстрував велику кількість наявних доробок вітчизняних та зарубіжних учених щодо формування комплексу моделей, підходів, методів та безпосередньо методології її оцінки. Проте представлені методи характеризуються такими недоліками: не враховують одночасно внутрішніх та зовнішніх загроз діяльності підприємства; недостатньо повно висвітлюють процедури відбору найбільш значущих показників безпеки; питання формування нормованої комплексної оцінки рівня економічної безпеки, діагностики загроз; не прогнозують імовірність настання загроз та рівня життєздатності підприємства; стосуються оцінки рівня безпеки розрізняючи на різних рівнях ієрархії управління та не враховують галузеву специфіку діяльності підприємств, що, своєю чергою, не дає змоги об'єктивно оцінити запас фінансової міцності, що є вкрай важливим для успішної фінансової діяльності підприємств у сучасних умовах [9, с. 33].

Ресурсно-функціональний підхід виходить із необхідності забезпечення основних функціональних цілей економічної безпеки. До цих цілей можна віднести: забезпечення високої ефективності діяльності підприємства, його фінансової стійкості та незалежності; забезпечення технологічної незалежності підприємства та досягнення високої конкурентної спроможності його технологічного потенціалу; забезпечення високої ефек-

тивності діяльності менеджменту на всіх рівнях управління підприємством; високий рівень кваліфікації персоналу підприємства та його інтелектуального потенціалу; забезпечення безпеки персоналу підприємства його капіталу, майна та комерційних інтересів [10, с. 58].

На початковому етапі проведення оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства слід виокремити відповідні суб'єкти та об'єкти оцінки, сукупність завдань, з якою метою проводиться оцінювання, основоположні критерії із формуванням системи індикаторних показників. На базі виокремлених для оцінки показників має бути сформований інтегральний показник оцінювання рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства. Важливим у цьому питанні є призначення фахівців, які будуть задіяні у даних процесах на підприємстві, з конкретизацією їх завдань. Процес аналізу фінансово-господарської діяльності, визначення динаміки, тенденції розвитку, відхилень за певний період відіграють велику роль в оцінці економічної безпеки. Зібрані інформаційні дані необхідні для оцінювання кожного складника економічної безпеки підприємства та порівняння з вибраним еталонним значенням. Слід наголосити на значенні прогнозування рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Найголовнішим є те, що дані оцінки економічної безпеки є базою для визначення проблематичних найсуттєвіших аспектів господарювання та забезпечення належного рівня економічної безпеки, плану дій як у поточній, так і в стратегічній перспективі, прийняття рішень щодо впровадження заходів зниження рівня загроз під впливом складних ринкових умов функціонування.

Висновки. Отже, для здійснення оцінки рівня економічної безпеки підприємства та виокремлення низки критеріїв оцінювання велике значення мають узагальнення та опрацювання необхідних інформаційних даних. На нашу думку, підприємствам машинобудівної галузі під час оцінювання рівня економічної безпеки слід акцентувати увагу на індикаторному та ресурсно-функціональному підходах. При цьому важливим завданням управлінського персоналу є виокремлення системи індикаторів та їх нормативних значень, особливо тих, які визначають фінансову стійкість суб'єкта та рівень його платоспроможності. Так звані порогові значення сукупності вибраних індикаторів оцінки економічної безпеки базуються не тільки на виокремлених нормативах, а й на значеннях економічних параметрів підприємств-конкурентів, планових показниках розвитку підприємства, середньогалузевих нормах тощо. Тобто після вибору системи індикаторних показників оцінки рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства, на нашу думку, для кожного з них повинен бути сформований прогнозний (найбільш ефективний для розвитку підприємства показник) для подальшого порівняння з фактично отриманими даними, визначення відхилень, пошуку причини виникнення відхилень та прийняття відповідних заходів відповідальними менеджерами підприємства. У процесі побудови алгоритму проведення оцінювання рівня економічної та фінансової безпеки підприємства слід брати до уваги специфіку його діяльності та вплив зовнішніх чинників оточення підприємства, інтеграційні процеси та сформовану систему потенційних загроз для окремого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Штамбург Н.В. Особливості економічної безпеки підприємств машинобудівної галузі. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(2). С. 425–432. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1\(2\)_61](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1(2)_61).
2. Факторний аналіз індикаторів економічної безпеки машинобудівного комплексу країни / О.В. Бойко, М.І. Башинська, О.З. Редька. Економіка: реалії часу. 2016. № 3(25). С. 30–37.
3. Логутова Т.Г., Нагаєвський Д.І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011. Т. 2. С. 204–207.
4. Варічева Р.В. Методичні підходи до оцінки якості економічної безпеки підприємства: облікове забезпечення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 3(1). С. 88–93.
5. Гудзь О.Є., Сотниченко В.М. Наукові підходи до оцінки рівня економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 3. С. 5–10.
6. Колісниченко П.Т. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 16. С. 38–44.
7. Кавун С.В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия. Економіка розвитку. 2007. № 3. С. 97–101.
8. Гнилицька Л.В. Аналіз методологічних підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2011. Вип. 2. С. 46–57.
9. Дяченко К.С. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств будівельної галузі. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 4(5). С. 31–36. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_4\(5\)_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_4(5)_7).
10. Чернега О.М. Критерії та показники фінансово-економічної безпеки підприємства. Науково-методичні аспекти забезпечення економічної безпеки: монографія; за заг. ред. док. екон. наук, проф. І.О. Кузнецової. Одеса: Атлант, 2013. С. 56–61.

Поляков П. А.

Винницкий национальный технический университет

ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Раскрыты особенности индикаторного и ресурсно-функционального подходов к оценке экономической безопасности производственной системы. Определены этапы проведения оценки уровня экономической безопасности машиностроительного предприятия. Приведена совокупность показателей оценки финансово-экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Охарактеризованы главные научные подходы и методы оценки экономической безопасности отечественных промышленных предприятий.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, экономическая безопасность, оценка финансово-экономической безопасности, экономические параметры (индикаторы) оценки.

Polyakov P. A.

Vinnitsia National Technical University

INDICATORS AND CRITERIA OF EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Summary

The features of the indicator and resource-functional approach to assessing the economic safety of the production system are revealed. The author defines the stages of evaluation of the level of economic safety of the machine-building enterprise. The set of indicators of evaluation of financial and economic security of the economic entity is presented. The main scientific approaches and methods of assessing the economic security of domestic industrial enterprises are described.

Key words: machine-building enterprises, economic safety, assessment of financial and economic security, economic parameters (indicators) of estimation.

УДК 330.34

Тимошик М. М.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
У РІЗНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розроблено науково-методичний підхід до оцінювання ризиків промислового підприємства в різних умовах функціонування, який базується на комбінуванні кількісної та якісної оцінок ризиків та дає можливість урахувати особливості ризиків під час функціонування промислового підприємства в умовах звичайної діяльності, в умовах кризи та умовах розвитку.

Ключові слова: оцінка, ризики, криза, розвиток, управління, промислове підприємство.

Постановка проблеми. Діяльність промислового підприємства, особливо в нестабільних економіках пострадянських країн, завжди містить у собі ризик втрат через негативні наслідки прийнятих рішень або здійснених заходів, що потребує використання інструментів для управління ризиками. Але діяльність промислового підприємства має різні аспекти залежно від цілей та зовнішніх умов. Можна відокремити три основні види умов функціонування промислового підприємства:

– звичайна діяльність, коли промислове підприємство має за мету виробництво та реалізацію продукції для отримання прибутку, тобто в термінах теорії систем підтримується гомеостаз;

– діяльність в умовах кризи, коли існування підприємства знаходиться під загрозою, що вимагає здійснення антикризових заходів;

– діяльність для розвитку, коли промислове підприємство реалізує стратегію розвитку або розширення.

Кожен із цих видів діяльності має свої особливості виникнення ризиків та відповідних втрат від реалізації негативних сценаріїв розвитку подій. Відповідно, кожен із видів умов функціонування промислового підприємства потребує спеціалізованих інструментів для оцінювання своїх специфічних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання ризиків промислових підприємств присвячено роботи таких науковців, як І.С. Грозний [1], В.В. Козик, Н.Є. Селюченко та В.М. Масюк [3], В.О. Кравченко та О.Ю. Малютенко [4], О.М. Лозовський та О.О. Шевчук [6], О.В. Нижник [8], Н.Ф. Петрова [9], О.В. Тесак [11], Г.М. Черепня [13], В.І. Чобіток [14], Ю.О. Швець [16] тощо.

О.М. Лозовський та О.О. Шевчук [6] здійснили аналіз кількісних методів оцінювання ризику промислових підприємств, серед яких найефективнішими визнано статистичні та експертні, причому доцільним вважається поєднання обох цих напрямів оцінювання. Але при цьому зроблено висновок, що наявні методи оцінювання ризиків промислових підприємств не є універсальним та потребують подальшого вдосконалення.

В.О. Кравченко та О.Ю. Малютенко [4] вважають за доцільне використовувати для управління ризиками підприємства на стратегічному рівні метод оцінки ризик-факторів, який складається з оцінок ступеню можливості виникнення ризик-фактору та ступеню його значимості. Ці ризик-фактори пропонується оцінювати за допомогою експертних оцінок та отримувати середньозважене значення з урахуванням компетентності кожного експерта. Після цього ризик-фактори мають бути проранжовані та розроблені сценарії дій підприємства згідно з ризик-факторами. Основним недоліком цього підходу є недостатня формалізація

процедури експертних оцінок, що призводить до значної суб'єктивності висновків.

Колектив дослідників, до якого входять В.В. Козик, Н.Є. Селюченко та В.М. Масюк [3], розробив комплексний підхід до моделювання кількісної оцінки ризиків підприємства. Основна ідея підходу полягає у розгалуженні видів діяльності підприємства на процес антикризової управлінської діяльності та процес реалізації антикризової програми, для кожного з яких визначено типові ризики та їх чинники. Результатом оцінювання є інтегральний ризик антикризового управління, який визначається завдяки ієрархічній моделі з термінальних вершин як індикаторів ризиків та нетермінальних вершин як ризиків для окремих процесів. Цей підхід цікавий із погляду оцінювання окремих видів ризиків у межах відокремленого процесу підприємства, ризиків процесів антикризового управління та інтегрального ризику антикризового управління машинобудівним підприємством. Але слід відзначити, що орієнтованість запропонованого підходу на антикризове управління не дає можливості використовувати його в інших умовах функціонування промислового підприємства.

О.В. Нижник [8] запропонував систему оцінки ризиків функціонування промислового підприємства, в основу якої покладено структурологічну схему управління ризиками під час формування доходів від виробничої діяльності промислового підприємства. При цьому розглядаються соціально-політичні, економічні та організаційні ризики. Цей підхід є перспективним, але слід зауважити, що він не доведений до рівня визначення кількісних оцінок, які б могли бути використані для побудови відповідних рішень щодо управління ризиками. Крім того, запропонований підхід розрахований лише на звичайне функціонування підприємства, без урахування особливостей кризових станів або стратегій розвитку.

Також слід відзначити дослідження таких науковців, як М.А. Тиш [12], В.Ю. Нестеренко [7], К.Д. Семенова [10], В.А. Шалений [15], І.Р. Кавчак [2], О.П. Логвінова [5], які розглядали різні складники проблеми оцінки ризиків промислового підприємства, у тому числі в контексті фінансової стійкості, економічного потенціалу, кількісної та якісної оцінок тощо. Але всі проаналізовані дослідження розглядали лише окремі фази функціонування промислового підприємства, а питання побудови комплексного підходу до оцінки ризику як за звичайного функціонування, так і за кризового стану або під час реалізації стратегії розвитку залишилися поза увагою.

Отже, можна зробити висновок, що вітчизняні промислові підприємства потребують універсального інструменту оцінювання ризиків, який має використовуватися як в умовах звичайного функціонування

для отримання прибутку, так і під час функціонування в умовах подолання кризи або в умовах реалізації плану розвитку промислового підприємства.

Мета статті полягає у розробленні науково-методичного підходу до оцінювання ризиків промислових підприємств у різних умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінювання ризиків промислового підприємства слід уточнити, що ризик – це вірогідність виникнення збитків або неотримання очікуваного прибутку, тобто розбіжність між запланованим та фактичним результатом [3]. Для промислового підприємства, головною відмінністю від інших економічних суб'єктів якого є зосередження на обробці ресурсів та реалізації готової продукції, особливо важливими є ризики, що пов'язані саме із цими процесами. Це такі групи ризиків, як виробничі та комерційні. До виробничих ризиків належать ризики під час здійснення виробничих процесів, забезпечення підприємства необхідною сировиною та матеріалами, логістичні та технологічні ризики, ризик некомпетентності персоналу, ризики під час інформаційного внутрішнього обміну тощо. Серед основних комерційних ризиків слід назвати маркетингові, фінансові, управлінські, ринкові ризики, ризик під час зовнішніх комунікацій тощо. Водночас кожна з фаз функціонування промислового підприємства, які розглядаються, має свої особливості оцінювання всіх цих ризиків. Створення спеціалізованих систем оцінювання кожного з ризиків промислового підпри-

ємства є безглуздом, адже це вимагатиме значних витрат ресурсів та постійної зайнятості управлінського персоналу лише оцінюванням ризиків. Тому система оцінювання ризиків промислового підприємства має задовольняти таким принципам:

бути універсальною та забезпечувати можливість оцінювати будь-які види ризиків, що можуть виникнути під час функціонування промислового підприємства;

мати адаптаційні властивості щодо глибини здійснення аналізу та оцінки ризиків залежно від загрози, яку становлять ризики, що оцінюються;

надавати обґрунтування розміру очікуваних ризиків та можливих негативних наслідків під час їх реалізації.

Структура системи оцінювання ризиків промислового підприємства, яка відповідає встановленим принципам, наведена на рис. 1.

Оцінювання ризиків пропонується здійснювати шляхом кількісного та якісного аналізу. Під час якісного аналізу встановлюється, на яку саме сферу промислового підприємства або скоуп розповсюджується ризик, які чинники впливу пов'язані з його виникненням, які стейкхолдери або зацікавлені особи можуть здійснювати додаткові впливи на ймовірність та розмір ризику. Кількісний аналіз ризиків дає можливість установити їх ієрархію (шляхом декомпозиції ризиків до рівня елементарних подій), оцінити розмір утрат та ймовірність настання події ризику.

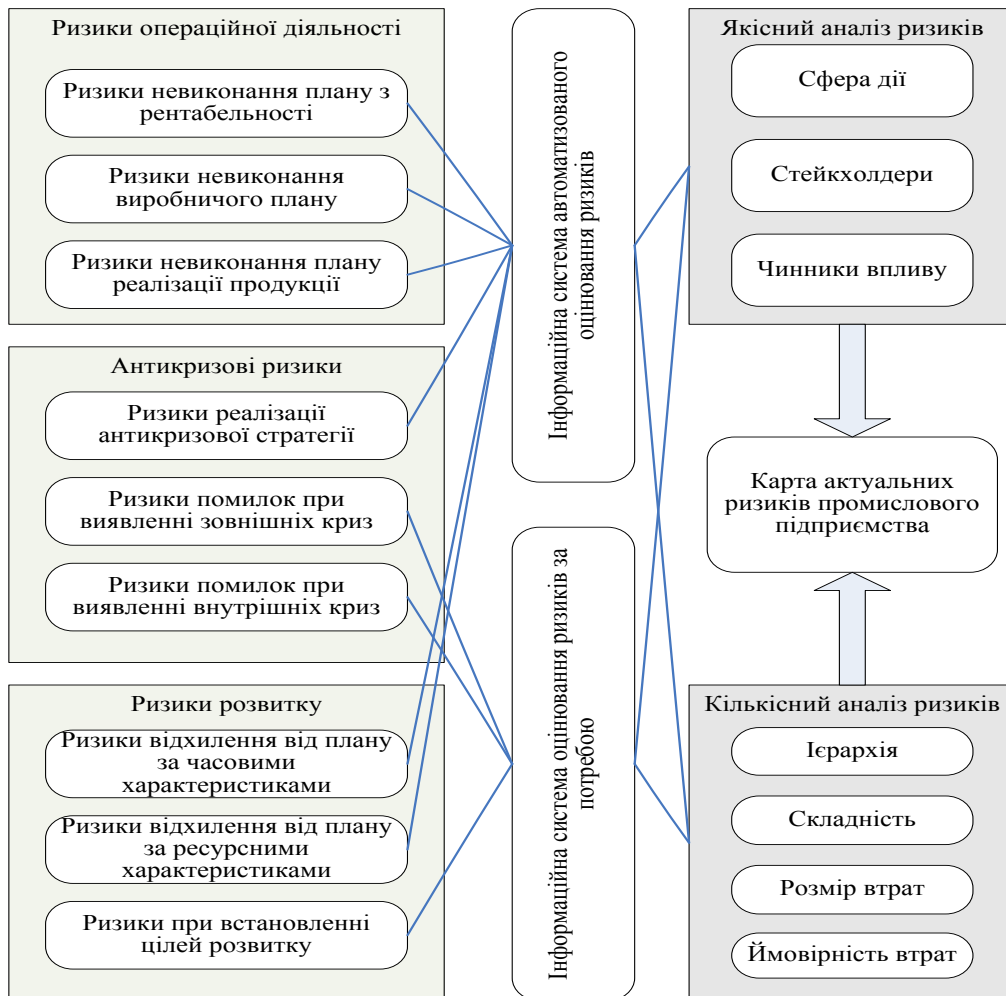


Рис. 1. Система оцінювання ризиків промислового підприємства

Джерело: розробка автора

Результатом якісного та кількісного аналізу ризику є карта актуальних ризиків промислового підприємства, в який наведено всі вищезазначені характеристики ризиків, що мають місце за того виду функціонування, який здійснює промислове підприємство.

Для розрахунку ризику пропонується використувати ієрархічне дерево ризиків, яке відображає ймовірності подій та їх наслідки через математичне очікування, а також відношення між математичним очікуванням усіх подій та негативних подій:

$$\begin{aligned}
 R_i^s &= \frac{\bar{R}_i^s}{\bar{R}_i^s}, \\
 R_i^{+s} &= \frac{\bar{R}_i^s}{\bar{R}_i^s}, \\
 R_i^{-s} &= \frac{\bar{R}_i^s}{\bar{R}_i^s}, \\
 \bar{R}_i^s &= \sum_{q \in Q^i} v_q^{s+1} \cdot \bar{R}_q^{s+1}, \\
 \bar{R}_i^s &= \sum_{q \in Q^i} v_q^{s+1} \cdot \bar{R}_q^{s+1}, \\
 \bar{R}_i^s &= \sum_{q \in Q^i} v_q^{s+1} \cdot \bar{R}_q^{s+1},
 \end{aligned} \tag{1}$$

де R_i^s – оцінка і-го ризику s-го рівня в аспекті відношення втрат та вигід;

\bar{R}_i^s – оцінка наслідків лише позитивних варіантів подій і-го ризику s-го рівня;

\bar{R}_i^s – оцінка наслідків лише негативних варіантів подій і-го ризику s-го рівня;

\bar{R}_i^s – математичне очікування наслідків і-го ризику s-го рівня;

R_i^{+s} – оцінка і-го ризику s-го рівня в аспекті відношення вигід та математичного очікування ризику;

R_i^{-s} – оцінка і-го ризику s-го рівня в аспекті відношення втрат та математичного очікування ризику;

v_q^{s+1} – ймовірність q-го ризику s+1-го рівня;

\bar{R}_q^{s+1} – математичне очікування наслідків q-го ризику s + 1-го рівня;

Q^i – множина всіх наслідків і-го ризику;

\bar{Q}^i – множина всіх позитивних наслідків і-го ризику;

\bar{Q}^i – множина всіх негативних наслідків і-го ризику.

Для кожного ризику розглядаються його події або нижчі за ієрархією ризику. Наприклад, на ризик невиконання виробничого плану має вплив надійність постачальників, причому цей ризик складають із ризиків за кожним із постачальників. Своєю чергою, ризик невиконання контракту кожного постачальника має розмір утрат у разі такого невиконання та ймовірність цієї події. Отже, ієрархія ризику має вигляд, представлений на рис. 2.

Кожна вершина ієрархічного дерева або графу має розрахункову кількісну оцінку ризику, а якщо ця вершина є кінцевою, то вона відображає подію (негативну або позитивну) та її вартість для підприємства. Своєю чергою, дуги графа відповідають ймовірностям подій. Граф на прикладі має три рівні, на двох розраховуються ризики, на останньому, третьому, задано вигоди від виконання постачальниками своїх зобов'язань або втрати від невиконання постачальниками контрактів.

Ймовірність утрат для ризику – це ймовірність виникнення події, яка несе негативні наслідки. Таку ймовірність можна встановити статистичним або експертним шляхом. Статистична ймовірність визначається на підставі достатньої кількості спостережень за попередньою діяльністю підприємства або за динамікою зовнішнього середовища. У загальному вигляді вона розраховується як частотна ймовірність [1]:

$$v_d = \frac{V_d^-}{V_d}$$

де v_d – ймовірність виникнення негативної події, яка впливає на d-ий ризик промислового підприємства;

V_d^- – кількість виникнень негативної події, яка впливає на d-ий ризик промислового підприємства;

V_d – загальна кількість спостережень.

Експертне визначення ймовірності здійснюється шляхом агрегування експертних висновків щодо можливості негативної події. При цьому для кожної події експерти оцінюють її ймовірності у лінгвістичних термінах за шкалою з дев'яти ступенів (табл. 1). Кінцева оцінка ймовірності події може розраховуватися як середня за усіма експертами.

Пропонується для кожного виду функціонування промислового підприємства оцінювати характерні групи ризиків, які характеризують саме ті загрози та втрати, які є найбільш критичними з погляду функціонування промислового підприємства у фазах звичайної діяльності, розвитку

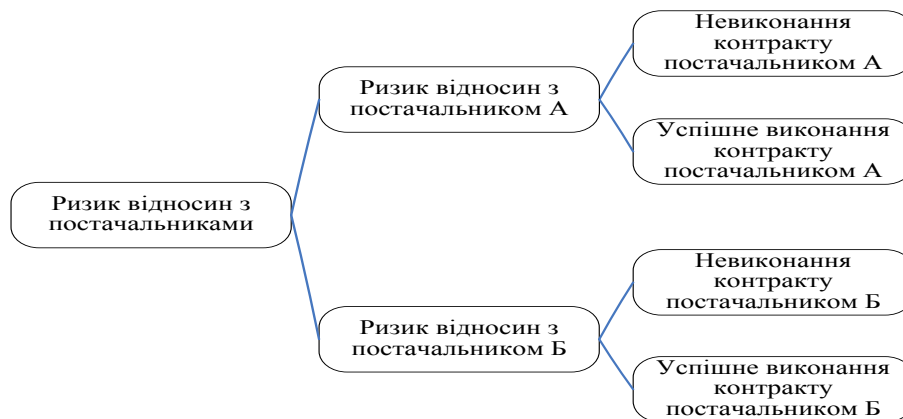


Рис. 2. Приклад ієрархії розрахунку ризику відносин із постачальниками

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Співставлення кількісних та лінгвістичних оцінок експертів

Кількісна оцінка	Лінгвістична оцінка
1,000	Негативний варіант події неминуче відбудеться
0,875	Дуже висока ймовірність негативного варіанту події
0,750	Висока ймовірність негативного варіанту події
0,625	Ймовірність негативного варіанту дещо перебільшує ймовірність позитивного
0,500	Ймовірність позитивного та негативного варіанту події однакові
0,375	Ймовірність негативного варіанту дещо менша за ймовірність позитивного
0,250	Ймовірність негативного варіанту суттєво менша за ймовірність позитивного
0,125	Дуже мала ймовірність негативного варіанту події
0,000	Негативний варіант події повністю неможливий

Джерело: сформовано автором

або антикризовій. Так, для звичайної операційної діяльності найбільш характерними є ризики невиконання плану з рентабельності, ризики невиконання виробничого плану та ризики невиконання плану реалізації продукції.

За звичайної операційної діяльності промислового підприємства його головною метою є отримання прибутку. Тому важливими є оцінки ризиків невиконання планів із рентабельності, тобто співвідношення між витратами та доходами або прибутком та витратами. Фактично оцінки цих ризиків відображають вірогідності та втрати від незапланованого зростання собівартості, дисбалансів між реалізацією та виробництвом тощо.

Іншими ризиками операційної діяльності є ризики у виробництві та ризики у реалізації. Виробництво та реалізація продукції – головні бізнес-процеси промислового підприємства в умовах звичайної операційної діяльності. Ризики невиконання виробничого плану необхідно оцінювати в розрізі порушень у роботі обладнання, зривів унаслідок невиконання контрактів контрагентами, дій персоналу. Своєю чергою, ризики невиконання плану реалізації продукції містять у собі наслідки змін на ринках товарів, що виробляє промислове підприємство.

Під час аналізу ризиків операційної діяльності промислового підприємства пропонується розглядати ризики, наведені в табл. 2. Причому слід брати до уваги, що залежно від особливостей промислового підприємства у нього можуть бути додаткові види ризиків.

Кожен із чинників впливу має прояв у вигляді негативної або позитивної події або ж декількох варіантів цих подій. Наприклад, технологічна досконалість впливає на такі події: перевищення норми відсотку браку; перевищення норми кількості простоїв обладнання внаслідок поломки; перевищення норми кількості простоїв при зміні виробничої програми тощо. Своєю чергою, кожна із цих подій може мати декілька варіантів, наприклад перевищення норми відсотку браку на 5–10%, на 11–20%, більше ніж на 20%. Для кожної події можуть бути встановлені кількісні негативні наслідки у вигляді грошових утрат промислового підприємства під час здійснення операційної діяльності.

Іншою групою типових ризиків промислового підприємства є антикризові ризики, які характеризують загрози, що виникають під час функціонування промислового підприємства в умовах кризи. Головними ризиками цього виду функціонування є ризики помилок у разі виявлення зовнішніх криз, ризики помилок у разі виявлення

внутрішніх криз та ризики реалізації антикризової стратегії.

Ризики помилок під час виявлення зовнішніх криз виникають унаслідок відсутності на підприємстві ефективної системи моніторингу зовнішнього середовища. Помилки під час виявлення зовнішніх криз – це або невірна оцінка сили кризи, або несвоєчасне її виявлення. Відсутність системи моніторингу призводить до затримок під час виявлення кризи. Крім того, існують ризики, які є системними, тобто зумовленими життєвими циклами елементів зовнішнього середовища. Такі ризики мають не просто своєчасно виявлятися, а повинні бути заздалегідь прогнозовані.

Ризики помилок під час виявлення внутрішніх криз пов'язані з недостатньо ефективним контролем на промисловому підприємстві, коли відхилення від планів не виявляються своєчасно та, головне, не здійснюється аналіз їх причин. Таким чином, оцінки ризиків помилок під час виявлення внутрішніх криз є результатом оцінювання, які саме у підприємства існують алгоритми аналізу свого внутрішнього середовища. Для чинника впливу «ефективність інформаційної системи моніторингу внутрішнього середовища» при цьому оцінюється покриття цієї системи, тобто використовується статистичний метод, за якого розраховується відсоток покриття бізнес-процесів, а ймовірність ризику розраховується як ймовірність виникнення відхилень у непокритих моніторингом бізнес-процесах.

Таблиця 2

Ризики звичайної операційної діяльності промислового підприємства

Група ризику	Сфера дії	Чинники впливу	Метод визначення ймовірності
Ризики невиконання плану з рентабельності	Собівартість	Технологічна досконалість	Експертний
		Залежність від зовнішнього середовища	Експертний
	Цінова політика	Конкурентоспроможність	Експертний
Ризики невиконання виробничого плану	Постачання	Надійність постачальників	Статистичний
		Диверсифікація постачань	Статистичний
	Виробництво	Безперебійність роботи обладнання	Статистичний
		Надійність персоналу	Статистичний
Логістика	Надійність логістичної системи	Статистичний	
Ризики невиконання плану реалізації продукції	Маркетинг	Волатильність ринку	Статистичний
		Ємність ринку	Статистичний
	Логістика	Надійність логістичної системи	Статистичний

Джерело: сформовано автором

Ризики реалізації антикризової стратегії полягають у помилках під час планування, а саме у помилках під час оцінювання, чи достатньо фінансових, кадрових, матеріальних та інших ресурсів у промислового підприємства, а також наскільки прогнозованим є розвиток кризи, чи існують імовірності різкої зміни його сили або напрямку. Достатність ресурсів при цьому оцінюється з погляду аналізу статистики, чи достатньо було ресурсів у підприємства під час реалізації схожих заходів, тобто чи компетентною є система планування. Ризики, пов'язані з розвитком кризи, навпаки, оцінюються експертним методом. При цьому розглядаються події не лише незмінності кризи або погіршення ситуації, а й варіант поліпшення кризової ситуації без впливу підприємства, лише через незалежні зміни у зовнішньому середовищі.

Перелік типових ризиків під час антикризового функціонування промислового підприємства, сфер їх дії, чинників впливу та методів, які можуть використовуватися для оцінювання ймовірностей, наведено в табл. 3.

Нарешті, ризики, що виникають у процесі розвитку промислового підприємства, пов'язані з відхиленнями від плану та глобальними помилками під час планування. Для цього виду функціонування промислового підприємства відокремлено ризики під час установлення цілей розвитку, ризики відхилення від плану за часовими характеристиками та ризики відхилення від плану за ресурсними характеристиками.

Ризики під час установлення цілей розвитку зумовлені помилками керівництва в процесі оцінки трендів зовнішнього середовища. Промислове підприємство має розвиватися відповідно до появи нових технологій, перспектив змін ринкової

рівноваги, появи нових потреб споживачів тощо. Оцінка стратегічних трендів розвитку зовнішнього середовища ніколи не може бути здійснена однозначно, завжди існують декілька варіантів розвитку, між якими необхідно зробити вибір. Тому оцінка ризику під час установлення цілей розвитку промислового підприємства полягає у визначенні розрахунку наслідків, якщо вибраний за базовий сценарій розвитку зовнішнього середовища не відбудеться.

Відхилення від плану розвитку промислового підприємства за часовими характеристиками важко спрогнозувати, адже планування термінів виконання проектів завжди є більш складним, аніж витрати ресурсів. Основною причиною часових відхилень для промислових підприємств є персонал, тому важливим є аналіз достатності та якості людського капіталу на підприємстві. Крім того, під час розвитку підприємства в напрямі розширення географії та обсягів продажів або впровадженні нової продукції та технологій вузьким місцем може виявитися виробництво та його технологічні можливості. Нарешті, як і для попередньої групи ризиків, важливими є стабільність та передбачуваність зовнішнього середовища, різкі зміни якого можуть призвести до порушень планів розвитку.

Відхилення від плану розвитку промислового підприємства за ресурсними характеристиками переважно зумовлене впливом зовнішнього середовища у цілому та конкурентним середовищем у сфері постачання зокрема. Крім несподіваних змін у зовнішньому середовищі, на ресурсне забезпечення для розвитку промислового підприємства також має вплив кількість можливих постачальників. Чим їх більше, тим простіше знайти заміну та корегувати відхилення від плану.

Таблиця 3

Ризики антикризової діяльності промислового підприємства

Група ризику	Сфера дії	Чинники впливу	Метод визначення ймовірності
Ризики реалізації антикризової стратегії	Планування	Достатність ресурсів	Статистичний
		Прогнозованість розвитку кризи	Експертний
Ризики помилок під час виявлення зовнішніх криз	Прогнозування	Стабільність зовнішнього середовища	Експертний
		Ефективність планового відділу підприємства	Експертний
	Моніторинг	Ефективність аналітичних підрозділів	Експертний
		Ефективність інформаційної системи моніторингу зовнішнього середовища	Статистичний
Ризики помилок під час виявлення внутрішніх криз	Оперативне управління	Компетентність оперативного керівництва	Експертний
	Моніторинг	Ефективність інформаційної системи моніторингу внутрішнього середовища	Статистичний
		Ефективність аналітичних підрозділів	Експертний

Джерело: сформовано автором

Таблиця 4

Ризики діяльності з розвитку промислового підприємства

Група ризику	Сфера дії	Чинники впливу	Метод визначення ймовірності
Ризики відхилення від плану за часовими характеристиками	Персонал	Достатність людського капіталу	Експертний
	Виробництво	Технологічні можливості	Експертний
	Прогнозування	Стабільність зовнішнього середовища	Експертний
Ризики відхилення від плану за ресурсними характеристиками	Прогнозування	Стабільність зовнішнього середовища	Експертний
	Постачання	Наявність достатньої кількості постачальників	Статистичний
	Фінансова	Доступність фінансових ресурсів	Статистичний
Ризики під час установлення цілей розвитку	Прогнозування	Стабільність зовнішнього середовища	Статистичний
	Стратегічне управління	Ефективність аналітичних підрозділів на стратегічному рівні	Експертний

Джерело: сформовано автором

Нарешті, найважливішим ресурсом є залучене фінансування, без якого неможливий стабільний розвиток, адже більшість вітчизняних підприємств не має достатніх власних ресурсів. Причому для України є типовими значні коливання вартості залучених фінансових ресурсів, що потребує окремого врахування під час оцінки комплексного ризику. Перелік типових ризиків під час розвитку промислового підприємства, сфер їх дії, чинників впливу та методів, які можуть використовуватися для оцінювання ймовірностей, наведено в табл. 4.

Висновки. Таким чином, розроблений науково-методичний підхід до оцінювання ризиків промислового підприємства в різних умовах функціонування, який базується на комбінуванні кількісної й якісної оцінок ризиків та дає можливість урахувати особливості ризиків під час функціонування промислового підприємства в умовах звичайної діяльності, в умовах кризи та умовах розвитку. Використання цього підходу дає підстави для розроблення рішень щодо управління ризиками промислового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грозний І.С. Кваліметрична оцінка якості виробничих процесів. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 13. Ч. 2. С. 49–51.
2. Кавчак І.Р. Оцінювання фінансових ризиків діяльності підприємства на стадії зрілості та занепаду його життєвого циклу. Управління розвитком. 2014. № 3. С. 152–155.
3. Козик В.В., Селюченко Н.Є., Масюк В.М. Розроблення моделі кількісного оцінювання ризиків і виявлення загроз процесу антикризового управління машинобудівним підприємством. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 404–412.
4. Кравченко В.О., Малютенко О.Ю. Оцінка ризик-факторів у процесі управління стратегічними ризиками підприємств. Економіка: реалії часу. 2014. № 2. С. 47–51.
5. Логвінова О.П. Оцінювання економічного ризику на основі критерію ризикостійкості економічного потенціалу підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 1(2). С. 49–54.
6. Лозовський О.М., Шевчук О.О. Основні методи оцінки рівня ризиків у процесі управління підприємством. Молодий вчений. 2014. № 5(1). С. 138–141.
7. Нестеренко В.Ю. Дослідження методів оцінювання економічного ризику в діяльності підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2012. № 1. С. 13–15.
8. Нижник О.В. Економічні ризики функціонування промислових підприємств: оцінка, причини існування, проблеми управління. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3(1). С. 50–53.
9. Петрова Н.Ф. Методичне забезпечення оцінки ризиків підприємства. Соціальна економіка. 2015. № 2. С. 148–153.
10. Семенова К.Д. Проблеми кількісної оцінки ризиків на підприємствах. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Вип. 3. С. 260–264.
11. Тесак О.В. Оцінювання ефективності заходів щодо зниження ризиків взаємовідносин промислового підприємства із суб'єктами зовнішнього і внутрішнього середовищ. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2016. № 858. С. 76–81.
12. Тиш М.А., Марущак А.М. Оцінка управління ризиками на рівні підприємств. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2014. Вип. 22. С. 422–425.
13. Черепня Г.М. Оцінювання ризиків машинобудівних підприємств: аналітико-інструментальна технологія. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 155–160.
14. Чобіток В.І. Методичний підхід до формування системи оцінки ризиків на промислових підприємствах. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 1. С. 69–73.
15. Шалений В.А. Основні методичні засади короткострокової та довгострокової оцінки ризиків промислових підприємств. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 22. С. 133–137.
16. Швець Ю.О. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 17(2). С. 131–135.

Тимошик М. М.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Резюме

В статье разработан научно-методический подход к оценке рисков промышленного предприятия в различных условиях функционирования, основанный на комбинировании количественной и качественной оценок рисков и дает возможность учесть особенности рисков при функционировании промышленного предприятия в условиях обычной деятельности, в условиях кризиса и условиях развития.

Ключевые слова: оценка, риски, кризис, развитие, управление, промышленное предприятие.

Tymoshik M. M.

Ternopil National Ivan Puluj Technical University

ESTIMATION OF RISKS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER DIFFERENT OPERATING CONDITIONS

Summary

In order to develop effective solutions for the management of the risks of an industrial enterprise, the scientific and methodical approach to assessing the risks of an industrial enterprise under different operating conditions, based on the combination of quantitative and qualitative risk assessment and enables to take into account the peculiarities of risks in the operation of an industrial enterprise under the conditions of ordinary activity, in conditions of crisis and developmental conditions.

Key words: assessment, risks, crisis, development, management, industrial enterprise.

УДК 339.137.2

Цибульська Е. І.

Ліганенко К. Е.

Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ В ТОРГІВЛІ

У статті досліджено взаємозв'язок категорій ефективності та конкурентоспроможності торговельної організації. Зроблено висновок про залежність конкурентоспроможності від ефективності торгової організації. Запропоновано оцінку конкурентоспроможності торговельної організації вести за такими чотирма напрямками, як ефективність асортиментної політики, фінансово-економічні показники діяльності, якість торгового обслуговування, ринкова частка.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ефективність, фінансово-економічні показники, якість торгового обслуговування, асортиментна політика, ринкова частка.

Постановка проблеми. Внутрішня торгівля характеризує рівень соціально-економічного розвитку країни. Будучи ланкою, що пов'язує товарну пропозицію і платоспроможний попит населення, торгівля виступає одним з основних джерел податкових надходжень до бюджету. Розвиток конкурентного середовища у сфері обігу сприяє збільшенню підприємницької активності господарюючих суб'єктів, збільшуючи тим самим інвестиційну привабливість галузей, що входять до її складу.

Підвищення прозорості економічних, політичних і географічних кордонів неминує призводити до зростання рівня конкуренції в торгівлі, що змушує учасників ринкових відносин шукати шляхи і способи збільшення результативності та підвищення ефективності діяльності, формування все більшого числа конкурентних переваг і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Для того щоб зберегти і зміцнити свої позиції на ринку, підприємству необхідно не лише підтримувати високу конкурентоспроможність, а й постійно її підвищувати. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як одне з найважливіших стратегічних завдань, а фінансовий стан, особливо фінансову стійкість підприємств, – як засіб управління конкурентоспроможністю підприємства на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності підприємств та методичних підходів до їх оцінки досліджували такі зарубіжні науковці, як: Дж. Гелбрейт, Л. Гелловей, Р. Дафт, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, В. Синько, Р. Фатхудинов [1–7] та ін. В їхніх працях розглядаються питання аналізу конкурентних переваг та визначення конкурентної позиції підприємства на ринку, оцінки і напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Наукову проблему оцінки конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування методів її забезпечення розглядали у своїх працях вітчизняні економісти: А. Воронкова, Н. Калюжна, В. Оленко [8], Ю. Іванов [9], І. Маркіна, В. Іванюта [10], О. Затилюк [11]. Питанням оцінки конкурентоспроможності торговельних організацій присвячено праці Р. Лупак [12], А. Мазаракі [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на велику кількість праць і теоретичних джерел, присвячених проблемі підвищення конкурентоспроможності, система показників забезпечення конкурентоспроможності в торгівлі потребує подальшого

вивчення на базі комплексного підходу. У зв'язку із цим доцільним, на нашу думку, видається розгляд питань оцінки конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі з позиції їх взаємної залежності і взаємного впливу. Але це питання не отримало в науковій літературі достатнього висвітлення. Необхідність комплексного підходу до підвищення конкурентоспроможності організації торгівлі визначила мету дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних основ формування показників кількісного виміру конкурентоспроможності та ефективності торговельної організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах до основних соціальних завдань діяльності торговельних організацій можна віднести максимальне задоволення платоспроможного попиту населення, організацію відповідного рівня обслуговування покупців із наданням різноманітних послуг – усе це може бути виконано за рахунок максимізації суми прибутку і, відповідно, за мінімальної величини витрат. Разом із тим підтримка високого рівня обслуговування вимагає витрат, тобто призводить до збільшення суми витрат обігу. Отже, стає актуальною проблема підвищення ефективності, формування та реалізації конкурентних переваг для підвищення конкурентоспроможності.

Ефективність і конкурентоспроможність у торгівлі – одні з найскладніших за змістом і визначенням наукових дефініцій. Існуюча безліч показників зумовила проблему оцінки та кількісного виміру ефективності й конкурентоспроможності в торгівлі. Тому, на нашу думку, актуальністю набуває розроблення методики формування показників ефективності та конкурентоспроможності в торгівлі, що дає змогу однозначно трактувати отримані результати оцінки.

Ефективність діяльності багато в чому визначає конкурентоспроможність конкретної організації. Але разом із тим конкурентоспроможність роздрібних торгових структур не завжди означає досягнення ними прогнозованих показників ефективності. На нашу думку, це відбувається через те, що ефективність характеризує результат(и) за певний період часу, конкурентоспроможність – це наслідок досягнутого результату в конкретний момент часу, що є підсумком, головним чином, ефективності саме в даний момент часу. Тобто, іншими словами, категорії «конкурентоспроможність» властива динамічність, бо жодна організація (у тому числі торгова) не має постійних конкурентних переваг. Катего-

рія «ефективність» цією властивістю не володіє. Однак не завжди підвищення ефективності діяльності означає підвищення конкурентоспроможності. Часто в ситуаціях, коли показники ефективності підвищилися порівняно з попереднім періодом, організація торгівлі може залишатися неконкурентоспроможною по відношенню до основних конкурентів у даний період часу.

Також, на нашу думку, слід зазначити, що часто підвищення економічної ефективності сприяє зниженню соціальної (також можлива зворотна ситуація, коли підвищення соціальної ефективності сприяє зниженню економічної). Вище нами було відзначено, що ефективність може виступати чинником, що визначає конкурентоспроможність у торгівлі (тобто сприяти її зростанню або зниженню). Але в разі підвищення економічної ефективності за рахунок зниження соціальної (і, відповідно, навпаки) може відбуватися і зниження конкурентоспроможності.

Таким чином, відзначимо, що одним із чинників підвищення конкурентоспроможності в торгівлі є дотримання певних пропорцій під час підвищення як соціальної, так і економічної ефективності. Підвищення ефективності здебільшого сприяє підвищенню конкурентоспроможності, і, своєю чергою, конкурентоспроможність може розглядатися як показник того, що економічна ефективність діяльності і/або якість торговельного обслуговування в конкретній організації краще, ніж у конкурентів.

Категорія «ефективність» у загальному вигляді визначена як відношення результату до витрат; загальновизнане визначення конкурентоспроможності має на увазі властивість суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами ринкових відносин. Виходячи з визначень, відзначимо, що в основі категорій «ефективність» і «конкурентоспроможність» у торгівлі лежать показники, що характеризують діяльність тієї чи іншої торговельної організації. Ефективність оцінюється як відношення отриманого результату до витрат, необхідних для отримання бажаного ефекту, конкурентоспроможність ж оцінюється по відношенню до ступеня досягнутого значення організаціями-конкурентами і т. д.

Ефективність може виступати чинником, що визначає конкурентоспроможність (наприклад, фінансова ефективність, ефективність цінової та асортиментної політики, ефективність послуг, що надаються кінцевим споживачам, і т. д.). Водночас багато показників конкурентоспроможності (фінансові, ринкові, показники якості торговельного обслуговування) визначають ефективність торговельних структур. На нашу думку, важливо ще раз акцентувати увагу на тому, що не тільки багато показників конкурентоспроможності можуть визначати ефективність у торгівлі, а й показники ефективності в торгівлі також можуть виступати критеріями оцінки їх конкурентоспроможності, це показує залежність ефективності і конкурентоспроможності в торгівлі.

Таким чином, актуальним видається розроблення єдиних підходів до кількісного виміру конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі, що відбиває залежність і взаємовплив досліджуваних дефініцій.

Залежність і взаємний вплив ефективності та конкурентоспроможності в торгівлі, на нашу думку, створюють фінансовий (або економічний), ринковий і соціальний ефекти. Фінансовий

(або економічний) ефект виражається через збільшення показників прибутку, рентабельності, чистого прибутку, рентабельності товарообігу і т. д. Ринковий ефект визначається збільшенням ринкової частки підприємства. Соціальний ефект (результат) проявляється через збільшення податкових надходжень, скорочення рівня безробіття, задоволення попиту споживачів і т. д.

Серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність й ефективність у торгівлі, відзначимо, що є їх перетин, тобто є чинники, що впливають на обидві категорії, серед яких виділимо правові, конкурентні, економічні, міжнародні, інформаційні, фінансові чинники, що формують якість торговельного обслуговування, та ін.

Однак важливо зазначити, що деякі чинники, що впливають на формування конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі, не роблять скільки-небудь істотного впливу на наявну залежність між цими економічними категоріями. До таких можна віднести: політичні, міжнародні, екологічні, діяльність органів державної влади, зміни на світовому ринку, тобто більшість так званих зовнішніх чинників. Із цього можна зробити такий висновок: конкурентоспроможність є «зовнішньою» характеристикою організації торгівлі (яка показує її положення у зовнішньому середовищі), а ефективність – «внутрішня» характеристика (показує внутрішній стан) торговельної організації.

Отаже, всі виявлені вище прояви ефективності (економічна, соціальна, ринкова) формують таку значущу зовнішню (показує становище організації в зовнішньому середовищі) характеристику, як конкурентоспроможність, і природно, що зміна параметрів ефективності позначиться на конкурентних перевагах і конкурентоспроможності у цілому.

На нашу думку, основними чинниками, що визначають залежність конкурентоспроможності від ефективності в торгівлі, є асортиментна й цінова політика. Відзначимо, що забезпечення високого рівня якості торговельного обслуговування і зростання основних економічних показників у торгівлі значною мірою залежать від повноти і стабільності асортименту товарів і цін на них. Отже, ефективність асортиментної і цінової політики є чинниками, що визначають конкурентоспроможність у торгівлі, а також сприяють створенню економічного, соціального і ринкового ефектів.

Серед принципів формування асортименту товарів виділимо забезпечення його відповідності характеру попиту, який пред'являється споживачами, що сприяє більш повному задоволенню попиту кінцевих споживачів, тобто підвищенню соціальної ефективності в торгівлі. Водночас необхідно врахувати, що повне забезпечення попиту населення необхідними товарами сприяє підвищенню економічної ефективності (у цьому разі мається на увазі досягнення максимально оптимального співвідношення між величиною товарообігу і товарними запасами, що призводить до зниження витрат обігу в торгівлі). Водночас зростання соціально-економічної ефективності сприяє підвищенню конкурентоспроможності в торгівлі. Стійкість асортименту дає змогу скоротити час покупок на пошук і придбання необхідних товарів, зменшити коефіцієнт заміненості або вимушеної покупки інших товарів, підвищити коефіцієнт завершеності покупки, що сприяє підвищенню якості торговельного обслуговування. До того ж серед напрямів підвищення якості торговельного обслуговування можна виділити насиченість споживчого ринку високоякісними товарами.

Таким чином, відповідність асортиментної політики висунутому споживачами попиту сприяє підвищенню як соціальної ефективності в торгівлі (за допомогою підвищення якості торговельного обслуговування), так і економічної ефективності (за допомогою зниження витрат обігу за рахунок досягнення оптимального співвідношення між величиною товарообігу і кількістю товарних запасів).

Як уже було показано вище, взаємозв'язок і взаємодія конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі створюють фінансовий, соціальний і ринковий ефекти. Отже, показники конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі повинні відображати створені ефекти взаємодії досліджуваних дефініцій.

Таким чином, ми пропонуємо сформулювати чотири блоки показників конкурентоспроможності та ефективності в торгівлі: фінансово-економічні показники і показники якості торговельного обслуговування, показники ефективності асортиментної політики та ринкова частка підприємства. Ці показники будуть взаємно доповнювати один одного, показуючи, наскільки показники економічної та соціальної ефективності впливають на рівень конкурентоспроможності торгової організації. Кожен блок показників, що розглядається окремо, лише створює передумови для підвищення загальної конкурентоспроможності організації торгівлі, створює окрему конкурентну перевагу, і тільки в сукупності обидва названих блоки показників дають змогу судити про підвищення рівня конкурентоспроможності організації у цілому.

Формування фінансово-економічних показників конкурентоспроможності, заснованих на даних бухгалтерського балансу, звітів про фінансові результати, рух грошових коштів, дає змогу побачити реальний економічний стан (якщо аналізується торговельна мережа, то всій торговій мережі, а не окремих магазинів). У блок фінансово-економічних показників ми пропонуємо включити наступні складові елементи:

- показники, що характеризують динаміку зміни економіко-фінансових результатів діяльності;
- показники, що характеризують якість економічних (у першу чергу фінансових) результатів діяльності;
- систему показників ділової активності.

Перша група показників відображає дані бухгалтерського балансу і звіту про прибутки і збитки, включаючи такі критерії:

- товарообіг;
- собівартість реалізованої продукції;
- валовий прибуток;
- прибуток (збиток) від продажу;
- прибуток (збиток) до оподаткування;
- податок на прибуток;
- чистий прибуток.

Друга група показників відображає якість економічних (фінансових) результатів діяльності роздрібних торгових мереж і містить такі критерії:

- частку собівартості у виручці;
- частку валового прибутку у виручці;
- частку витрат по звичайних видах діяльності у виручці.

Третя група відображає показники ділової активності роздрібних торгових мереж і містить традиційні критерії:

- оборотність активів;
- оборотність оборотного капіталу;
- оборотність власного капіталу;
- фондвіддача;
- оборотність дебіторської заборгованості;
- показники рентабельності.

Наступний блок показників (відповідно до запропонованої методики) – це показники якості торговельного обслуговування. У цьому дослідженні під показниками якості торговельного обслуговування маємо на увазі комплекс характеристик, спрямованих на надання можливості з найменшими витратами часу і найбільшими зручностями придбати в магазині необхідні товари. Показники якості торговельного обслуговування формують комплексну якісну характеристику роздрібних торгових мереж; оцінка якості торговельного обслуговування дає змогу багато в чому оцінити соціальну ефективність діяльності торгових організацій.

Якість торгового обслуговування є конкурентною перевагою, одним з інструментів конкурентної боротьби, тому в умовах ринкової конкуренції від неї залежить як ефективність торгової діяльності, так і конкурентоспроможність будь-якої організації. Якість торгового обслуговування притаманний певний дуалізм. З одного боку, якісне торговельне обслуговування передбачає комплексне обслуговування споживачів, надання їм різноманітних послуг, з іншого – це обслуговування процесів переміщення товарів і створення умов для якісного обслуговування споживачів. Тому пропонуємо такі показники:

- коефіцієнт стійкості асортименту товарів;
- дотримання технології обслуговування споживачів;
- витрати часу споживачів на одну покупку;
- рівень кваліфікації співробітників торгового залу;
- організація торговельної реклами та інформації;
- надання покупцям додаткових послуг;
- коефіцієнт завершеності покупки;
- організація роботи касових вузлів.

Інтегральний показник конкурентоспроможності роздрібних торговельних структур пропонується розраховувати за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^n K_{ai} * q_i + K_{fi} * q_j + K_{ko} * q_o + K_{re} * q_e, \quad (1)$$

де K_{ai} – ефективність асортиментної політики;

K_{fi} – фінансовий стан організації;

K_{ko} – якість торгового обслуговування;

K_{re} – ринкова частка організації;

q_i, q_j, q_o, q_e – вагомість одиничних показників.

Ця методика враховує специфіку торговельної галузі: фінансово-економічні показники свідчать про ефективність діяльності торгових мереж (рентабельність, товарообіг, ліквідність, забезпеченість власними коштами і т. д.), показники якості торговельного обслуговування та ефективності асортиментної політики можна розглядати, з одного боку, як показник задоволення попиту споживачів, а з іншого – як показник ефективності надаваних підприємством послуг.

Висновки. У результаті дослідження виявлено залежність конкурентоспроможності від ефективності торговельних організацій. Через управління різними частинами ефективності можливо впливати і регулювати конкурентоспроможність тієї чи іншої роздрібною організації торгівлі. Взаємний вплив даних категорій у торгівлі запропоновано розглядати через створення економічного, соціального і ринкового ефектів. Запропонована автором методика дає змогу провести комплексну кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності та ефективності торговельної організації та виявити «вузькі» місця в її діяльності. Основу конкурентних переваг торговельної організації становлять якість торгового обслуговування та ефективність асортиментної політики.

Список використаних джерел:

1. Гэлловей Л. Операционный менеджмент: Принципы и практика; пер. с англ. С. Жильцова. СПб.: Питер, 2001. 319 с.
2. Дафт Р. Менеджмент; 8-е изд.; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. СПб.: Питер, 2010. 800 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 2006. 296 с.
4. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова; 2-е изд. СПб.: Питер, 2010. 720 с.
5. Портер М. Международная конкуренция; пер. с англ. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
6. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия. Стандарты и качество. 2000. № 4. С. 54–59.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. 892 с.
8. Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Оленко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2008. 512 с.
9. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: монография. Харьков, 1997. 267 с.
10. Маркіна І.А., Іванюта В.Ф., Іванюта П.В. Методологічне забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах вступу України в СОТ і ЄС: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 167 с.
11. Затильна О. Управління конкурентоспроможністю підприємства при виході на зовнішній ринок на основі систематичного підходу. Управління в сучасних умовах: новітні підходи та проблеми практики. Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 210 с.
12. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2008. 21 с.
13. Мазаракі А.А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне право: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.

Цыбульская Э. И.

Лиганенко К. Э.

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ В ТОРГОВЛЕ**

Резюме

В статье исследована взаимосвязь категорий эффективности и конкурентоспособности торговой организации. Сделан вывод о зависимости конкурентоспособности от эффективности торговой организации. Предложено оценить конкурентоспособности торговой организации в четырех направлениях, как эффективность ассортиментной политики, финансово-экономические показатели деятельности, качество торгового обслуживания, рыночная доля.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, финансово-экономические показатели, качество торгового обслуживания, ассортиментная политика, рыночная доля.

Tsybulska E. I.

Liganenko K. E.

Kharkov University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

**METHODOLOGICAL BASES FOR FORMING COMPETITIVENESS
AND EFFICIENCY INDICATORS IN TRADE**

Summary

The article deals with the relationship between the categories of efficiency and competitiveness of the trade organization. It is concluded that the competitiveness depends from the effectiveness of the trade organization. It is suggested to estimate trade organization competitiveness in four areas: the efficiency of the assortment policy, financial and economic performance indicators, quality of trade services, market share.

Key words: competitiveness, efficiency, financial and economic indicators, quality of trade services, assortment policy, market share.

УДК 658.8

Чумак Л. Ф.
Калініна О. О.
Шевцов Д. С.

Українська інженерно-педагогічна академія

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання сутності управління маркетинговою діяльністю підприємства, наведено основні принципи та функції управління маркетинговою діяльністю. Визначено основні сучасні підходи до управління маркетинговою діяльністю: системний, процесний, комплексний, організаційний, комунікаційний; етапи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. Запропоновано шляхи щодо підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Ключові слова: маркетинг, управління, управління маркетинговою діяльністю, підходи до управління, маркетинговий менеджмент.

Постановка проблеми. Підприємства України в останні роки опинилися в колі проблем, що потребують негайного вирішення. Передусім це підвищення конкурентоспроможності, що дасть змогу підприємствам закріпитися на ринку та інтегруватися в європейський економічний простір. Поняття конкурентоспроможності підприємства та вирішення проблем її підвищення тісно пов'язані з можливостями сучасного маркетингу. Швидкі зміни у зовнішньому середовищі зобов'язують підприємства реагувати на них: досліджувати, прогнозувати, розробляти механізми адаптації та гнучку політику маркетингу (цінову, товарну, просувну, розподільчу), виробництва, управління. Кожне управлінське рішення на підприємстві приймається на базі обґрунтованих пропозицій, в основі яких знаходяться результати маркетингових досліджень. Ефективне управління маркетинговою діяльністю на підприємстві пришвидшує досягнення встановлених цілей та вирішення поточних і стратегічних питань щодо господарчої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню маркетинговою діяльністю як елементу системи менеджменту на підприємстві, як раніше, так й сьогодні приділяється багато уваги з боку як зарубіжних та вітчизняних учених. Проблеми визначення та підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємства висвітлено в роботах Л.В. Балабанової, А.В. Войчак, С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Ф. Котлера, К. Макконнелла, М. Мескона, В.П. Пилипчука, А.О. Старостиної, О.С. Телетова, Е. Уткіна та ін. У наукових працях провідних учених досліджується та аналізується сутність поняття «управління маркетинговою діяльністю», визначаються проблеми формування системи та механізму управління маркетинговою діяльністю на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак постійні зміни у зовнішньому середовищі вимагають подальших досліджень теоретичних засад та розроблення дієвих практичних пропозицій щодо впровадження нових інструментів та засобів підвищення ефективності маркетингової діяльності для поліпшення результативності діяльності підприємства та досягнення стратегічних цілей.

Мета статті полягає у визначенні та висвітленні актуальних для підприємств України аспектів управління маркетинговою діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо розглядати маркетинг із погляду управлінської концепції, то можна вважати, що головним завданням маркетингу є забезпечення конкурентоспроможності за рахунок ринкової орієнтації всіх систем підприємства: виробничої, управлінської, збутової, вивчення потреб споживачів із метою їх задоволення та отримання прибутку.

Управління маркетинговою діяльністю підприємства як процес включає розроблення комплексу послідовних маркетингових дій, що спрямовані на впровадження та реалізацію принципів (рис. 1) маркетингу, його функцій (рис. 2) та мають за мету повне задоволення потреб та бажань споживачів і, як наслідок, отримання прибутку не нижче, ніж заплановано.



Рис. 1. Основні принципи маркетингу

Джерело: складено за [1]

Слід відзначити, що існує різниця між поняттями «управління маркетинговою діяльністю» та «маркетинговий менеджмент». Сутністю маркетингового менеджменту є прийняття маркетингової філософії бізнесу, яка поширюється і на маркетингову діяльність, і на виробничу, і на організаційну, і на мотиваційну та на інші складники господарчої діяльності підприємства. Тому управління маркетинговою діяльністю є складником системи маркетингового менеджменту, але є базовим, на результатах якого приймаються рішення, формується політика підприємства за іншими напрямками.

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві передбачає впровадження системи заходів довгострокового (стратегічного) та короткострокового (тактичного і поточного) характеру, що спрямовані на ефективну діяльність на ринку, зміцнення ринкових позицій за рахунок усебічного задоволення потреб і бажань споживачів і, як наслідок, отримання запланованого прибутку [2]. Управління маркетинговою діяльністю підприємства схематично наведено на рис. 3.

У процесі управління маркетинговою діяльністю формується система ефективного комплексу маркетингу, що сприяє та реалізує позитивний вплив підприємства на споживача, створює позитивно діюче внутрішнє маркетингове середовище, мотивує керівництво та персонал на прийняття та освідомлення нового світогляду і цінностей підприємства, стратегічних і тактичних маркетингових цілей, необхідності всебічного, повного задоволення потреб споживачів та прогнозування виникнення нових бажань, збільшення кількості клієнтів підприємства.

На сучасному етапі до основних підходів до управління маркетинговою діяльністю відносять системний, процесний, комплексний, організаційний, комунікаційний.

Застосування системного підходу базується на створенні моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві (рис. 4), в основі якої знаходиться певна структурно-логічна конструкція, завдання якої – опис, оптимізація управління маркетинговою діяльністю, зв'язків і співвідношення її елементів [4].

Під час використання процесного підходу орієнтуються на оптимізацію внутрішніх маркетингових інформаційних потоків із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Комплексний підхід передбачає дослідження та аналіз потреб споживачів, виявлення потенційних цільових ринків, розроблення товарів та цінової політики, вибір ефективних засобів розподілу та просування продукції підприємства.

Принципи соціально-етичного маркетингу реалізуються в організаційному підході, що сприяє

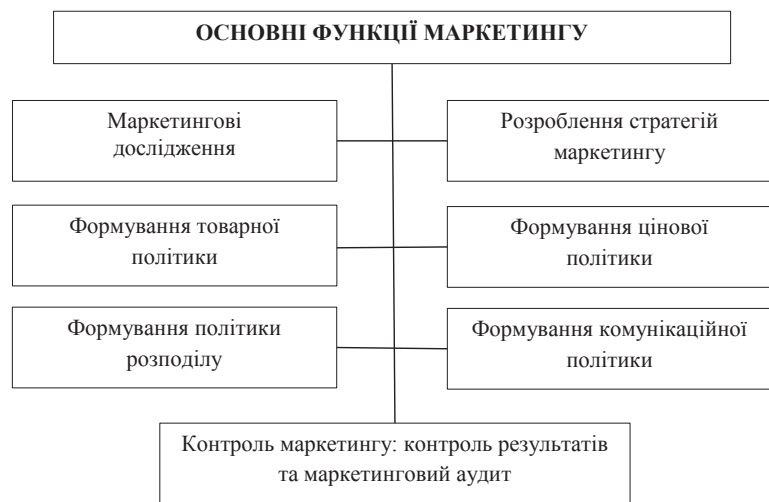


Рис. 2. Основні функції маркетингу

Джерело: складено за [1]



Рис. 3. Управління маркетинговою діяльністю підприємства

Джерело: складено за [3]

швидкій реакції на зміни зовнішнього середовища та адаптації до нових умов, а це, своєю чергою, сприяє всебічному задоволенню потреб і бажань споживачів та забезпечує отримання комерційного ефекту [4].



Рис. 4. Модель управління маркетинговою діяльністю підприємства

Джерело: складено за [5]

У сучасних умовах особливо важливим є використання зворотного зв'язку з ринком – саме це й передбачає комунікаційний підхід, що орієнтується на будівництво інформаційного потоку в режимі реального часу, що сприяє оптимізації та підвищенню ефективності маркетингової діяльності на підприємстві.

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві відбувається за такими етапами.

1. Проведення ситуаційного аналізу: дослідження стану підприємства, виявлення тенденцій розвитку, формування прогнозів.

2. Установлення цілей та формування завдань маркетингу.

3. Планування та реалізація маркетингової діяльності за елементами комплексу маркетингу (продукт, ціна, просування, розподіл).

4. Контроль результатів та маркетинговий аудит.

Слід звернути увагу на те, що під час планування маркетингової діяльності повинна бути стратегічна орієнтація, а не тільки врахування потенціалу підприємства – його внутрішніх можливостей, резервів і ресурсів.

До проблем управління маркетинговою діяльністю підприємства можна віднести те, що постійно доводиться мати справу з багатьма неконтрольованими змінними у зовнішньому маркетинговому середовищі, як тими що надають можливості, так і з тими, що ускладнюють діяльність і існування на ринку (зовнішні загрози). Безперервний аналіз чинників і змін зовнішнього середовища сприяє уникненню загроз та використанню можливостей. Допомогою у цьому виступає маркетинговий аудит, який також повинен бути постійним та

безперервним. Під час проведення аудиту маркетингової діяльності підприємства найбільш часто використовують такі методи, як SWOT-аналіз, метод компанії Boston Consulting Group (BCG), метод компанії General Electric (GE).

Особливим завданням ефективного управління маркетинговою діяльністю є сприяння економічній безпеці підприємства. Елементом системи економічної безпеки підприємства є маркетинговий складник, що, своєю чергою, включає комплекс організаційних, управлінських, економічних, мотиваційних та правових інструментів і засобів балансування та погодження інтересів підприємства з інтересами чинників зовнішнього мікросередовища: споживачів, посередників і контактних аудиторій. Результатом є отримання прибутку підприємством, досягнення та утримання конкурентних позицій, оволодіння планованою часткою ринку, що гарантує підприємству економічну безпеку.

Сьогодні ще однією важливою проблемою управління маркетинговою діяльністю на підприємстві є кадрове забезпечення: перевага віддається формуванню фахівців на підприємстві, частіше без спеціальної фахової освіти.

Досить часто на підприємствах, незважаючи на те що назва «комплекс маркетингу» говорить сама за себе, увагу приділяють окремим складникам під час прийняття управлінських рішень, що знижує ефективність маркетингової діяльності та виключає ефект синергії.

Крім подолання цих проблем, вітчизняним підприємствам для вдосконалення управління маркетинговою діяльністю необхідне формування таких служб маркетингу, які б мали можливість проводити ефективну роботу за всіма елементами ком-

плексу маркетингу а також спроможні були б розробляти та реалізовувати маркетингову стратегію підприємства [6].

Безумовно, формуванню такої повноцінної маркетингової служби передують діагностика та оцінка керівництвом сукупності чинників, таких як розмір підприємства, обсяг виробництва або діяльності, кадровий потенціал та рівень підготовки персоналу, рівень диференціації, ефективність взаємозв'язків підрозділів та здійснення маркетингової діяльності фірми. Формування маркетингової структури пов'язане з метою підприємства та відбувається для кожного підприємства індивідуально та самостійно.

В умовах сучасної жорсткої конкуренції на ринку та швидких змін у зовнішньому маркетинговому середовищі управління маркетинговою діяльністю повинно враховувати такі цілі підприємства, як забезпечення виживання в умовах економічної кризи, високої інфляції, миттєвої адаптації до змін.

Сучасними шляхами адаптації можна вважати прискорення темпів розроблення нової інноваційної продукції, підвищення агресивності мар-

кетингової діяльності та достовірності ринкових прогнозів, перехід до маркетингу довгострокових відносин, дослідження та прогнозування змін потреб споживачів та малозатратне, своєчасне корегування маркетингової стратегії.

Висновки. Управління маркетинговою діяльністю в сучасних умовах для вітчизняних підприємств є складним завданням. Коло проблем, які потрібно вирішувати підприємствам, дуже широке. Створення конкурентоспроможності – основна життєво важлива мета. Без ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства досягти її неможливо. Створення дієвої системи управління маркетинговою діяльністю повинне спиратися на сучасні провідні досягнення та розробки у сфері маркетингу, що добре зарекомендували себе, вдало адаптувати їх до потреб конкретного підприємства. Формування ефективних маркетингових служб підприємства, використання висококваліфікованих фахівців у галузі маркетингу сприятимуть проявленню синергетичного ефекту діючої системи управління маркетинговою діяльністю та прискоренню досягнення стратегічних цілей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2002. 705 с.
2. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ.; 3-е изд. М.: Вильямс, 2017. 672 с.
3. Шумейко А.К., Шумейко А.К. Маркетинг у малому бізнесі. К.: ЦУЛ, 2009. 71 с.
4. Коноплянникова М.А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 17. С. 332–336.
5. Шиманська А.А. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: економічний та філософський підходи. Економіка: реалії часу. 2015. № 3(19). С. 166–171. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>.
6. Палка І.М. Вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. Ефективна економіка. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4498>.

**Чумак Л. Ф.
Калинина Е. О.
Шевцов Д. С.**

Украинская инженерно-педагогическая академия

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности управления маркетинговой деятельностью предприятия, приведены основные принципы и функции управления маркетинговой деятельностью. Определены основные современные подходы к управлению маркетинговой деятельностью: системный, процессный, комплексный, организационный, коммуникационный; этапы управления маркетинговой деятельностью на предприятии. Предложены пути по повышению эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, управление, управление маркетинговой деятельностью, подходы к управлению, маркетинговый менеджмент.

**Chumak L. F.
Kalinina E. A.
Shevtsov D. S.**

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

ACTUAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Summary

The theoretical questions of the essence of management of marketing activity of the enterprise are investigated, the basic principles and functions of management of marketing activity are given. The basic modern approaches to management of marketing activity are defined: system, process, complex, organizational, communication; stages of management of marketing activity at the enterprise. Proposed ways to increase the efficiency of management of marketing activities of the enterprise.

Key words: marketing, management, management of marketing activities, approaches to management, marketing management.

УДК 330.341.1

Шапуров О. О.

Запорізька державна інженерна академія

СТАН ІННОВАЦІЙ ТА ЕФЕКТИВНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано основні проблемні аспекти металургійних підприємств виходячи з думок науковців. Розглянуто статистичну інформацію щодо металургійних підприємств, які займаються та впроваджують інноваційну діяльність. Проаналізовано витрати на інноваційну діяльність металургійних підприємств країни. Досліджено проблемні аспекти динаміки та структури фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств країни. Систематизовано проблемні аспекти інноваційного розвитку металургійних підприємств країни та сформовано механізми виходу з процесу інноваційної стагнації.

Ключові слова: інновації, інноваційна стагнація, модернізація, фінансування, витрати.

Постановка проблеми. У сучасних стагнаційних умовах господарювання діє більш ніж 1,9 млн. суб'єктів господарювання, у тому числі 1,2 млн. підприємства промисловості (96,1% із них – суб'єкти малого підприємництва). Всі ці суб'єкти створюють 2,9 млрд. грн. ВВП, у тому числі на промисловість припадає 35% валової доданої вартості.

Промисловість України є провідною галуззю країни та забезпечує левову часту експорту. На жаль, за період 2014–2016 рр. найголовніша галузь національної економіки несе збитки в обсязі 24,7 млрд. грн., 27,5% суб'єктів господарювання є збитковими.

Основними галузями промисловості є металургія та машинобудування, вони відповідно займають 15,6% та 6,4% обсягу реалізованої продукції промисловості.

Металургія є провідним напрямом діяльності старопромислових депресивних міст, таких як Запоріжжя, Кривий ріг, Маріуполь, Макіївка, Нікополь та ін.

Металургійна промисловість є однією з базових галузей сучасного індустріального суспільства та належить переважно до III–IV технологічних укладів. На етапах раннього капіталізму металургійне виробництво стало провідним видом діяльності як у технологічному прогресі, так і в економічній діяльності. Воно було лідером у технологіях, організації виробництва, оплаті праці, організаційно-правових формах виробництва.

Але слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку привабливими напрямами для країн ЄС є третинний сектор економіки, нанотехнології, мікроелектроніка, біотехнології, космічне машинобудування.

Вироби металургійних процесів є сировинними продуктами, які не повинні спрямовуватися на експорт, а використовуватися для внутрішнього споживання та створення кінцевого продукту.

На нашу думку, можна виділити основні пункти на захист металургійного виробництва:

1) Щорічна світова потреба у сталі – 1,5 млрд. т, чавуну – 1,6 млрд. т. Це величезний ринок, на якому вітчизняні підприємства за рахунок конкурентних переваг (дешевих ресурсів та робочої сили) займають та займатимуть у майбутньому значний сегмент ринку.

2) Згідно зі статистичними даними за 2016 р., у металургійному виробництві зайнято 160,4 тис. осіб. Ця галузь дає значні показники зайнятості в країні та левову частку податків із заробітної плати працівників.

3) Національне господарство країни має значні обсяги корисних копалин: залізні та марган-

цеві руди, енергетичне вугілля, що забезпечить подальший розвиток металургійного виробництва.

Отже, сталий розвиток металургійного виробництва, підтримка інноваційних перетворень є основою добробуту країни та зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виробничого потенціалу, інноваційних аспектів та модернізації металургійних підприємств вивчали вітчизняні вчені та науковці: О. Алімов, О. Амоша, Є. Афанасьєв, В. Гончар, Т. Загорська, Ю. Кіндзерський, Р. Лепа, В. Мазур, В. Нусінов та ін.

О. Амоша запропонував пріоритетні напрями державної політики в металургійній галузі, здебільшого вони пов'язані з енергозбереженням та розвитком внутрішнього ринку. Інновації в його праці проаналізовано поверхнево [1, с. 56].

У науковій праці В. Гончар розкрито виробничий потенціал чорної металургії та виділено основні її проблеми, але вирішення інноваційного характеру практично не зустрічається [3].

Т. Загорська розглядає проблеми розвитку гірничо-металургійного комплексу України під кутом зору стану і перспектив розвитку ринку металопродукції [4, с. 97].

Частково інноваційний шлях розвитку металургійної галузі пропонується науковцями В. Мазуром, В.Я. Нусіновим [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях зазначених учених немає системної концепції сталого розвитку металургійних підприємств на основі механізмів розвитку інноваційної активності, тому вищезгаданий напрям є актуальним питанням сьогодення.

У сучасних умовах господарювання підприємства металургії стикаються з багатьма проблемами функціонування. Значні виробничі витрати, енергомісткість призводять до збитковості та вимивання оборотного капіталу. Зношеність та моральна застарілість основних засобів, брак капітальних інвестицій не дають можливості підвищувати якість продукції на виході. Постійна нехватка людських ресурсів на металургійних підприємствах у зв'язку зі значними міграційними процесами в країні призводить до зниження продуктивності праці.

Вищезгадані проблеми – це результат інноваційної стагнації металургійних підприємств. На тривалому відрізку часу в металургійній промисловості йде споживання ресурсів без розвитку науки та техніки. Приватний бізнес не вважає за необхідне фінансувати наукові розробки, створювати передові технологічні процеси та продукти.

Мета статті полягає в аналізі стану інноваційного розвитку металургійних підприємств країни та формуванні основних механізмів вирішення

проблем, які склалися. Мета статті розкривається через вирішення таких завдань:

- аналіз основних проблемних аспектів металургійних підприємств виходячи з думок науковців;
- розкриття та обґрунтований розгляд статистичної інформації щодо металургійних підприємств, які займаються та впроваджують інноваційну діяльність;
- аналіз витрат на інноваційну діяльність металургійних підприємств країни;
- дослідження проблемних аспектів динаміки та структури фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств країни;
- систематизацію проблемних аспектів інноваційного розвитку металургійних підприємств країни та формування механізмів виходу з процесу інноваційної стагнації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку металургійні підприємства є активними учасниками інтеграційних процесів української національної економіки у світове господарство. Країною щорічно виробляється більше ніж 20 млн. т чавуну, 11 млн. т сталі, 11–14 млн. т напівфабрикатів безперервного лиття, 1–2 млн. т трубної продукції. Динаміку виробництва наведено в табл. 1.

Виходячи з табл. 1, можна простежити спадні тенденції виробництва чавуну (майже у 2 рази); сталі (у 4 рази), трубного прокату (у 6,5 рази).

У публікаціях вітчизняних науковців можна знайти багато пояснень занепаду та стагнаційних тенденцій галузі.

На думку О. Амоші, проблеми металургійної галузі криються у такому:

1) Проблеми виробничого характеру, оновлення основних засобів, енергозбереження та матеріаломості:

- виробничо-технологічна та продуктова структура галузі значно відстає як від середньосвітового рівня, так і від характеристик провідних виробників і найближчих конкурентів;
- підприємства металургії мають високі показники матеріало- та енергоємності;
- модернізація українських підприємств здійснюється переважно шляхом закупівлі закордонного обладнання та засобів автоматизації, часто вже не випробуваних на практиці.

2) Проблеми інновацій та наукових досліджень:

- у результаті низького технологічного рівня металургійних підприємств експорт більше ніж на 50% становить металопродукція низьких переліків: чавун у чушках, злитки, напівфабрикати з нелегованої сталі, відходи і лом чорних та кольорових металів;

– металургійні підприємства, які знаходяться у приватній власності, практично не фінансують науково-дослідні роботи. У ГМК недостатньо використовуються навіть результати вітчизняних високоефективних розробок, створених за рахунок держави. Нині вітчизняні вчені фактично не мають доступу до реальних об'єктів промисловості, що значною мірою обмежило потенційні можливості практичної реалізації передових досягнень вітчизняної науки [1, с. 56].

В. Ляшенко стверджує, що основними недоліками функціонування металургійних підприємств країни є: робота за спотовим контрактам, що призводить до втрат фінансових ресурсів та збитковості; вплив кон'юнктури зовнішнього ринку металопродукції на експортний потенціал галузі країни [2, с. 207].

На думку В.В. Гончара, основні недоліки металургійної галузі країни: структурна недосконалість і технологічне відставання; значна зношеність основних виробничих фондів або устаткування терміном вище нормативного, швидке зростання матеріальних витрат, які значно перевищують поточну ціну, складні соціальні проблеми – переважна більшість підприємств є містоутворюючими, що призводить до серйозних ускладнень [3].

Проаналізувавши думку В. Мазура, можна стверджувати, що основними характеристиками галузі є:

- безсистемність та безконтрольність управління підприємствами металургійної галузі. Держава не має права власності на підприємства, а приватні особи ліквідовують виробництва, зупиняють підприємства, стратегічні активи виводяться з державної власності, послаблюючи промисловий потенціал;
- заводська собівартість багатьох видів металопродукції через багаторічне ігнорування необхідності модернізації устаткування і технологічного переоснащення виробництва виявилася набагато вищою, ніж ціна такого, і навіть більш якісного, металу на світовому ринку [5].

Т. Загорська виділяє такі проблемні пункти металургійної галузі:

- виробництво продукції з низьким ступенем обробки не може бути довготривалим, тому що пов'язане з низькоефективним споживанням ресурсів і створенням надмірного негативного навантаження на оточуюче середовище;
- чорна металургія України споживає 30% палива і 33% електроенергії від загального їх споживання у промисловості. Частка витрат на паливо й електроенергію у собівартості товарної продукції металургії становить в Україні 40–60% залежно від виду виробництва, тоді як у США, ФРН, Японії – тільки 28,5% [4, с. 96].

Таблиця 1

Виробництво окремих видів продукції металургійного виробництва

Рік	Чавун переробний і дзеркальний у чушках, болванках чи формах первинних інших	Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям	Напівфабрикати, отримані безперервним литтям	Труби та трубки, профілі порожнисті зі сталі
1990	41,9	48,5	4,1	6,5
2000	25,3	25,8	6,0	1,7
2010	27,3	17,5	15,8	2,0
2011	28,9	17,6	17,8	2,4
2012	28,5	16,6	16,9	2,2
2013	29,1	15,1	18,1	1,8
2014	24,8	12,7	14,7	1,6
2015	21,9	11,2	11,9	1,0
2016	23,6	11,2	13,2	1,0

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Таким чином, усі проблеми зводяться до інноваційної бездіяльності металургійних підприємств. На тривалому відрізку часу в металургійній промисловості йде споживання ресурсів без розвитку науки та техніки. Приватний бізнес не вважає за необхідне фінансувати наукові розробки, створювати наукові об'єднання та випускати модернізовану, науково обґрунтовану та якісну продукцію.

За останні п'ять років кількість підприємств металургії, які займаються інноваційною діяльністю, зменшилися на 64 од., майже на 50%. Питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, у загальній кількості металургійних підприємств становить лише 15–18%.

На жаль, із металургійних підприємств країни, які займаються інноваційною діяльністю, лише 26–30% витрачають кошти на внутрішні та зовнішні НДР, а майже 70% – просто на придбання обладнання [6, с. 85; 7, с. 83].

Характеристику металургійних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, наведено в табл. 2.

Практично можна стверджувати, що з 366 од. металургійних підприємств реальною науково-дослідною роботою займаються тільки 18 (4%).

Із розглянутих металургійних підприємств тих, що впроваджують їх у реальне виробництво, ще менше.

У 2017 р. із 69 од. металургійних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, впроваджують нововведення тільки 87% (60 од.).

Із металургійних підприємств країни, які впроваджують інновації, 73% впроваджують інноваційні процеси, 53% – інноваційні продукти. Причому продукти підприємств металургійної галузі лише у 15–25% випадках нові для ринку [6, с. 94; 7, с. 103].

Характеристику металургійних підприємств, які впроваджують інновації, наведено в табл. 3.

Поряд із показниками загальними також зазнали зменшення обсяги витрат. Порівнюючи 2017 р. з 2013 р., загальний обсяг витрат металургійних підприємств країни за напрямками інноваційної діяльності зменшився на 137,994 млн. грн. (12,6%).

Найбільше зменшення витрат припало на зовнішні НДР – 53,7%, інші зовнішні знання – 69,9% та іншу інноваційну діяльність – 96,1%.

Показники витрат на інноваційну діяльність металургійних підприємств країни наведено в табл. 4.

Таблиця 2

Характеристика металургійних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, од.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Відх. (+,-)	Темп зр., %	Темп пр., %
Кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю (за напрямками інноваційної діяльності), од.	133	138	65	73	69	-64	51,9	-48,1
<i>з них витрачали кошти</i>								
на внутрішні НДР	21	23	13	21	9	-12	42,9	-57,1
на зовнішні НДР	16	15	11	18	9	-7	56,3	-43,8
на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	81	78	40	53	48	-33	59,3	-40,7
інші зовнішні знання	5	7	1	10	4	-1	80,0	-20,0
Інше	11	10	16	28	10	-1	90,9	-9,1

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Таблиця 3

Характеристика металургійних підприємств, які впроваджують інновації

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Відх. (+,-)	Темп зр., %	Темп пр., %
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од.	113	110	54	72	60	-53	53,1	-46,9
– впроваджували інноваційні процеси	62	41	36	53	44	-18	71,0	-29,0
з них маловідходні, ресурсозберігаючі	56	10	17	28	27	-29	48,2	-51,8
– впроваджували інноваційні види продукції	61	55	36	58	32	-29	52,5	-47,5
з них нові для ринку	9	13	7	15	7	-2	77,8	-22,2

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Таблиця 4

Витрати на інноваційну діяльність металургійних підприємств країни

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Відх. (+,-)	Темп зр., %	Темп пр., %
Загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, тис. грн.	1091243	466574	7901346	14478749	953249	-137994	87,4	-12,6
<i>у тому числі</i>								
– внутрішні НДР	73698	51728	15046	36617	55902	-17797	75,9	-24,1
– зовнішні НДР	17698	5021	6185	135673	8202	-9496	46,3	-53,7
– придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	739755	279459	7868031	13980968	877820	138065	118,7	18,7
– інші зовнішні знання	4811	118	19	5487	1447	-3364	30,1	-69,9
– інше	255280	130248	12064	320003	9878	-245402	3,9	-96,1

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Змінилася структура фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств.

Якщо протягом 2013–2016 рр. металургійні підприємства фінансувалися на 88–99% за рахунок власних джерел, то в 2017 р. у структурі збільшився відсоток позикових та державних коштів (29,4%) [6, с. 90; 7, с. 94].

Динаміку та структуру фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств країни наведено в табл. 5.

Найбільш важливий показник будь-якої діяльності, у тому числі інноваційної, є абсолютний результат.

Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції збільшилася на 37 од. (10,5%). Зменшилася майже вдвічі кількість упроваджених нових технологічних процесів (на 44,8%).

Обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився на 3 038 354 тис. грн. (54,6%). Позитивне в реалізованій інноваційній продукції те, що продукція, нова для ринку, становила майже 25% та збільшилася за останні п'ять років майже у 2,5 рази.

Показник реалізації інноваційної продукції за межі України має негативні тенденції зниження. Абсолютний показник 2017 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 2 215 155 тис. грн. (53,7%) [6, с. 102].

Результати інноваційної діяльності металургійних підприємств країни наведено в табл. 6.

Таким чином, проаналізувавши стан інноваційної активності підприємств металургійної галузі, можна зробити такі висновки:

1) За останні п'ять років відбулося зменшення майже вдвічі металургійних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Якщо в подальшому відбуватимуться такі тенденції, суб'єкти господарювання просто будуть закуповувати новітнє обладнання та передові технології.

2) Реальною науково-дослідною роботою займаються тільки 4% металургійних підприємств, або 18 од. із 366 од. загальної кількості.

3) Не всі підприємства металургійної галузі, які займаються інноваціями, їх упроваджують. До впровадження доходять тільки 87%.

4) Приватний бізнес не вважає за необхідне фінансувати наукові розробки, створювати наукові об'єднання та випускати модернізовану, науково обґрунтовану та якісну продукцію. Підтверджують це загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності металургійної галузі країни. З кожним роком у структурі фінансування більшу питому вагу мають держава та позикові джерела. На 2017 р. пропорція структури фінансування становить 70/30.

Основні механізми вирішення проблеми інноваційної стагнації:

1) формування обмежень або квот державою на ввезення передових технологій та обладнання для металургійних підприємств;

2) розвиток співробітництва науково-дослідних інститутів, ВНЗ із приватним сектором металургійної галузі та звільнення від податкового тягаря створених ними нововведень;

3) створення державних програм розвитку інновацій та залучення до них банківських установ із пільговими позиковими ресурсами;

4) створення інноваційного фонду розвитку металургійних підприємств на державному рівні. Необхідно встановити інноваційний податок на товарообіг металургійних підприємств у розмірі 0,1%. У результаті отримаємо значні кошти. Якщо розрахувати цей податок виходячи з даних 2014–2016 рр., це відповідно 237 млн. грн., 278 млн. грн., 317 млн. грн. Фактично інноваційний фонд становитиме третину від загального фінансування інноваційних розробок металургійної галузі країни;

5) державне фінансування інноваційного розвитку металургійної галузі у розмірі 1–2% від ВВП. Стимулювання створення у структурі металургійних підприємств відділів або секторів інноваційного розвитку, відновлення експериментальних цехів за державні кошти.

Висновки. У сучасних кризових умовах економіки металургійні підприємства мають багато проблем різного характеру, що складалися роками: значна матеріалоемність та енергоєм-

Таблиця 5

Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності металургійних підприємств країни

Показники	2013		2014		2015		2016		2017	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, тис. грн.	1091243	100,0	466574	100,0	7901346	100,0	14478749	100,0	953249	100,0
<i>у тому числі за рахунок</i>										
– власних джерел	962841	88,2	436511	93,6	7891689	99,9	14264074	98,5	673217	70,6
– державного бюджету та позикових джерел	128402	11,8	30063	6,4	9657	0,1	214675	1,5	280032	29,4

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

Таблиця 6

Результати інноваційної діяльності металургійних підприємств країни

Показники	2013	2015	2017	Відх. (+,-)	Темп зр., %	Темп пр., %
Кількість найменувань упроваджених інноваційних видів продукції, од.	352	324	389	37	110,5	10,5
Кількість упроваджених нових технологічних процесів, од.	221	122	122	-99	55,2	-44,8
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн.	6694393	6174632	3656040	-3038354	54,6	-45,4
– продукція, що була новою для ринку	367312	150249	913183	545871	248,6	148,6
– продукція, що була новою тільки для підприємства	6327081	6024383	2742857	-3584225	43,4	-56,6
Реалізація інноваційної продукції за межі України, тис. грн.	4787691	3928747	2572536	-2215155	53,7	-46,3

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

ність; матеріальний та моральний знос основних засобів; брак кваліфікованих робітників; значні обсяги кредиторської заборгованості та позикових коштів від банківських установ; світова цінова конкуренція, яка призводить до збитковості операційної діяльності.

Всі ці проблеми є результатами інноваційної стагнації металургійного виробництва. Приватний бізнес не вважає за необхідне фінансувати наукові розробки, створювати наукові об'єднання та випускати модернізовану, науково обґрунтовану та якісну продукцію.

За п'ять останніх років кількість підприємств, які займаються та впроваджують інноваційну діяльність, зменшилася вдвічі. Реальною науково-

дослідною роботою займаються лише 4% суб'єктів господарювання металургійної галузі. Структура фінансування інноваційних розробок усе більше використовує позикові джерела та державні кошти, ніж приватний капітал.

Тому необхідно формувати ефективні механізми інноваційного розвитку: використання державних обмежень та підтримки вітчизняних виробників; розвиток співробітництва науково-дослідних інститутів, ВНЗ із приватним сектором металургійної галузі; створення державних програм розвитку інновацій; створення інноваційного фонду розвитку металургійних підприємств; державне фінансування інноваційного розвитку металургійної галузі у розмірі 1–2% від ВВП.

Список використаних джерел:

1. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: монография / А.И. Амоша, В.И. Большаков, А.А. Минаев и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2013. 114 с.
2. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины: монография / В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2013. 412 с.
3. Гончар В.В. Дослідження виробничого потенціалу підприємств чорної металургії в межах проведення стратегічних досліджень. Ефективна економіка. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_30.
4. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України. Економіка і прогнозування. 2005. № 4. С. 95–106.
5. Мазур В., Тимошенко М. Актуальные экономические вопросы в металлургической отрасли Украины. Экономика Украины. 2012. № 6. С. 13–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2012_6_3.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. К.: Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2018. 178 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. К.: Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2017. 141 с.

Шапуров А. А.

Запорожская государственная инженерная академия

ПОЛОЖЕНИЕ ИННОВАЦИЙ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Проанализированы основные проблемные аспекты металлургических предприятий исходя из мнений ученых. Рассмотрена статистическая информация металлургических предприятий, занимающихся и внедряющих инновации. Проанализированы расходы на инновационную деятельность металлургических предприятий страны. Исследованы проблемные аспекты динамики и структуры финансирования инновационной деятельности металлургических предприятий страны. Систематизированы проблемные аспекты инновационного развития металлургических предприятий страны и сформированы механизмы выхода из процесса инновационной стагнации.

Ключевые слова: инновации, инновационная стагнация, модернизация, финансирование, расходы.

Shapurov O. O.

Zaporozhye State Engineering Academy

THE STATE OF INNOVATIONS AND EFFECTIVE MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES

Summary

Basic problem aspects of metallurgical enterprises coming from opinions of scientists are analysed. Statistical information is considered on metallurgical enterprises that occupy and inculcate innovative activity. Charges on innovative to activity of metallurgical enterprises of country are analysed. The problem aspects of dynamics and structure of financing of innovative activity of metallurgical enterprises of country are investigated. The problem aspects of innovative development of metallurgical enterprises of country are systematized and the mechanisms of exit from the process of innovative stagnation are formed.

Key words: innovations, innovative decay, modernisation, financing, charges.

УДК 658.14

Шапурова О. О.

ДВНЗ «Мелітопольський промислово-економічний коледж»

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Проаналізовано методологічні підходи науковців до формування фінансової стратегії підприємства. Систематизовано основні методи формування фінансової стратегії промислового підприємства. Розкрито основні спеціальні методи щодо формування фінансової стратегії промислового підприємства (оцінка за допомогою абсолютних та відносних показників; використання графічно-експертного методу; застосування матричного методу Ж. Франсона та І. Романа), розглянута їх практична адаптація та використання. **Ключові слова:** фінансова стратегія, загальні та спеціальні методи, систематизація, модель, графічно-експертний підхід.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в економіці країни промислові підприємства стикаються з багатьма проблемами функціонування. Постійна конкурентна боротьба потребує від кожного підприємства вдалого та точного прогнозу всіх індикаторів виробничо-господарської діяльності.

Одним з найважливіших елементів успішної виробничо-господарської діяльності кожного суб'єкту господарювання є розробка і реалізація фінансової стратегії. Саме вдалий вибір належної фінансової стратегії дає можливість промислового підприємству забезпечувати розширене відтворення за рахунок операційних, інвестиційних та інноваційних процесів. Втім це потребує належного методологічного забезпечення. Отже, розробка система методів, за допомогою яких можна сформувати вдалу фінансову стратегію діяльності промислового підприємства є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формуванням методологічних підходів до розробки та реалізації фінансової стратегії підприємств займалися такі провідні вчені-економісти, як І. Бланк, І. Івашківська, Т. Колеснік, І. Ломачинська, Л. Наумова, І. Романа, А. Семенов, Н. Танклевська, Ж. Франшон, О. Хоменко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. І. Бланк не конкретизує інструментарій визначення фінансової стратегії та лише зазначає необхідність застосування матричних методів [1, с. 87].

І. Івашківська пропонує в якості найбільш загальних вимірників фінансової стратегії показники EVATM, CFROITM, точки стратегічного руйнування вартості та коефіцієнт стратегічної ефективності. Науковцем запропоновані абсолютні та відносні показники без встановлення меж та прогнозованих пропозицій [2, с. 155].

Т. Колеснік значну увагу приділяє спеціальним методам (розрахунковий та графоаналітичний) оцінки фінансової стратегії та практично не розглядає загальні [3, с. 286].

Інші автори, зокрема І. Ломачинська, Л. Наумова, А. Семенов, Н. Танклевська, Ж. Франшон, О. Хоменко, окремо розглядають кожен із запропонованих методів, або пропонують його практичну адаптацію до вітчизняного підприємства промисловості або торгівлі [4, с. 150; 5, с. 134; 6, с. 139; 7, с. 50; 8, с. 131].

На нашу думку, враховуючи сучасний стан розвитку промислових підприємств, методи оцінки та прогнозу фінансової стратегії промислового підприємства потребують подальшої систематизації, а також обґрунтування методичних аспектів та практичної адаптації.

Мета статті. Головною метою статті є узагальнення підходів до формування фінансової стратегії суб'єктів господарювання та обґрунтування їх застосування промисловими підприємствами. Для цього будуть вирішені наступні завдання: аналіз основних підходів до формування фінансової стратегії підприємства; систематизація основних методів формування фінансової стратегії промислового підприємства; оцінка основних спеціальних методів щодо формування фінансової стратегії промислового підприємства (оцінка абсолютних та відносних показників; графічно-експертний метод; матричний метод Ж. Франсона та І. Романа).

Виклад основного матеріалу. Методологія формування фінансової стратегії промислового підприємства – це складний аналітичний процес визначення прогнозованих фінансових аспектів діяльності промислового підприємства за допомогою сукупності методів, математичних інструментів, логічних конструкцій.

Розглянемо основні методологічні підходи до формування фінансової стратегії.

Н. Танклевська стверджує, що всі методи формування фінансової стратегії можна розділити на загальнонаукові (методи емпіричного дослідження, методи теоретичного дослідження та загальні методи) та спеціальні (морфологічний аналіз, синектика та метод Монте-Карло) [7, с. 52].

З точки зору Т. Колеснік до методів формування фінансової стратегії можна віднести: описовий, розрахунковий та графоаналітичний метод [3, с. 287].

О. Хоменко пропонує формувати фінансову стратегію підприємства одним з трьох груп методів: графічним, матричним або індексним [8, с. 134].

На думку Л. Наумової основні методи, які є дієвими для формування фінансової стратегії є: графічний метод (SWOT), матричний метод І. Бланка, матричний метод Ж. Франсона та І. Романа [5, с. 136].

Вагомі результати в напрямі оцінки фінансової стратегії підприємства отримані І. Івашківською, яка пропонує в якості найбільш загальних вимірників фінансової стратегії показники економічної доданої вартості (EVATM – Economic Value Added), внутрішньої норми доходності (CFROITM – Cash Flow Return of Investment), точки стратегічного руйнування вартості та коефіцієнт стратегічної ефективності. Перші два показники (EVA і CFROI) доволі часто останнім часом застосовуються в практиці фінансової діяльності та стратегічного управління, а моделі їх визначення не становлять предмет наукових дискусій. Можливість використання показника точки стратегічного руйнування

вартості під час розробки фінансової стратегії пояснюється його прямим зв'язком із динамікою надходжень операційного прибутку, обсягу продажів, інвестицій і витрат на капітал [2, с. 155].

Ж. Франсона та І. Романе пропонують матричну структуру оцінки фінансової стратегії. Матриця фінансової стратегії необхідна для визначення, як поточного рівня діяльності підприємства, так і можливих стратегій його подальшого розвитку. Вона дозволяє спрогнозувати можливі варіанти розвитку виробництва на 2-3 роки, визначити припустимі межі можливостей підприємства. Залежно від результатів фінансової й господарської діяльності підприємства виділяють 9 типів фінансової стратегії, які об'єднані в 3 групи: Зона рівноваги (квадрати 1, 2, 3) – характеризується посередніми результатами діяльності; Зона успіхів (квадрати 4, 5, 6) – характеризується позитивним потоком коштів хоча б від одного з видів діяльності. Зона дефіциту (квадрати 7, 8, 9) – характеризується відтоком коштів хоча б по одному з видів діяльності.

А. Семенов пропонує адаптацію та практичне застосування на промисловому підприємстві матриці Ж. Франсона та І. Романе [6, с. 142].

На наш погляд всі методи формування фінансової стратегії можна поділити на дві вагомні групи: загальнонаукові та спеціальні. До загальнонаукових можна віднести відомі методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, порівняння, конкретизація, теоретичне моделювання, формалізація. Спеціальні можна систематизувати за наступними групами, а саме:

1. Оцінка фінансової стратегії за допомогою абсолютних та відносних показників, коефіцієнтів, збалансованої системи показників (чистий прибуток, операційний прибуток, рівень рентабельності, EBITDA, OBIDA, EBIT, EVA).

2. Графічно-експертні методи (SWOT, SNW, SPACE-аналіз та ін.).

3. Моделі та матриці (модель Дюпона; модель стратегічного руйнування вартості А. Раппопорта; матриця Т.В. Геніберг, Н.А. Іванової та О.В. Полякової; матриця Ж. Франсона та І. Романе та ін.).

Найпоширенішим у міжнародній практиці, особливо у США, є показник – прибуток до вирахування відсотків за кредитами та податків (Earnings Before Interest and Taxes – EBIT). Є два методи його розрахунку: «зверху-вниз» і «знизу-вверх». Послідовність розрахунку EBIT за методом «зверху-вниз» на основі даних промислового підприємства: фінансовий результат від операційної діяльності + дохід від участі в капіталі + інші фінансові доходи + інші доходи – втрати від участі в капіталі – інші витрати. Послідовність розрахунку за методом «знизу-вверх»: фінансовий результат від звичайної діяльності + податок на прибуток + фінансові витрати.

Децю схожим на EBIT є показник EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) – прибуток до вирахування витрат по відсотках, податків та амортизаційних відрахувань. Цей показник розраховується як сума наступних показників: EBIT, амортизація матеріальних активів, амортизація нематеріальних активів.

У свою чергу, OIBDA – операційний прибуток до вирахування амортизації основних засобів та нематеріальних активів, можна розрахувати як суму наступних показників: операційний фінансовий результат, амортизація матеріальних активів, амортизація нематеріальних активів

Ці показники розширюють інструментарій фінансового аналізу та виступають базою для розрахунку ряду інших аналітичних показників, зокрема NOPAT (Net Operating Profit After Tax), чистого операційного прибутку після оподаткування, що використовується, наприклад, при розрахунку економічної доданої вартості (EVA). Еко-

Таблиця 1

Формування фінансової стратегії промислового підприємства КТ«ЗЗВА» на основі абсолютних та відносних показників

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відх. (+,-)
Вихідні дані				
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	-24164	2401	-20718	3446
Доход від участі в капіталі, тис. грн	-21005	-2054	-25329	-4324
Інші фінансові доходи, тис. грн	0	0	0	0
Інші доходи, тис. грн	1	0	0	-1
Втрати від участі в капіталі, тис. грн	769	5	164	-605
Інші витрати, тис. грн	0	0	0	0
Амортизація, тис. грн	55	60	75	20
Обсяг власного капіталу, тис. грн	4483	3838	3939	-544
Обсяг відсоткових зобов'язань, тис. грн	176258	173695	147390	-28868
Норма прибутку, %	20450	20262	19750	-700
Середня кредитна ставка	-0,11	-0,01	-0,15	-0,045
Податок на прибуток, тис. грн	0	0	0	0
Розрахунок показників				
EBIT	-23449	2346	-20629	2820
EBITDA	-18966	6184	-16690	2276
OBIDA	-19681	6239	-16779	2902
EVA	-60042,055	-37389,276	-51536	8506,3
ROIC	-0,119	0,012	-0,123	-0,004
IC	196708	193957	167140	-29568
NOPAT	-23449	2346	-20629	2820
WACC	0,186	0,205	0,185	-0,001

Джерело: розраховано автором

номічну додану вартість можна розрахувати за наступною формулою:

$$EVA = NOPAT WACC * IC \quad (1)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

IC – інвестований капітал.

Практичний розрахунок розглянутих показників на прикладі підприємства КТ «ЗЗВА» представлено в таблиці 1.

Наступний спеціальний метод, який можна використати для формування фінансової стратегії промислового підприємства, це матриця Ж. Франсона та І. Романе. Матриця фінансових стратегій (фінансової рівноваги) розроблена французькими вченими Ж. Франсоном та І. Романе і є одним із найбільш ефективних методичних підходів до визначення стадії фінансового розвитку підприємства, оцінки альтернативних варіантів подальшої зміни його фінансового стану. Для визначення позиції підприємства у матриці фінансових стратегій необхідно обчислити ключові показники: результат господарської діяльності,

результат фінансової діяльності, результат фінансово-господарської діяльності [7, с. 52].

Результат господарської діяльності розраховується за формулою:

$$РГД = БРЕІ - \Delta ФЕП - ВІ + ЗПМ \quad (2)$$

де БРЕІ – бруто-результат експлуатації інвестицій;

Δ ФЕП – зміни фінансово-експлуатаційних потреб;

ВІ – виробничі інвестиції;

ЗПМ – звичайний продаж майна.

Результат фінансової діяльності розраховується за формулою:

$$РФД = \Delta ПК - ФВПК - ППР - (Д + ДВФД), \quad (3)$$

де Δ ПК – зміни позикових коштів;

ФВпк – фінансові витрати за позиковими коштами;

ППР – податок на прибуток;

Д – дивіденди;

ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

Отже, результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства знаходиться за формулою:

$$РФГД = РГД + РФД \quad (4)$$

Таблиця 2

Розрахунок показників матриці Ж. Франсона та І. Романе для підприємства КТ «ЗЗВА»

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відх. (+,-)
Розрахунок показника результату господарської діяльності				
1) Додана вартість, тис. грн	542123	82405	63020	-479104
– вартість виробленої продукції, тис. грн	557144	135610	100632	-456512
– запаси готової продукції, тис. грн	2779	1829,5	2449	-330
– незавершене виробництво, тис. грн	6276	6689	8561,5	2285,5
– вартість спожитих матеріальних засобів виробництва	24076	61724	48623	24547
2) Бруто – результат експлуатації інвестицій	515168	44307	27810	-487359
– податок на додану вартість, тис. грн	985	1877	2134	1149
– видатки по оплаті праці, тис. грн	18311	24418	24981	6670
– обов'язкові платежі, пов'язані з оплатою праці, тис. грн	6625	8918	4829	-1796
– всі податки й податкові платежі, крім податку на прибуток	1034	2885	3266	2232
3) Зміна величини фінансово – експлуатаційних потреб	-38738	-4254	-21105	17633
– матеріальні запаси на початок періоду, тис. грн	19882	17974	24758	4876
– матеріальні запаси на кінець періоду, тис. грн	17974	24758	23871	5897
– дебіторська заборгованість підприємства на початок періоду, тис. грн	23221	11041	23906	685
– дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис. грн	11536	23915	10787	-749
– кредиторська заборгованість підприємства на початок періоду, тис. грн	25870	33015	57894	32024
– кредиторська заборгованість підприємства на кінець періоду, тис. грн	51015	56927	64993	13978
– фінансово-експлуатаційні потреби на початок періоду, тис. грн	17233	-4000	-9230	-26463
– фінансово-експлуатаційні потреби на кінець періоду, тис. грн	-21505	-8254	-30335	-8830
4) Виробничі інвестиції, тис. грн	-1024	-19730	-1680	-656
5) Звичайні продажі майна, тис. грн	7619	5	164	-7455
Результат господарської діяльності, тис. грн	547311	68286	50431	-496881
Розрахунок показника результату фінансової діяльності підприємства				
1) Зміна позикових коштів, тис. грн	3876	-188	-1422	-5298
– позикові кошти підприємства на початок періоду, тис. грн	20750	24626	24438	3688
– позикові кошти підприємства на кінець періоду, тис. грн	24626	24438	23016	-1610
2) Відсотки банку, тис. грн	4242	4404	4700	458
3) Податок на прибуток, тис. грн	0	0	0	0
4) Виплачені дивіденди, тис. грн	0	0	0	0
5) Суми, отримані від емісії акцій, тис. грн	0	0	0	0
6) Кошти, вкладені в статутні фонди інших підприємств, тис. грн	55	60	75	20
7) Довгострокові фінансові вкладення, тис. грн	823	796	796	-27
8) Отриманні відрахування від прибутку заснованих підприємств і доходи від інших довгострокових фінансових вкладень, тис. грн	7620	9	164	-7456
Результат фінансової діяльності, тис. грн	6376	-5439	-6829	-13205
Розрахунок результату фінансово-господарської діяльності				
Результат фінансово-господарської діяльності	553687	62847	43602	-510086

Джерело: розраховано автором

Практичний розрахунок розглянутих показників на прикладі підприємства КТ «ЗЗВА» представлено в таблиці 2.

Залежно від результатів фінансової й господарської діяльності підприємства виділяють 9 типів фінансової стратегії, які об'єднані в 3 групи:

1. Зона рівноваги (квадрати 1, 2, 3) – характеризується посередніми результатами діяльності.

2. Зона успіхів (квадрати 4, 5, 6) – характеризується позитивним потоком коштів хоча б від одного з видів діяльності.

3. Зона дефіциту (квадрати 7, 8, 9) – характеризується відтоком коштів хоча б по одному з видів діяльності.

Матриця Ж. Франсона та І. Романа наведена нижче (табл. 3)

Таблиця 3
Матриця Ж. Франсона та І. Романа

	РФД<0	РФД≈0	РФД>0
РГД>0	1 РФГД≈0	4 РФГД>0	6 РФГД>>0
РГД≈0	7 РФГД<0	2 РФГД≈0	5 РФГД>0
РГД<0	9 РФГД<<0	8 РФГД<0	3 РФГД≈0

Джерело: [8]

Назви основних квадратів матриці наступні:

- квадрат 1. Батько сімейства;
- квадрат 2. Стійка рівновага;
- квадрат 3. Хитка рівновага;
- квадрат 4. Рангъе;
- квадрат 5. Атака;
- квадрат 6. Материнське товариство. Найбільш оптимальний і самий важкий фінансовий стан;
- квадрат 7. Епізодичний дефіцит;
- квадрат 8. Дилема;
- квадрат 9. Кризовий стан.

Розглянемо наступний спеціальний метод формування фінансової стратегії – модель Дюпон. У навчально-методичній літературі зустрічаються три основних формули Дюпона, які залежать від кількості факторів, що використовуються при аналізі ROE (рентабельність власного капіталу).

Перша модель має досить простий вигляд і дозволяє легко визначити величину прибутковості капіталу:

$$ROE = \frac{ЧП}{Ск} \quad (5)$$

де ЧП – чистий прибуток;

Ск – акціонерний капітал підприємства.

Слід зазначити, що ця формула має свої недоліки, основним із яких є неможливість визначення чинників, які вплинули на рентабельний власного капіталу.

Наступна модель Дюпон більш інформативна і має вигляд:

$$ROE = ROA * DFL \quad (6)$$

де ROA – коефіцієнт рентабельності активів, який визначається як відношення чистого прибутку компанії без урахування відсотків за кредитами до її сумарних активів;

DFL – коефіцієнт фінансового важеля.

Якщо розширити цю формулу, доповнивши її показником обсягу реалізації, то модель набуває вигляду:

$$ROE = \frac{ЧП}{Ор} * \frac{Ор}{А} * \frac{А}{Ск} \quad (7)$$

де Ор – реалізація товарів, робіт і послуг без акцизів і ПДВ;

А – сумарні активи компанії.

Найбільш повно враховує фактори, що впливають на рентабельність власного капіталу, рівняння Дюпона, яке складається вже з п'яти факторів:

$$ROE = \left(\frac{ЧП}{ЕВТ}\right) * \left(\frac{ЕВТ}{ЕВІТ}\right) * \frac{ЕВІТ}{Ор} * \frac{Ор}{А} * \frac{А}{Ск} \quad (8)$$

До цієї формули додатково введено два показника це: ЕВТ – прибуток до сплати податків; ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків.

Використовуючи фінансовий леверидж (або важіль) можна перетворити вказане рівняння у наступну формулу Дюпона:

$$ROE = \left(\frac{ЧП}{ЕВТ}\right) * \left(\frac{ЕВТ}{ЕВІТ}\right) * \frac{ЕВІТ}{Ор} * \frac{Ор}{А} * DFL \quad (9)$$

де ЧП / ЕВТ – податковий тягар;

ЕВТ / ЕВІТ – тягар відсотків;

ЕВІТ / Ор – операційна рентабельність (ROS);

Ор / А – оборотність активів (ресурсоотдача);

DFL – ефект фінансового важеля.

Вихідні дані промислового підприємства КТ «ЗЗВА» для аналізу рентабельності власних коштів за трьохфакторною моделлю Дюпона представлені в таблиці 4.

Таблиця 4
Вихідні дані для розрахунку трьохфакторної моделі DuPont підприємства КТ «ЗЗВА»

Показники	2015 р.	2016 р.
Чистий прибуток, тис. грн	-2054	-25329
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	108087	68328
Активи підприємства, тис. грн	255060	236309
Власний капітал, тис. грн	173695	147390

Джерело: розраховано автором

Для розрахунку використовуємо метод ланцюгових підстановок. Розраховуємо плановий показник (2015 р.)

$$Рвк\ 2015р. = -0,019 * 0,424 * 1,468 = -0,0118$$

Надалі розраховуємо систему умовних показників

$$Рвк\ ум\ 1 = -0,371 * 0,424 * 1,468 = -0,231$$

$$Рвк\ ум\ 2 = -0,371 * 0,289 * 1,468 = -0,157$$

Розраховуємо фактичний показник (2016 р.)

$$Рвк\ 2016р. = -0,371 * 0,289 * 1,603 = -0,172$$

Шляхом послідовних розрахунків отриманих показників знайдемо зміни за рахунок:

1) Зміни питомої ваги чистого прибутку у продажах рентабельність власного капіталу зменшилась на 21,9%

$$\Delta ум\ 1 = -0,231 - (-0,0118) = -0,219$$

2) В результаті уповільнення оборотності активів рентабельність власного капіталу зросла на 7,35%

$$\Delta ум\ 2 = -0,157 - (-0,231) = 0,0735$$

3) В результаті погіршення структури капіталу підприємства рентабельність власного капіталу зменшилась на 1,45%

$$\Delta ум\ 3 = -0,172 - 0,157 = -0,0145$$

Розраховуємо загальну зміну рентабельності власного капіталу

$$\Delta заг = -0,219 + 0,0735 - 0,0145 = -0,16$$

Високий рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому зазвичай досягається за рахунок планомірної реалізації керівництвом об'єднань

Розрахунки до побудови SPACE-аналізу

	Оцінка	Питома вага	Загальна оцінка балів
Фінансова сила підприємства			
Рентабельність інвестицій	3	0,4	1,2
Фінансова автономія	2	0,2	0,4
Платоспроможність підприємства	3	0,2	0,6
Рівень фінансового ризику	3	0,2	0,6
Загальна оцінка критерію			2,8
Конкурентоспроможність підприємства			
Чиста рентабельність реалізованої продукції	4	0,3	1,2
Чиста рентабельність виробництва	4	0,2	0,8
Частка ринку	5	0,1	0,5
Конкурентоспроможність продукції	3	0,2	0,6
Використання ОПФ	4	0,2	0,8
Загальна оцінка критерію			3,9
Привабливість галузі			
Рівень прибутковості	6	0,4	2,4
Стадія життєвого циклу галузі	5	0,3	1,5
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури	5	0,3	1,5
Загальна оцінка критерію			5,4
Стабільність галузі			
Стабільність прибутку	4	0,5	2
Рівень розвитку інноваційної діяльності	3	0,3	0,9
Маркетингові та рекламні можливості	3	0,2	0,6
Загальна оцінка критерію			3,5

Джерело: розраховано автором

тованої стратегії його розвитку, яка передбачає проведення відповідних змін в управлінській політиці, спрямованих на забезпечення максимальної віддачі від ресурсів компанії в ринковій ситуації, що склалася. При цьому розробка такої стратегії вимагає вивчення як поточного стану економічного потенціалу підприємства, так і ринкових умов, в яких підприємство здійснює свою діяльність. Для виконання такого завдання пропонується метод SPACE (Strategic Position and Action Evaluation), що поєднує дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища компанії. SPACE-аналіз дає можливість виявити сильні і слабкі сторони підприємства на відповідному ринку, а також можливі загрози з боку конкурентів, намітити заходи запобігання їм.

Кожен показник SPACE-аналізу, який характеризує ключові критерії, оцінюється за 6-бальною шкалою зовнішніми експертами на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів з нормативними їх значенням для підприємства і на основі вивчення статистичної інформації в економічній ситуації в галузі.

Розрахунки SPACE-аналізу промислового підприємства наведені в табл. 5. На основі результатів SPACE-аналізу пропонується обрати 4 групи стратегій: агресивна, консервативна, захисна, конкурентна.

Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець вектора – в точці А з координатами (рис. 1):

$$X = ПЗ - КП = 5,4 - 3,9 = 1,5;$$

$$Y = ФС - СО = 2,8 - 3,5 = -0,7$$

Результат аналізу SPACE-матриці показав необхідність впровадження конкурентної стратегії.

Одним із найважливіших індикаторів виробничо-господарської діяльності кожного суб'єкту економіки є успішна фінансова стратегія. Отже,

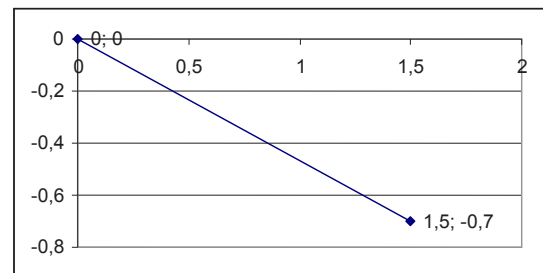


Рис. 1. SPACE-Матриця

актуальним питанням сьогодення є систематизація методів формування фінансової стратегії промислового підприємства.

Огляд наукових робіт дав змогу систематизувати найбільш важливі методи формування фінансової стратегії промислового підприємства, які можна поділити на дві групи: загальнонаукові та спеціальні. До загальнонаукових можна віднести: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, порівняння, конкретизація, теоретичне моделювання, формалізація. До спеціальних методів – оцінка фінансової стратегії за допомогою абсолютних та відносних показників (чистий прибуток, операційний прибуток, рівень рентабельності, ЕВІТДА, ОВІДА, ЕВІТ, EVA); графічно-експертні методи (SWOT, SNW, SPACE-аналіз та ін.); моделі та матриці (модель Дюпона; модель стратегічного руйнування вартості А. Раппопорта; матриця Т.В. Геніберга, Н.А. Іванової та О.В. Полякової; матриця Ж. Франсона і І. Романа та ін.).

З існуючих методів, на нашу думку, для промислового підприємства найбільш значущими є система збалансованих показників, SPACE-аналіз, матриця Ж. Франсона та І. Романа, модель Дюпон.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: [підручник]. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 780 с.
2. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных. Аудит и финансовый анализ. 2007. № 5. С. 150–163.
3. Колеснік Т.С. Методи комплексної оцінки стратегічної фінансової позиції та фінансового потенціалу підприємств. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. 2012. № 4. С. 285–289.
4. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки: монографія. Одеса: Астропринт, 2011. 280 с.
5. Наумова Л.Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств. Наука й економіка. 2014. Вип. 2. С. 134–139.
6. Семенов А.Г. Матриця фінансових стратегій. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 139–143.
7. Танклевська Н.С., Пещенко О.В. Побудова фінансової стратегії та її значення у конкурентному ринковому середовищі. Наука й економіка. 2014. Вип. 4. С. 50–56.
8. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании. Финансы и кредит. 2009. № 23(359). С. 51–56.
9. Хоменко О.І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. Управління розвитком. 2015. № 3. С. 131–137.

Шапурова Е. А.

ГВУЗ «Мелитопольский промышленно-экономический колледж»

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Резюме

Проанализированы методологические подходы ученых к формированию финансовой стратегии предприятия. Систематизированы основные методы формирования финансовой стратегии промышленного предприятия. Раскрыты основные специальные методы по формированию финансовой стратегии промышленного предприятия (оценка с помощью абсолютных и относительных показателей, использование графически-экспертного метода, применение матричного метода Ж. Франсона и И. Романа), рассмотрена их практическая адаптация и использование.

Ключевые слова: финансовая стратегия, общие и специальные методы, систематизация, модель, графически-экспертный подход.

Shapurova O. O.

SHEE "Melitopol Industrial and Economic College"

APPROACHES TO FORMING OF FINANCIAL STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Summary

Methodological approaches of scientists to forming of financial strategy of enterprise are analysed. The basic methods of forming of financial strategy of industrial enterprise are systematized. The basic special methods are exposed in relation to forming of financial strategy of industrial enterprise (an estimation is by means of absolute and relative indexes; use graphical and expert method; application of matrix method of G. Franson and I. Romane), considered them practical adaptation and use.

Key words: financial strategy, general and special methods, systematization, model, graphicly and expert approach.

УДК 336.72

Спірідонова К. О.

Швець А. О.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ЇХ САНАЦІЇ

Проаналізовано стан будівельної галузі України. Досліджено специфічні особливості функціонування підприємств будівельної галузі та основні напрями проведення санаційних заходів для даних підприємств. На основі проведених досліджень визначено комплекс першочергових заходів для проведення санаційних заходів.

Ключові слова: санаційні заходи, фінансове оздоровлення, будівельна галузь, банкрутство, фінансова нестабільність, неплатоспроможність.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, напрями їхньої фінансової діяльності. В останні роки в нашій країні майже третина підприємств є фінансово нестійкими та збитковими, у зв'язку із цим найбільшу частку заяв, поданих до арбітражних судів, становлять заяви, пов'язані з банкрутством підприємств.

Нестійке економічне становище підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат і недосягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкрутства. Таким чином, дослідження засад проведення санації та економічної стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої роботи в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду та аналізу питань санації присвячено праці таких дослідників, як: О.О. Терещенко, К.В. Багацька, Г.В. Булкот, О.В. Маковоз, Л.І. Лачкова, К.А. Мараховська, О.В. Панасенко, В.В. Цурик та ін. Але, незважаючи на велику кількість досліджень, пов'язаних із темою банкрутства та санації, галузеві особливості цієї проблеми є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у висвітленні особливостей функціонування підприємств будівельної галузі та визначенні основних напрямів їх фінансового оздоровлення, враховуючи галузеву специфіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фатальні наслідки банкрутства та ліквідації підприємств пов'язані не лише зі збитками його кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції та послуг, акціонерів, а й зі збільшенням рівня безробіття, зменшенням податкових надходжень, що негативно впливає не лише на рівень життя окремих людей, а й населення країни у цілому та може призвести до макроекономічної дестабілізації.

Слід зазначити, що значна кількість підприємств, справа про банкрутство яких знаходиться на розгляді в суді, – це підприємства, які тимчасово опинилися у скрутній ситуації та мають значний економічний потенціал. У цьому разі санація (оздоровлення) підприємства є одним з ефективних інструментів, який сприятиме підвищенню платоспроможності підприємства та стане запорукою успішного функціонування й розвитку підприємства в майбутньому.

Процедура банкрутства є досить ефективним інструментом для відновлення платоспроможності підприємства, що дає змогу успішно позбу-

тися боргів і фактично почати роботу з початку, не втрачаючи активи після проведення кредиторами виконавчого впровадження проти боржника, а також зберігаючи за собою контроль над підприємством. Проведення процедури банкрутства є вигідним як для кредиторів, так і для держави. Як свідчить статистика розгляду справ про банкрутство, у разі ліквідації підприємства держава одержує близько 15–30% належних їй податків. Вимоги кредиторів задовольняються у меншому обсязі у зв'язку з відсутністю попиту на застаріле устаткування і виробничі активи [4].

Реалізація механізмів фінансової стабілізації пов'язана з вибором напрямів фінансування діяльності підприємства (зовнішнього фінансування, що відбувається за рахунок короткострокових кредитів банку і кредиторської заборгованості; фінансування за рахунок власних і привієнних до них засобів, змішаного фінансування – як за рахунок власних, так і за рахунок позикових коштів) [1, с. 24–25].

Галузеві особливості фінансової санації зумовлені індивідуальними ознаками елементів продуктивних сил, технологічними особливостями виробництв і галузей господарства в регіоні. До того ж у вітчизняній практиці розроблено й упроваджено моделі діагностування фінансового стану і банкрутства підприємств, згрупованих за галузями економіки. А це означає, що особливості впровадження процедур банкрутства, санації, ліквідації також можна поділити за сферами: сільське господарство; харчова промисловість; інші галузі обробної промисловості (текстильна, переробки деревини, хімічна тощо); видобувна промисловість, металургія, машинобудування, виробництво електроенергії, газу, води; будівництво; оптова та роздрібна торгівля; транспорт; інші види діяльності [2, с. 205–206].

Будівельна галузь посідає одну з ключових позицій у національній економіці будь-якої країни, а рівень її розвитку свідчить про економічний розвиток країни у цілому. Особливістю функціонування будівельної галузі є тісний взаємозв'язок з іншими галузями національної економіки, оскільки саме тут створюється матеріальна база виробництва. Розроблення та реалізація стратегій розвитку національної економіки, кожного з регіонів країни неможливі без інтенсифікації будівництва, підвищення його обсягів й якості будівельних робіт на основі застосування сучасних методів будівництва, капітального ремонту, реконструкції та модернізації.

Будівельному комплексу, як і будь-якому іншому комплексу народного господарства країни, притаманна низка характерних особливостей:

- період будівництва може продовжуватися декілька звітних періодів;

- покупець (замовник) заздалегідь відомий і з ним попередньо узгоджується контрактна ціна;

- замовник частіше за все здійснює періодичні платежі в межах загальної контрактної вартості будівельно-монтажних робіт;

- продукт (об'єкт будівництва) знаходиться не за місцем розташування виконавця, а на окремій ділянці [9];

- суттєва частка необоротних активів у майні підприємства, яка протягом 2013–2017 рр. становила 31–36%, що робить «важкою» структуру балансу. Це зумовлює значні загальновиробничі витрати на утримання в належному стані цих виробничих активів;

- значні амортизаційні відрахування, які підвищують собівартість продукції, робіт та послуг будівельного напрямку. Протягом 2013–2017 рр. відбувалося зростання собівартості будівельної продукції;

- тривалість операційного циклу виробництва продукції, що пов'язана з термінами та послідовністю технологічних процесів і найчастіше перевищує два роки (характерно для підприємств, що будують житлові приміщення або інші зі значними обсягами площі забудови та багатоповерхові) [7].

Під впливом названих особливостей будівельного комплексу як важливого складника всього економічного сектору країни формуються специфічні риси та умови діяльності окремих підприємств будівельної галузі.

Сучасні будівельні підприємства України перш за все використовують позикові джерела фінансових ресурсів і дуже мало власні, як зовнішні, так і внутрішні. Це можливо пояснити особливим характером будівельного бізнесу, а також небажанням власників будівельних підприємств вкладати власні кошти для формування ресурсів, необхідних для будівництва житла, комерційних чи виробничих будівель. Об'єкти суспільного чи комунального призначення в Україні фінансуються за рахунок державного або місцевих бюджетів, а тому для цих будівель підприємства практично не використовують ані власні, ані позикові кошти. Нестача власних фінансових ресурсів спонукає будівельників шукати нові способи залучення додаткового фінансування. При цьому суб'єкти ринку розраховують на підтримку держави [6].

Однак масштаби фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств суттєво впливають на реальну потребу у фінансових ресурсах, що вимагає від будівельних підприємств із різною величиною активів здійснювати відповідні заходи для залучення фінансових ресурсів. Такі заходи повинні відповідати як потребам і можливостям самих будівельних компаній, так і бути підкріплені реальною спроможністю соціально-економічної системи держави створювати фінансові ресурси за рахунок постійного збільшення ВВП, а фінансовий ринок – акумулювати і розподіляти ці фінансові ресурси між різними економічними суб'єктами з урахуванням їхньої вартості, необхідності залучення суб'єктами господарювання [3].

Тобто одним із визначальних чинників діяльності будівельних підприємств є достатньо великі обсяги фінансових ресурсів, які необхідні для повноцінного функціонування підприємств даної галузі. Вони формуються виходячи з:

- потреб будівельного підприємства в основних засобах виробництва;

- потреб будівельного підприємства в постійних оборотних активах;

- потреб будівельного підприємства у змінних оборотних активах;

- кількості об'єктів будівництва, що одночасно буде підприємство;

- наявності власних виробництв будівельних матеріалів;

- налагодженої системи поставки необхідних будівельних матеріалів;

- забезпеченості власним чи орендованим транспортом;

- величини податкових зобов'язань будівельних підприємств;

- необхідності створення резервних фондів для фінансування будівництва;

- необхідності створення резервних фондів для погашення короткострокових та середньострокових зобов'язань;

- корупційного складника будівельного бізнесу [6].

Слід зазначити, що особливості підприємств будівельної галузі багато в чому сформовані під впливом різноманітних чинників, здебільшого зовнішніх, які знаходяться поза сферою впливу самого підприємства.

Розвиток будівельної галузі в останні роки наочно продемонстрував значну залежність функціонування її підприємств від умов зовнішнього середовища. Майже всі роки незалежності України підприємства будівельної галузі докладають значні зусилля, переважно щоб вижити в ринкових умовах господарювання, а більшість із них неспроможна реалізовувати тактичні економічні інтереси, знаходячись на межі фінансово-економічної неспроможності. Цей факт підтверджується від'ємним значенням коефіцієнту автономії протягом 2014–2017 рр. через негативну величину власного капіталу підприємств. Позитивне значення цей показник набув лише в 2013 р. (0,11), проте він не досяг мінімального нормативного значення (0,5), що свідчить про залежність підприємств будівельної галузі від зовнішніх джерел фінансування та їх фінансову нестійкість.

Важливо зазначити, що діяльність будівельних підприємств є ліцензованою, відповідно регламентується і контролюється державою. Початок процесу будівництва також контролюється державою через процедури отримання дозволу на проектування, будівництво та узгоджується з низкою служб.

Окрім того, органами влади встановлюється або рекомендується і порядок ціноутворення у будівельній галузі. Таким чином, виходячи на ринки будівельної продукції розгалужена система підприємств будівельної галузі (безпосередньо виробничі будівельні підприємства і організації, будівельні підприємства й організації інших міністерств та відомств, підприємства з виробництва будівельних матеріалів і конструкторів, виробництво матеріально-технічних ресурсів іншими галузями (виробництво будівельної техніки, хімічна промисловість, тощо); транспортні підрозділи, підприємства й організації науково-дослідницької сфери, девелопменські фірми, інвестиційні та інвестиційно-страхові фонди, а також система регіональних органів управління і координації взаємодії учасників будівельного виробництва) створює складні взаємозв'язки, які формують динамічне зовнішнє середовище, надаючи як значні можливості, так і створюючи низку вагомих загроз для їхньої діяльності [8].

Зважаючи на вищезазначені факти, можна виокремити найсуттєвіші чинники, що негативно впливають на розвиток підприємств будівельного комплексу країни:

- скорочення обсягів фінансування та кредитування. У зв'язку з підвищенням ризиків унаслідок високої мінливості оточуючих умов, економічної та політичної нестабільності, трансформаційних процесів в економіці України значно скоротився обсяг фінансування та кредитування. Іноземні інвестори скоротили фінансовий потік, очікуючи більш стабільних умов та скорочення ризиків, що пов'язані з інфляцією, недоліками законодавчих документів. Вітчизняний приватний капітал майже не інвестується, основні стратегії його використання спрямовані на збереження та накопичення;

- відсутність інформаційного забезпечення будівельного ринку. Інформація є розрізною, суперечливою, недостовірною, що створює перешкоди для реалізації проектів будівництва чи реконструкції, впровадження та використання новітніх технологій та матеріалів, інвестування. Перелічене негативно впливає на якість будівельних робіт та послуг. Також слід відзначити пряму залежність конкурентоспроможності виготовленої продукції від наявності якісного інформаційного потоку;

- значні обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості та їх нестабільність (табл. 1). Більшість проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю, погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та негативно впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність;

Таблиця 1
Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості будівельних підприємств у 2013–2017 рр.

Рік	Сума дебіторської заборгованості, млн. грн.	Темп приросту, %	Сума кредиторської заборгованості, млн. грн.	Темп приросту, %
2017	136438,4	18,13	95385,1	20,13
2016	115496,3	-6,06	79404,6	-13,99
2015	122948	33,45	92315	25,84
2014	92131,7	-6,83	73358,6	-52,59
2013	98888,6	–	154744,5	–

Джерело: складено на основі [9]

- велика частка витрат у виробництві будівельної продукції та послуг припадає на матеріальні витрати та оплату тепло- та енергопостачання.

Висока вартість матеріалів, що використовуються у виробництві, подорожчання вартості тепла та енергоносіїв призводять до зростання собівартості продукції, послуг, товарів будівельного ринку (табл. 2).

Таблиця 2
Динаміка собівартості будівельних підприємств у 2013–2017 рр.

Період	Собівартість, млн. грн.	Темп приросту, %
2017	197652,3	32,81
2016	148819,6	17,34
2015	126832,3	11,99
2014	113253,7	112,96
2013	53179,8	–

Джерело: складено на основі [9]

Протягом аналізованого періоду собівартість постійно зростає, що значно впливає на вартість будівельної продукції та рентабельність будівельних підприємств. Обмежені фінансові можливості населення щодо отримання будівельної продукції та зростання вартості продукції викликають скорочення попиту та обсягу реалізації продукції;

- низький рівень кваліфікації фахівців. Цей чинник тісно пов'язаний як із загальним рівнем будівельної освіти, який останнім часом значно погіршився, так і з недостатнім зв'язком науки та практики, недосконалістю інформаційного забезпечення щодо новітніх розробок та досліджень із боку науки.

Також одними з чинників, що негативно впливають на стан будівельної галузі України, є значна частка збиткових підприємств (рис. 1) та неефективність санаційних заходів, що проводяться на підприємствах.

Сучасна економічна ситуація є несприятливою для інвестиційного процесу, в умовах обмеженості фінансових ресурсів існуючі проекти мають значні перешкоди в реалізації, більшість переходить до стану незавершених об'єктів, що потребують залучення додаткових ресурсів на утримання та відволікають кошти з основної діяльності та процедури санації. Реалізація таких об'єктів є нерентабельною, підтримка їх у замороженому стані потребує значних вкладень [5].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що до першочергових заходів фінансового оздоровлення підприємств будівельного комплексу належать такі:

- режим жорсткого контролю виробничих та адміністративно-управлінських витрат;



Рис. 1. Динаміка частки збиткових підприємств України

Джерело: складено на основі [9]

- удосконалення організаційної та управлінської структури;
- ліквідація нерентабельних виробничих підрозділів;
- фінансування прибуткових видів виробництва, у разі необхідності – диверсифікація виробництва;
- підвищення ефективності використання основних фондів, зокрема: удосконалення їх структури, реалізація чи здача в оренду основних фондів, що не використовуються в операційній діяльності підприємства;
- стимулювання збуту, пошук нових каналів та ринків, удосконалення маркетингової діяльності підприємства;

- скорочення обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості шляхом розроблення ефективної кредитної політики;
- залучення зовнішніх інвестицій або кредитів;
- удосконалення системи та організації бухгалтерського обліку, нормування та контролю використання ресурсів (можливе використання сучасного програмного забезпечення) [7].

Висновки. Отже, підприємствам будівельного комплексу притаманна низка специфічних особливостей, небезпек і загроз, які є нехарактерними для підприємств інших сфер господарської діяльності, тому санаційні заходи повинні передусім бути розроблені з урахуванням наведених особливостей як самої галузі, так і окремих будівельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Боронос В.Г., Плікус І.Й. Фінансова санація і банкрутство підприємств: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2013. 103 с.
2. Воробйов Ю.М., Воробйова О.І., Блажевич О.Г. Фінансова безпека будівельних підприємств: монографія. Сімферополь: АРІАЛ, 2013. 180 с.
3. Гура Н.О., Гнатенко С.М. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу в її проведенні. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. № 1(16). С. 31–36.
4. Куликова Л.В. Сучасні тенденції розвитку будівельних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 8. С. 52–55.
5. Литвиненко О.Д. Фінансування будівельних компаній в умовах кризи. Фінансовий простір. 2014. № 1(13). 101–103.
6. Петрищенко Н.А. Бізнес-план як інструмент антикризової політики будівельного підприємства. Науковий огляд. 2016. № 10(31). С. 1–8.
7. Пушкар Т.А., Дяченко К.С. Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 2. С. 134–139.
8. Світлична В.Ю. Трансформація обліку та звітності будівельних підприємств як важіль підвищення ефекту синергізму їх функціонування. Науково-технічний збірник. 2008. № 43. С. 255–260.
9. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Спиридонова К. А.

Швец А. А.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИХ САНАЦИИ

Резюме

Проанализировано состояние строительной отрасли Украины. Исследованы специфические особенности функционирования предприятий строительной отрасли и основные направления проведения санационных мероприятий для данных предприятий. На основе проведенных исследований определен комплекс первоочередных мер для проведения санационных мероприятий.

Ключевые слова: санационные меры, финансовое оздоровление, строительная отрасль, банкротство, финансовая нестабильность, неплатежеспособность.

Spiridonova K. O.

Shvets A. O.

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

INFLUENCE OF BUILDING COMPANIES SPECIFIC FEATURES ON DETERMINATION OF MAIN DIRECTIONS OF THEIR REHABILITATION

Summary

The state of the Ukrainian building industry was analyzed. The building companies' specific features and the main directions of their rehabilitation were investigated. According to the research, a set of priority measures for financial recovery was determined.

Key words: rehabilitation measures, financial recovery, building industry, bankruptcy, financial instability, insolvency.

УДК 338.45(518)

Шуляр Р. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ТА ГНУЧКОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розвинуто науково-методичні підходи до формування та оцінювання механізмів забезпечення гнучкості та адаптивності систем управління якістю бізнес-процесів підприємств. Формування таких механізмів потребує визначення виду та місця бізнес-процесів у колі якості підприємства. Оцінювання зазначених механізмів (методів) сформовано на основі визначення показників для сталого моніторингу систем управління якістю. Визначено низку показників якості та їхню роль для оцінки якості з погляду споживачів та внутрішніх інтересів підприємства (зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів).

Ключові слова: управління якістю, методи забезпечення, оцінювання, адаптивність, гнучкість, бізнес-процеси.

Постановка проблеми. Вимоги до показників якості бізнес-процесів, продукції, праці працівників тощо формуються вже на ранніх етапах процесу управління якістю. Система управління якістю як сукупність конкретних функцій, методів їх реалізації та пов'язаних із цим процесом характеристик об'єднувальної функції керівництва повинна мати показники для вимірювання ефективності та результативності. Одними з таких показників є характеристики гнучкості та адаптивності. Вимірювання цих характеристик також повинно ґрунтуватися на відповідних кількісних методах.

Як свідчить дослідження на підприємствах (СП «ТзОВ «Сферос-Електрон», ТзОВ «Фуджікура Автомобілів Україна Львів», ТзОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК», СП «ТОВ «Електронтранс», ДП «Завод «Електронмаш», ПрАТ «Новолинський ливарний завод», машинобудівні підрозділи ДП «Львівгазвидобування»), особливо вимогливо до систем управління якістю ставляться на підприємствах, які є суб'єктами ЗЕД і працюють за міжнародними експортними контрактами. Саме на формування показників для оцінювання бізнес-процесів експортоорієнтованих підприємств скероване дане дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування показників для кваліметричного вимірювання відбувається на етапі дослідження ринку та розроблення продукції, адже саме ці процеси формують загальні вимоги та рівні якості продукції з погляду споживачів, а також техніки та технологій, тобто можливості їх задоволення. Із сформованого переліку вимог слід обґрунтовано вибрати перелік показників якості продукції, які напряду чи опосередковано залежать від [1, с. 45]: сфери призначення, характеру та умов використання продукції; результатів вивчення та аналізування вимог споживачів; контрольних завдань системи управління якістю продукції; значень, характеру складу і зовнішніх та внутрішніх структур властивостей, що характеризують продукцію; встановлених основних та додаткових (супутніх) вимог до самих показників якості продукції.

Встановлені таким чином показники стають у системі управління якістю контрольними точками, за якими відбуватиметься визначення ступеня та міри відхилення та потреби задіявання методів гнучкості та адаптивності системи. За наявності у множині застосовуваних, вбудованих методів таких, які можуть дати змогу виправити відхилення, система якості їх застосує. Якщо такі методи відсутні, повинні вмикатися методи адаптивності, які дадуть змогу розкрити можливі нові потенційні методи забезпечення якості.

Порядок вибору методів забезпечення якості з їх закладеною у систему управління якістю множини передбачає визначення [2, с. 34]: виду (групи) проблем та відхилень у виробництві продукції; завдань та мети ліквідації відхилень у показниках якості продукції; вихідної інформації щодо системності, систематичності, циклічності та динаміки відхилень показників якості продукції в кожній проблемі; вибраної номенклатури показників якості продукції.

На початку розгляду видів та класифікацій показників гнучкості та адаптивності системи управління якістю бізнес-процесів необхідно визначитися з типами бізнес-процесів, ознайомитися з їх наявними класифікаціями у теорії та практиці менеджменту. Як засвідчили результати оцінки практики діяльності досліджених підприємств, вивчення наукової літератури, усі найпоширеніші типології бізнес-процесів формуються залежно від видів, класифікації сфер та галузей діяльності підприємств. Однак усі види діяльності підприємств у всіх наявних класифікаціях бізнес-процесів розділяється на основні та допоміжні, або ж поточні види діяльності та види діяльності, пов'язані з розвитком, тощо [3, с. 125]. Основну, або поточну, діяльність прийнято вважати як таку, яка пов'язана з розробленням, виготовленням і збутом продукції (наданням послуг) [4, с. 77]. Види діяльності чи бізнес-процеси допоміжні служать для підтримки основних бізнес-процесів, їх ритмічного протікання, обслуговування тощо [5, с. 112]. Бізнес-процеси, пов'язані з управлінням та розвитком, націлені на вироблення нових бізнес-ідей та створення перспективної продукції (послуг), спрямовані на підтримку стабільності діяльності підприємства та постійне вдосконалення та поліпшення діяльності підприємства в перспективі.

Відомі в літературних джерелах приклади визначення та позиціонування бізнес-процесів розроблені такими організаціями та компаніями, як, наприклад, Міжнародний довідково-аналітичний центр, Американський центр із вивчення продуктивності й якості (АРОС), а також авторами, наприклад Т.Н. Davenport тощо. У даних дослідженнях показано приклади рівнів бізнес-процесів, відповідно до яких підприємства можуть визначити свої бізнес-процеси та оцінювати стосовно якості [6, с. 18]. Відповідно до їхніх методик, передбачається, що оптимальна чисельність бізнес-процесів лежить у межах 10–20 одиниць.

Мета статті полягає у розробленні методології оцінювання системи управління якістю бізнес-процесів підприємства на основі якісних показників. Досягнення цих показників свідчитиме про досягнення належних рівнів гнучкості та адаптивності системи управління якістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власне кваліметричні підходи для вимірювання характеристик системи управління якістю, чи то пак, власне, характеристик її гнучкості та адаптивності вимагає тих самих методів, які використовуються для вимірювання якості продукції та праці. У вимогах міжнародних стандартів з якості містяться, зокрема, чіткі вимоги до груп показників, які кожне підприємство повинно сформулювати виходячи з потреб власних систем управління якістю. Проведено дослідження статистичних даних Міжнародної організації зі стандартизації та даних Держкомстату України про стан сертифікації систем якості вітчизняних підприємств за стандартами ISO 9000 та зв'язок цих даних з експортноорієнтованістю підприємств окремих видів діяльності. Результати дають підстави говорити про існування прямого щільного кореляційного зв'язку між цими даними (табл. 1, рис. 1).

Дані регресійного аналізування показали особливу зацікавленість міжнародними стандартами систем управління якістю бізнес-процесів тих підприємств, які беруть активну участь в експортній діяльності.

Виходячи з типології видів бізнес-процесів, доцільно детальніше охарактеризувати різні наведені групи цих процесів із погляду гнучкості та адаптивності управління їхньою якістю. Виходячи з характеристик основних чи поточних бізнес-процесів їх безпосереднього або опосередкованого впливу на створення доданої вартості, можна виділити такі їх значення для певних показників якості бізнес-процесів (рис. 2).

На відміну від основних процесів, споживачами результатів яких є зовнішні клієнти, зовнішні користувачі, допоміжні процеси формують результати, які підтримують основні бізнес-про-

цеси, забезпечують їх протікання. На основі споживання створених допоміжними процесами цінностей, основні бізнес-процеси прямо створюють додану вартість продукції. Показниками якості для допоміжних бізнес-процесів, бізнес-процесів управління та розвитку, показники якості для їх оцінювання можуть вибиратися такі (рис. 3).

Групи показників якості продукції, які визначаються системою управління якістю і використовуються для оцінки відповідності протікання бізнес-процесів, очікуваності якості внутрішніми процесами підприємства і споживачів, можна виділити такі (табл. 2, рис. 4).

Як свідчить діаграма, лише частина показників якості має співпадіння оцінок внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів підприємств.

Які показники якості піддаються швидким та невитратним корекціям у разі втрати відповідності їх значень установленим у системі управління якістю еталонам – важливе завдання для оцінки характеристик гнучкості та адаптивності системи управління якістю. Для визначення цих характеристик було проведено оцінку та опитування окремих керівників підприємств, які досліджувалися у дисертаційному дослідженні. Не всі опитані керівники змогли дати оцінку, оскільки з окремими показниками якості вони не мали справи або ж не працювали з відхиленнями їх значень відповідно до встановлених еталонів (табл. 3).

Гнучкість та адаптивність системи управління якістю повинні бути здатними змінити у позитивний бік характерні властивості виробів, продукції та послуг, поліпшити показники, що визначають її основні функції на ринку, для виконання яких вони призначені, зумовлюють галузь її використання. Гнучкість та адаптивність повинні коригувати належність продукції на основі показ-

Таблиця 1

Стан сертифікації систем якості підприємств за стандартами ISO 9000 та дані про експорт підприємств за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Кількість суб'єктів ЗЕД, що формують експорт, одиниць	Обсяг експорту, млн. дол. США	Кількість сертифікованих підприємств
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14316	21200,1	29
Переробна промисловість	5409	11644,2	583
Професійна, наукова та технічна діяльність	594	2482,3	56
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1129	1035,2	52
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	99	831,6	51
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	129	333,2	3
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	890	310,1	5
Інформація та телекомунікації	244	230,5	30
Будівництво	655	205,5	23
Фінансова та страхова діяльність, Операції з нерухомим майном	242	183,7	4
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	85	126,8	1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	203	105,5	7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	400	37,7	17
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	71	36,2	0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, надання інших видів послуг	276	16,3	65
Тимчасове розміщення й організація харчування	46	7,7	2
Освіта	31	2,2	25
Разом	24819	38788,8	953

Джерело: опрацьовано автором на основі даних Міжнародної організації зі стандартизації та даних Держкомстату України

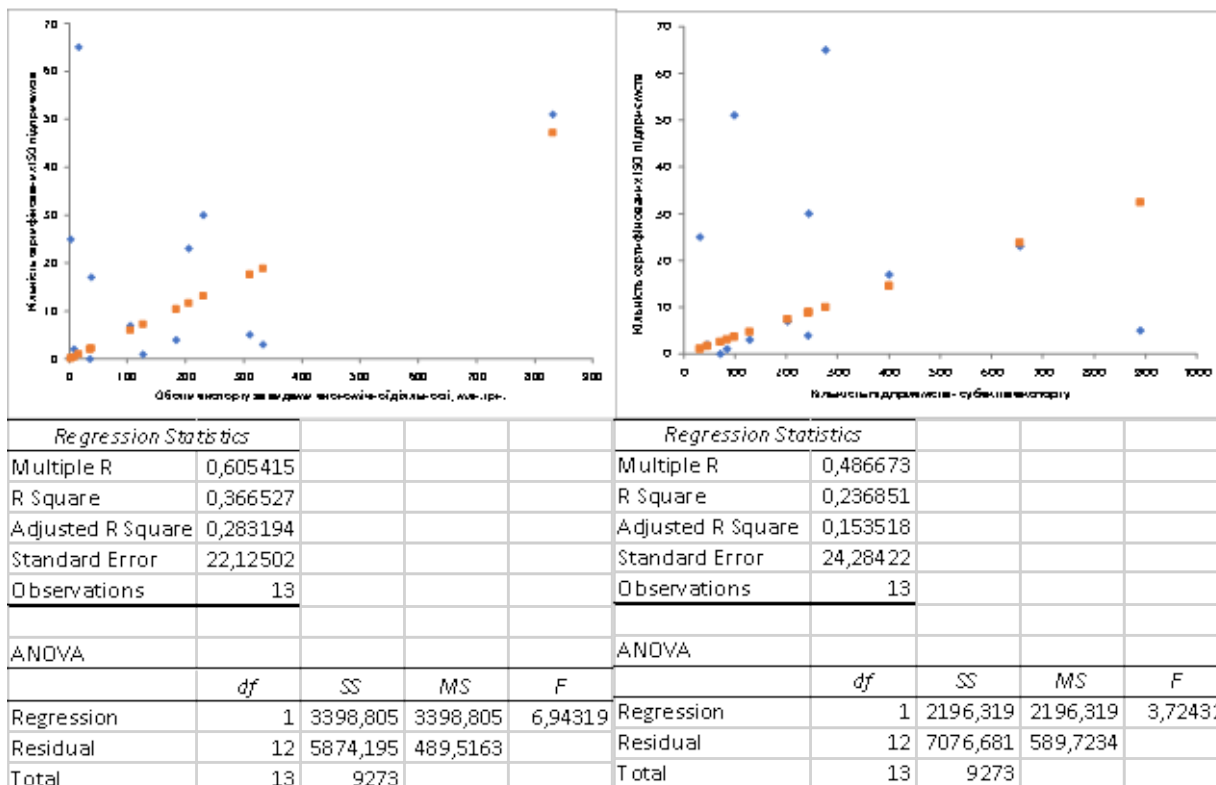


Рис. 1. Зв'язки між даними сертифікації систем якості підприємств за стандартами ISO 9000 та даними про експорт підприємств за видами економічної діяльності

Джерело: опрацьовано автором на основі даних Міжнародної організації зі стандартизації та даних Держкомстату України

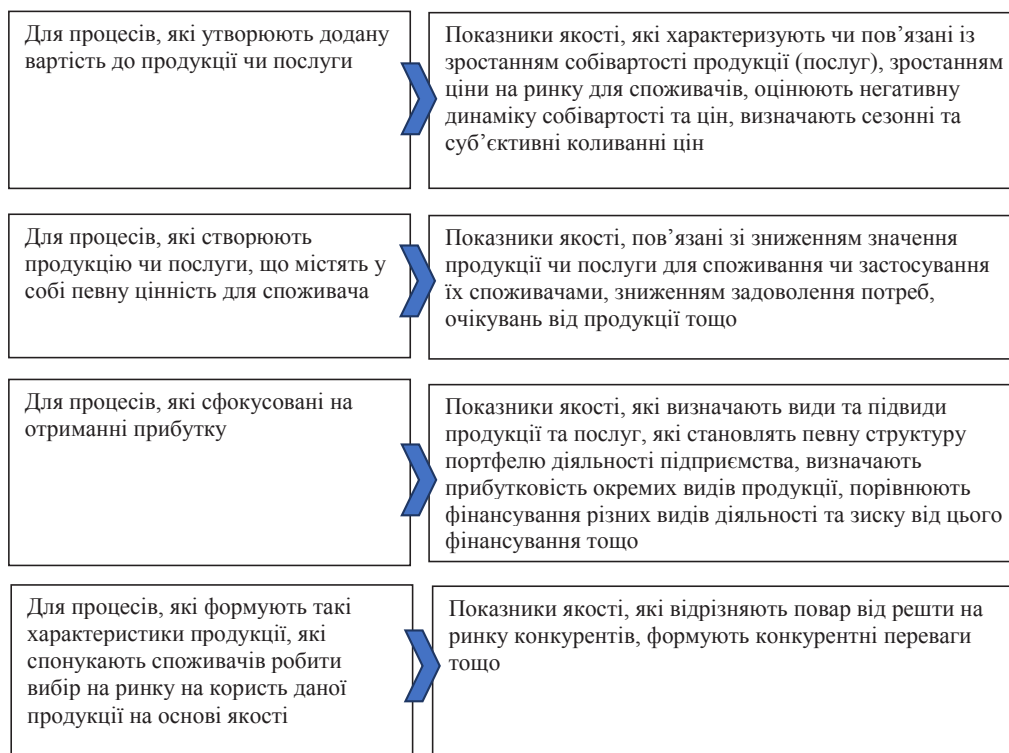


Рис. 2. Характеристики основних чи поточних бізнес-процесів та рекомендовані показники їхньої якості

Джерело: узагальнено автором на підставі опитувань керівників досліджених підприємств

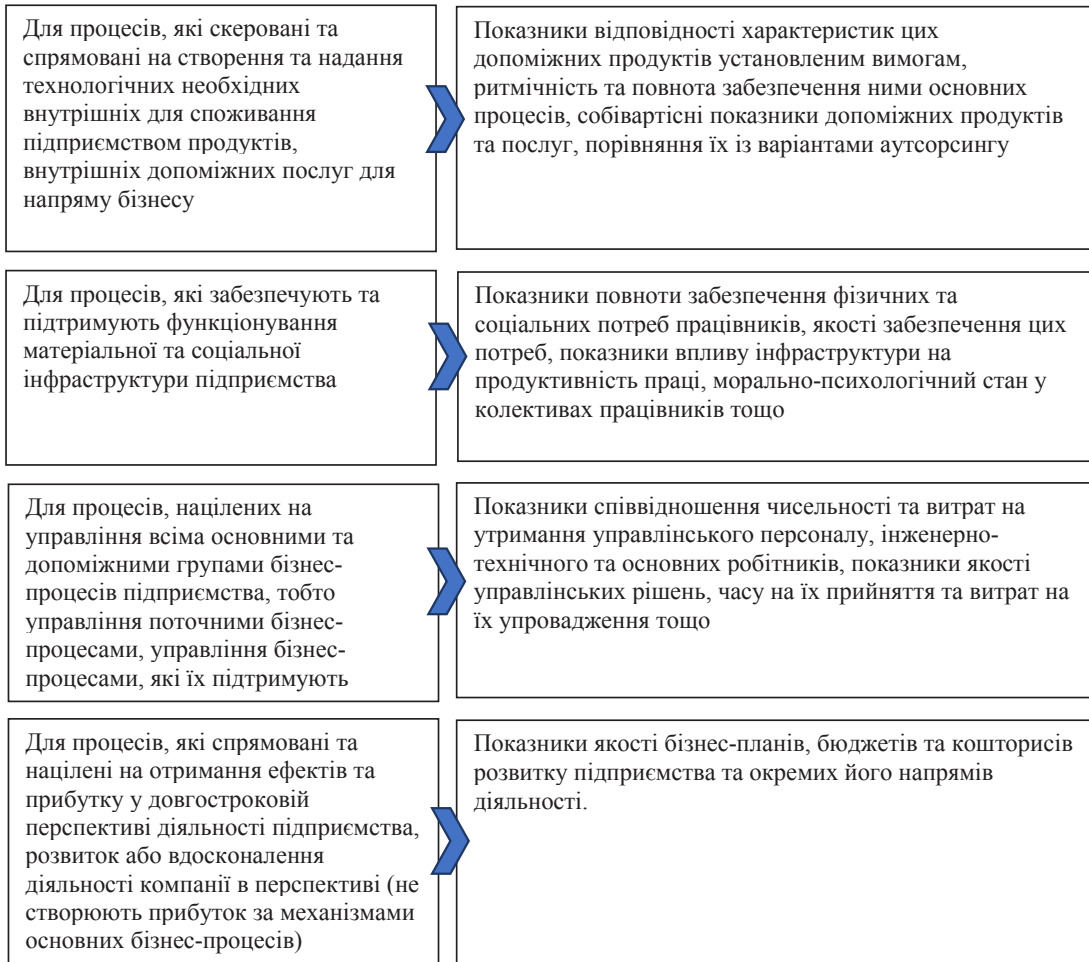


Рис. 3. Характеристики допоміжних та управлінських бізнес-процесів та рекомендовані показники їхньої якості

Джерело: узагальнено автором на підставі опитувань керівників досліджених підприємств



Умовні позначення: ряд 1 – для споживачів; ряд 2 – внутрішніх бізнес-процесів підприємства.

Рис. 4. Значення показників якості для внутрішніх та зовнішніх її споживачів стосовно підприємства (від 1 до 15)

Джерело: узагальнено автором на підставі опитувань керівників досліджених підприємств та вибірки їх споживачів

Таблиця 2

Результати ранжування значення показників якості для внутрішніх та зовнішніх її споживачів стосовно підприємства (від 1 до 15)

№	Групи показників якості продукції	З погляду споживачів	З погляду внутрішніх бізнес-процесів підприємства
1	Економне використання ресурсів, енергії	3	10
2	Технологічність	2	11
3	Стандартизація і уніфікація	4	12
4	Патентно-правові	5	13
5	Транспортабельність	6	14
6	Вторинне використання або утилізація (знищення)	7	9
7	Економіко-комерційні	1	15
8	Етичність виробництва та споживання	15	8
9	Надійність	8	1
10	Ергономічність	14	2
11	Призначення (функціональне, соціальне)	10	3
12	Естетичність	11	4
13	Безпека	12	5
14	Екологічність	13	6
15	Сервісні показники	9	7

Джерело: узагальнено автором на підставі опитувань керівників досліджених підприємств та вибірки їх споживачів

Таблиця 3

Результати оцінювання характеристики зміни показників якості внаслідок гнучкості та адаптивності системи управління якістю (бали від 1 до 10)

Групи показників	Приклади конкретних показників	Рівень можливих витрат на поліпшення показників:	
		Фінансових	Часу
Показники призначення	Класифікаційні показники, показники функціональні і технічної ефективності, конструктивні показники, показники складу і структури	9	10
Показники надійності	Показники безвідмовності, довговічності, ремонтпридатності, збереженості	9	9
Ергономічні показники	Гігієнічні, антропометричні, фізіологічні та психофізіологічні, психологічні	8	9
Естетичні показники	Інформаційна виразність, раціональність форми, цілісність композиції, досконалість виробничого виконання і стабільність товарного вигляду	5	4
Показники технологічності	Структурна, питома, порівняльна, відносна трудомісткості, структурна, питома, порівняльна матеріаломісткості, сумарна продукції, структурна, питома, порівняльна собівартості продукції	9	2
Показники стандартизації та уніфікації	Насиченість продукції стандартними, уніфікованими й оригінальними складниками, рівень уніфікації з іншими виробами	3	3
Показники транспортабельності	Показники внутрішньої транспортабельності, показники зовнішньої транспортабельності	4	4
Економіко-комерційних показники	Організаційні та економічні умови реалізації, організаційні та економічні умови утилізації (знищення), організаційно-вартісні показники, організаційно-нецінові показники	6	4

Джерело: узагальнено автором на підставі опитувань керівників дев'яти досліджених підприємств

ників якості до певної класифікаційної групи, наявність корисного різного роду ефекту від її експлуатації чи її споживання, прогресивність технічних рішень, притаманних продукції. Гнучкість та адаптивність системи управління якістю для технічних об'єктів корегують показники групи експлуатаційних, які визначають основні технічно-технологічні, проектно-конструкторські рішення, зручність та ергономіку монтажу і введення продукції в експлуатацію, можливість її заміненості тощо.

Під час задіяння механізмів гнучкості та адаптивності повинні з'являтися можливості для зміни властивості продукції-технічного об'єкта довготривало закріплювати та зберігати належні властивості та працездатність протягом тривалого певного часу чи після деякого терміну використання або відпрацювання. Серед множини методів забезпечення якості в механізмах гнучкості

та адаптивності слід передбачати також впливи на показники, які характеризують властивість продукції зберігати свою працездатність до витікання чи настання граничного технічного стану за наявної та встановленої системи та вимог щодо технічного обслуговування і поточних ремонтів. У сукупності з методами, які забезпечують дотримання показників ремонтпридатності продукції і характеризують властивість продукції у процесі експлуатації пристосовуватися до умов експлуатації, запобігати та виявляти причини пошкоджень і недоліків, а також способи їх усунення їх шляхом проведення оглядів, діагностики, системи ремонтів і належного технічного обслуговування.

Формування гнучкості та адаптивності системи управління якістю з урахуванням організаційно-економічних показників, які характеризують організаційні, управлінські й економічні умови продажу, експлуатації та утилізації (вторинного

використання) продукції, передбачає врахування двох підгруп. Перша підгрупа показників містить систему організаційно-вартісних показників продукції (одноразові, унікальні та постійні або повторювані): знижки та акції під час продажу продукції (гуртові, на певну дату та кількість, на суму замовлення, на кількість чи суму придбаной продукції за рік), оплати готівкою, у кредит, розстрочку, на певний одиничний товар чи групу, сезонні знижки, уторгування на вимогу важливих споживачів. Можна окремо зважати на функціональні показники та характеристики на новий товар, особливості проведення реклами, величини і терміни розрахунків та платежів, кліматичні, особливі та вартісні й організаційні умови транспортування, поставок і доставок, вартість дослідження думки споживачів та умови вивчення прихованих потреб, вартість і терміни технічного обслуговування, розконсервації для експлуатації та монтаж, ремонт, умови й терміни гарантій на показники товару, умови й терміни щодо кредитування, можливість зустрічних комерційних операцій, умови й терміни утилізації, оборотного чи вторинного використання, трейд-ін умови або ж знижки у разі повернення раніше купленого товару чи продукції, відповідність якісних характеристик рівню вимог споживачів, витрати на акцизи, податки тощо.

Друга підгрупа показників містить множину організаційно-нецінових показників. Оцінюються можливі механізми щодо гнучкості та адаптивності системи управління якістю щодо відповідності поставок комплектації продукції, наявності певних товарних знаків, маркірування з інформацією стосовно сертифікатів відповідності (якості, безпеки, екологічності тощо) на продукцію, наявності сертифікатів на системи управління якістю, показники оперативності, постійності, надійності й якості сервісу; характеристики післяпродажного обслуговування продукції, швидкості та готовності укласти договір, провести переговори, обмін документацією зі споживачем, наявності сервісних та обслуговуючих структур на ринку, достовірність і доступність інформації про роботу системи управління якістю на всіх стадіях її кола,

дотримання законтракованих договірних умов і фінансово-організаційної дисципліни, нетарифні бар'єри та їх наслідки для споживачів.

Висновки. Залежно від того, чи підприємство має замкнутий цикл виробництва та контактів із кінцевими споживачами своєї продукції, гнучкість та адаптивність системи управління якістю для них може поширюватися на врахування групи соціально-психологічних показників, які характеризують соціальні особливості конкурентоспроможності продукції та психологічне сприйняття її споживачем щодо характеристик та обслуговування. Ці показники дають змогу кількісно й якісно оцінити зусилля виробників та продавців (залежно від циклів виробничих ланцюгів) надати послуги та допомогу в пошуку, купівлі, доставці, монтажі, налагодженні, ремонті, обслуговуванні, утилізації та переробці продукції, впевненість споживачів у компетентності та надійності виробників (продавців) із виробництва, товарного й експлуатаційного обслуговування (у тому числі з виконання договірних зобов'язань). Якщо бізнес-процеси підприємства глибоко інтегровані у пізні цикли життя продукції, то на чільні позиції виходять вимоги до вміння, бажання і майстерності виявляти, розуміти і відповідати на запити та вимоги споживачів, рівень увічливості й уміння контактувати та спілкуватися з виробниками-конкурентами та партнерами-продавцями власної продукції, показники ділової репутації підприємства та продукції, можливість довіритися виробникам-аутсорсерам, оцінювати їх чесність і порядність, показники популярності продукції підприємства внаслідок розширення обсягів продажів продукції на нових та традиційних ринках, популярність завдяки репутації операторів сертифікатів відповідності і знаків якості, безпеки та екологічності продукції, оцінка та визнання систем управління якістю, товарних знаків і торговельних марок, показники відповідності продукції міжнародним та національним традиціям та узансам споживачів, показники знаходження і популярності продукції на ринках, а також своєчасна та повна поінформованість споживачів про оновлення продукції тощо.

Список використаних джерел:

1. Бичківський Р.В., Столярчук П.Г., Сопільник Л.І., Калинський О.О. Управління якістю. Сертифікація: навч. посібник. Київ: Школа, 2005. 432 с.
2. Шаповал М.І. Менеджмент якості: навч. посіб. Київ: Знання, 2003. 475 с.
3. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 125–133.
4. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. Москва: ЮНИТИ, 1997. 224 с.
5. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 287 с.
6. Davenport T.H., Short J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. Sloan Management Review, 1990. P. 11–27.

Шуляр Р. В.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОЦЕНИВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДАПТИВНОСТИ И ГИБКОСТИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье развиты научно-методические подходы к формированию и оценке механизмов обеспечения гибкости и адаптивности системы управления качеством бизнес-процессов предприятий. Формирование таких механизмов требует определения вида и места бизнес-процессов в кругу качества предприятия. Оценка указанных механизмов (методов) сформирована на основе определения показателей для устойчивого мониторинга систем управления качеством. Определены ряд показателей качества и их роль для оценки качества с точки зрения потребителей и внутренних интересов предприятия (внешних и внутренних стейкхолдеров).

Ключевые слова: управление качеством, методы обеспечения, оценка, адаптивность, гибкость, бизнес-процессы.

Shulyar R. V.

Lviv Polytechnic National University

EVALUATION AND FORMATION ADAPTIVITY AND FLEXIBILITY OF BUSINESS PROCESSES QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

In the article are developed scientific and methodical approaches to the formation and evaluation of mechanisms for providing flexibility and adaptability business processes quality management systems at enterprises. The formation of such mechanisms requires the definition of the type and place of business processes in the company's quality circle. The evaluation of these mechanisms (methods) was based on the determination of indicators for the sustainable monitoring of quality management systems. Consider to praxis was determined several quality indicators and their role for assessing the quality from the point of view of consumers and internal interests of the enterprise (external and internal stakeholders).

Key words: quality management, evaluation, adaptability, flexibility, business processes.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.2

Шубалий О. М.
Косінський П. М.

Луцький національний технічний університет

ПЕРЕВАГИ ТА ЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА Й ОБІГУ БІОПАЛИВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено, що впродовж останніх років сільгоспвиробники збільшують площі посіву під олійні культури, оскільки їх вирощування є дуже рентабельним і приносить непогані прибутки. Проведено аналіз потенціалу створення та розвитку переробних підприємств із виробництва біопалива на основі олійних культур. Виявлено переваги та недоліки виробництва біопалива. Запропоновано заходи та інструменти економічного стимулювання у цій сфері.

Ключові слова: біопаливо, біодизель, біоетанол, олійні культури, економічне стимулювання.

Постановка проблеми. Сьогодні до пріоритетних напрямів розвитку економіки провідних країн світу належить біоенергетика. Світові країни-лідери у сфері відновлювальної енергетики ведуть активну діяльність і намагаються всіляко сприяти розвитку виробництва біопалива: вкладають величезні кошти в розроблення ефективної технології виробництва; формують відповідну законодавчу базу; створюють та вводять у дію відповідні програми розвитку його виробництва; популяризують серед місцевого населення ідею використання біологічно чистого пального та його переваги; застосовують різноманітні інструменти економічного стимулювання тощо.

Основною сировиною для виробництва біопального є олія (олива), отримана внаслідок переробки олійних культур.

Найбільш поширеними олійними культурами, що вирощуються в Україні, є ріпак, соя, соняшник. Ці культури вирощують практично для задоволення потреб зовнішнього ринку: відповідна продукція повністю вивозиться з України або в сирому, або в переробленому вигляді. Отже, наша держава на світовому ринку позиціонує себе лише як постачальника олійної сировини і створює базу для формування доданої вартості в країнах-імпортерах [1].

Таким чином, в Україні актуальним є створення та розвитку підприємств із переробки олійних культур у найбільш сприятливих місцях (чи поблизу місць) їх вирощування. Це, своєю чергою, викликає необхідність економічного обґрунтування доцільності створення та розвитку даних виробництв, а також інструментів економічного стимулювання їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері розвитку, виробництва та використання біопалива займалися багато вітчизняних учених, зокрема: Г. Калетнік [2], О. Прутська [3], Т. Плахтій [4], М. Роїк [5], П. Саблук [6], О. Шпичак [7], Г. Рябцев [8], О. Гуцаленко [9], О. Макарчук [10], Р. Мудрак [11] та ін.

У своїх роботах вчені вивчали можливості та обґрунтовували необхідність переходу на біопальне, особливості його виробництва, здійснювали пошук шляхів стимулювання промислового розвитку виробництва біопалива в нашій державі, проводили оцінку енергетичної ефективності процесу виробництва біопалива тощо.

Попри значні дослідження вчених у сфері виробництва та використання біопалива вважаємо недостатньо дослідженим питання економічної доцільності створення і розвитку комплексних виробництв із виробництва біопалива в нашій державі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті виділено проблеми економічного стимулювання розвитку комплексних виробництв із переробки олійних (технічних) культур на біопаливо на прикладі окремого регіону для забезпечення енергетичної безпеки та економічного розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні економічної доцільності створення та розвитку виробництв біопалива з олійних культур на рівні окремого регіону – Волинської області; виявленні потенційних переваг та недоліків даних виробництв; визначенні інструментів економічного стимулювання створення та розвитку підприємств із виробництва біопалива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш придатними для виробництва біопального є сільськогосподарські культури, які містять у своєму складі якомога більше олії. До таких культур належать соняшник, ріпак, ріцина, соя, кукурудза, цукровий буряк, гірчиця, льон та ін.

Із вище перелічених культур отримують такі види палива, як біоетанол та біодизель. До того ж виробництво біопального з таких культур є практично безвідходним та передбачає замкнутий цикл виробництва.

Для виробництва біоетанолу використовують культури, які мають високий вміст цукру, крохмаль, або целюлози; біодизель отримують через фізико-хімічне перетворення рослин, які мають високий вміст олії, використаної олії в харчовій промисловості або тваринного жиру [11].

У Волинській області для технічних потреб вирощують такі олійні культури: цукровий буряк (фабричний), ріпак та кольза, соя та соняшник.

Упродовж останніх років частка посівних площ технічних культур у структурі загальної посівної площі сільськогосподарських культур у Волинській області постійно збільшувалася [12]. У структурі посівних площ технічних культур стали переважати такі олійні культури, як ріпак та соя (рис. 1).

Отже, сільгоспвиробники збільшують площі посіву під олійні культури, оскільки їх вирощування є дуже рентабельним і приносить непогані

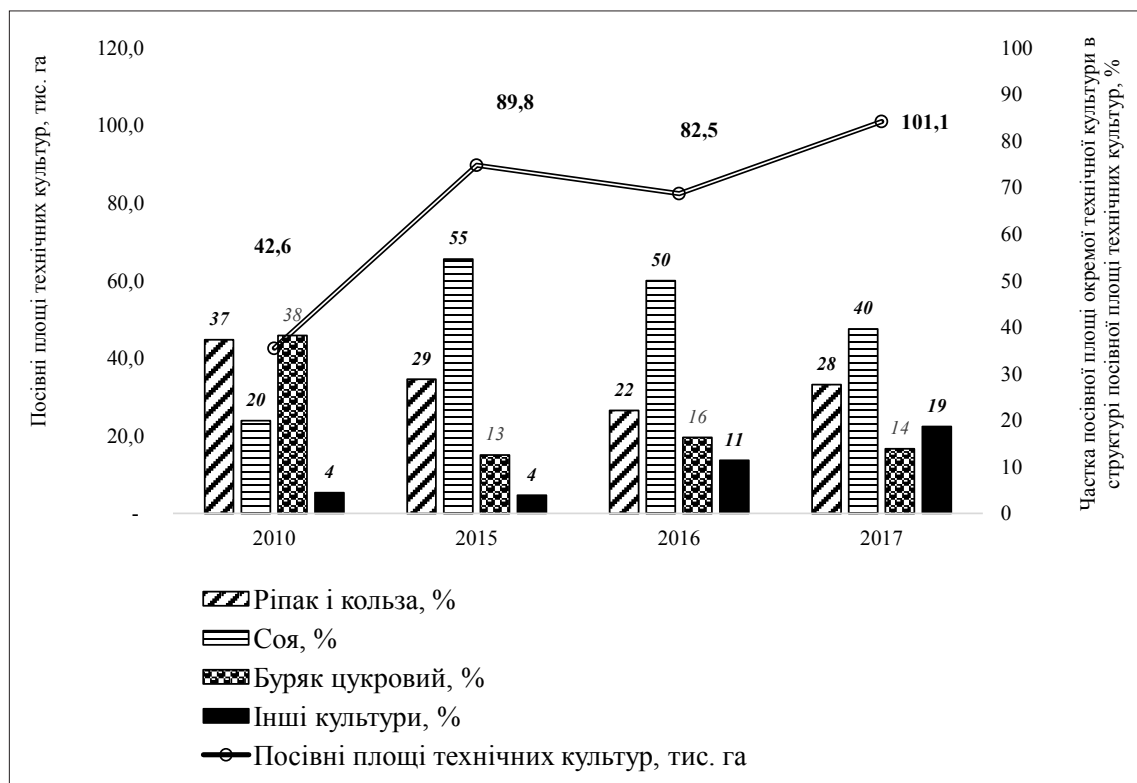


Рис. 1. Зміни в структурі посівних площ технічних культур у Волинській області за 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [12]

прибутки. Все більше фермерів відмовляються вирощувати цукровий буряк, тому що для цього потрібні великі фінансові витрати та клопітка праця.

Збільшення частки посівних площ технічних культур у структурі загальної посівної площі сільськогосподарських культур сприяло збільшенню обсягів виробництва і, своєю чергою, обсягів реалізації олійних культур (табл. 1).

Як видно з даних, наведених у табл. 1, обсяги реалізації в натуральному вираженні буряка цукрового значно перевищують натуральний обсяг реалізації ріпаку та сої. Однак у грошовому виразі, навпаки, обсяги реалізації ріпаку та сої значно перевищують обсяги реалізації цукрового буряку. Отже, можна зробити висновок, що ріпак та соя є дуже цінною сировиною.

Таблиця 1

Обсяги реалізації основних олійних культур, що вирощуються у Волинській області

Назва культури	2010	2015	2016	2017	Відхилення					
					2017/2016		2016/2015		2015/2010	
					Абсолютне, +/-	Відносне, %	Абсолютне, +/-	Відносне, %	Абсолютне, +/-	Відносне, %
Обсяги реалізації в натуральному вираженні, тис. т										
Ріпак і кольза	32,6	84,9	39,9	88,7	48,8	122,3	-45,0	-53,0	52,3	160,4
Соя	9,9	66,3	63,7	56,3	-7,4	-11,6	-2,6	-3,9	56,4	569,7
Буряк цукровий	295,8	247,0	390,5	481,4	90,9	23,3	143,5	58,1	-48,8	-16,5
Всього	338,3	398,2	494,1	626,4	132,3	26,8	95,9	24,1	59,9	17,7
Обсяги реалізації у фактичних цінах, тис. грн.										
Ріпак і кольза	97,1	627,3	373,1	888,7	515,5	138,2	-254,1	-40,5	530,1	545,7
Соя	23,6	494,9	559,0	528,3	-30,7	-5,5	64,1	12,9	471,4	1999,7
Буряк цукровий	116,5	181,4	333,7	385,7	52,0	15,6	152,3	83,9	64,9	55,7
Всього	237,3	1303,6	1265,9	1802,7	536,8	42,4	-37,7	-2,9	1066,4	449,4
Обсяги реалізації в перерахунку до цін 2010 р., тис. грн.										
Ріпак і кольза	97,1	374,3	254,3	624,4	370,1	145,6	-120,0	-32,1	277,1	285,3
Соя	23,6	337,1	407,3	394,2	-13,1	-3,2	70,3	20,8	313,5	1330,0
Буряк цукровий	116,5	84,1	179,9	196,0	16,2	9,0	95,8	113,9	-32,4	-27,8
Всього	237,3	795,5	841,5	1214,6	373,2	44,3	46,0	5,8	558,2	235,3

Джерело: побудовано на основі [12]

І це не дивно, адже ці культури можна використовувати не лише для виробництва біопалива. Олія, яку з них отримують, має велике народно-господарське значення. У натуральному вигляді її споживають як цінний продукт харчування, а також широко використовують у харчовій, текстильній, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості. До того ж олійні культури та продукти їхньої переробки – цінний корм для сільськогосподарських тварин [13].

Оскільки цукровий буряк, що вирощують на території Волинської області, є сировиною для місцевих підприємств із виробництва цукру, то потенційною сировиною для виробництва біопалива стануть інші олійні культури, що вирощуються в області, насамперед ріпак та соя.

Впродовж 2010–2017 рр. обсяги виробництва ріпаку та сої у Волинській області поступово збільшувалися. Сьогодні за наявності потужних виробництв з переробки даних культур можна було б отримувати в рік близько 56,9–68,7 тис. т олії та приблизно 196,6 тис. т макухи і шроту (табл. 2).

Таблиця 2
Обсяги виробництва олійних культур у Волинській області та можливих продуктів їх переробки

Назва культури	2010	2015	2016	2017
Обсяги виробництва в натуральних показниках, тис. т				
Ріпак	37,5	85,2	47,2	98,7
Соя	17,0	68,5	84,1	80,4
Всього	54,5	153,7	131,3	179,1
Можливі обсяги виробництва олії, тис. т				
Ріпак	16,9-18,6	38,3-42,3	21,2-23,4	44,4-49,0
Соя	2,6-4,2	10,6-16,8	13,0-20,6	12,5-19,7
Всього	19,5-22,8	49,0-59,0	34,3-44,0	56,9-68,7
Можливі обсяги виробництва макухи (шроту), тис. т				
Ріпак	20,3	46,0	25,5	53,3
Соя	43,6	123,0	105,0	143,3
Всього	63,9	169,0	130,5	196,6

Джерело: побудовано на основі [12–14]

За наведених у табл. 2 обсягів виробництва на одного жителя області припадало б 54,8–66,2 кг рослинної олії на рік.

За наявності потужного переробного комплексу олійних культур у досліджуваному регіоні можна було б досягти збільшення обсягів виробництва ріпаку, сої та інших культур.

Варто відзначити, що на території досліджуваної області функціонує біоетанольний завод, розташований на території ПАТ «Гнідавський цукровий завод». Таким чином, відходи цукрового виробництва передаються на подальшу переробку для отримання кінцевого продукту – біоетанолу

та супутньої продукції – кормів для сільськогосподарських тварин чи добрив [15].

Згідно з технологіями, діючими на українських спиртових заводах, з 1 т меляси можна одержати 300 л біоетанолу, а з 1 т цукрових буряків – 80–100 л біоетанолу, тобто для виробництва 1 т біоетанолу потрібно 12,7–15,9 т цукрових буряків [16]. Таким чином, якщо в 2017 р. у Волинській області було вироблено 492,5 тис. т цукрового буряку, то з його меляси можна було б отримати 31,0–32,0 тис. т біоетанолу.

Чудовою сировиною для виробництва екологічного пального є ріпак. Олія, яку дає ця рослина, має майже ідеальний жирнокислотний склад для виробництва якісного біодизельного пального. Висока врожайність ріпаку дає змогу підтримувати рентабельність його вирощування, а також виробництва ріпакової олії, що безпосередньо перетворюється на біодизельне паливо. Біодизель, виготовлений із ріпаку, є дуже ефективним, особливо для важкої техніки, і фермерські господарства можуть його виробляти самі для себе [17].

Із 300 кг ріпакової олії отримують близько 270 кг біодизеля [18]. Тобто з 1 кг ріпакової олії виробляють 0,9 кг біодизеля. Таким чином, з 98,7 тис. т ріпаку, вирощеного в досліджуваній області у 2017 р., можна отримати 88,8 тис. т біодизельного пального, що становить близько 1,8% від річного споживання дизельного пального в Україні та 58,6% від спожитого за рік у регіоні [12; 19].

Однак, маючи величезний потенціал для розвитку виробництв із переробки олійних культур у досліджуваній області, його раціонально не використовують. Майже всі вирощені в регіоні олійні культури та продукти їх переробки реалізуються на зовнішніх ринках фактично у сирому вигляді, забезпечуючи, таким чином, потреби інших держав. В останні роки експорт продукції виробленої з олійних культур поступово зростає (табл. 3).

Як видно з даних табл. 3, товарна структура експорту олійних товарів у Волинській області впродовж останніх років змінювалася. Але загальні обсяги експорту постійно збільшувалися (впродовж 2010–2017 рр. зросли більше ніж у 20 разів). Збільшення обсягів експорту товарів, вироблених з олійних культур, преш за все можна пояснити збільшенням обсягів виробництва олійних культур у досліджуваному регіоні, що, своєю чергою, викликано високою рентабельністю виробництва даних культур, широким попитом як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, сприятливими природно-кліматичними умовами для вирощування даних культур тощо.

Вважаємо, що на даному етапі розвитку в нашій державі, зокрема в її регіонах, де наявні всі сприятливі умови для вирощування олійних культур, доцільно створювати виробничі комплекси з пере-

Таблиця 3
Експорт продукції, виробленої з олійних культур у Волинській області

Назва товару	Роки				Відхилення					
	2010	2015	2016	2017	2017/2016		2016/2015		2017/2010	
					Абсолютне, +/-	Відносне, %	Абсолютне, +/-	Відносне, %	Абсолютне, +/-	Відносне, %
Насіння і плоди олійних рослин	3,4	56,3	60,7	101,9	41,2	67,9	4,4	7,8	98,5	2897,1
Рослинна олія	0,6	26,5	30,2	3,2	-27,0	-89,4	3,7	14,0	2,6	433,3
Всього	4,0	82,8	90,9	105,1	14,2	15,6	8,1	9,8	101,1	2527,5

Джерело: побудовано на основі [12]

робки олійних культур, основним продуктом яких повинне стати біопаливо – біоетанол та біодизель.

Проте, щоб дати остаточну відповідь стосовно доцільності створення у нашій державі підприємств із виробництва біопалива на основі олійних культур, варто розглянути переваги та недоліки виробництва біопалива (табл. 4).

Таким чином, виробництво біопалива з олійних культур має більше переваг, аніж недоліків. До того ж наведених недоліків можна уникнути, проводячи різного роду заходи, розробивши дієвий механізм виробництва та споживання органічної продукції в Україні.

Щоб реалізувати такий механізм необхідно [20]:

- запровадити прозоре адресне бюджетне стимулювання переходу аграріїв на ґрунтозахисні системи землеробства та його подальше ведення, а також компенсацію витрат у зв'язку із сертифікацією органічного сільгоспвиробництва;

- сформувати державну систему контролю суб'єктів органічного сектору економіки (виробників, переробних підприємств та трейдерів) із поступовим переходом на змішаний тип контролюючої системи (у міру розвитку приватних структур, що можуть бути акредитовані для здійснення такого інспектування);

- стимулювати внутрішній споживчий попит шляхом об'єктивного інформування населення про вплив виробництва та споживання органічної продукції на довкілля та здоров'я людей (через громадські слухання, освітні заходи, засоби масової інформації, виставки, ярмарки і т. ін.);

- створити умови для розвитку інфраструктури ринку органічної продукції (доступність для виробників прямого збуту, формування спеціалізованих торгових точок та відділів у магазинах, розвиток оптової та електронної торгівлі).

Таким чином, для економічного стимулювання розвитку комплексів із переробки олійних (технічних) культур, що вирощуються в державі, можна застосувати такі інструменти:

- державні дотації для сільгоспвиробників – покривають витрати сільгоспвиробників на вирощування нерентабельних чи малорентабельних олійних культур (наприклад, таких як цукровий буряк та льон олійний);

- встановлення мінімальних цін на сировину – мінімальна ціна повинна бути економічно обґрунтованою, покривати витрати на собівартість та бути вигідною для її виробника;

- державні замовлення – потреба держави (наприклад, для забезпечення армії, сільського господарства, державних установ, населення) у

якісному біопаливі викликає необхідність у створенні відповідних промислових підприємств, а це, своєю чергою, створює попит на сировину, яку можна отримати з олійних культур;

- сприяння створенню нових підприємств із переробки олійних (технічних) культур за рахунок державних довгострокових безвідсоткових кредитів та повного або часткового звільнення від сплати податків;

- звільнення від сплати ввізного мита підприємств, що закупили закордонне обладнання для переробки технічних культур;

- сприяти експорту готової продукції, а не сировини – максимально збільшити податки на вивіз олійних (технічних) культур у сирому вигляді і, навпаки, максимально зменшити податки на вивіз готових виробів за кордон;

- посилення еколого-економічного контролю з боку територіальних громад;

- сприяння територіальних громад інвесторам у виділенні земельних ділянок для організації переробних виробництв;

- пряме надходження екологічного податку до місцевих бюджетів;

- стимулювати перехід місцевих аграрних та промислових підприємств на біопаливо (біоетанол та біодизель) – можна, наприклад, зменшивши ставку екологічних податків, земельних податків тощо;

- розвивати нові ринки збуту для сільгоспвиробників та підприємств, що виробляють біопаливо.

Висновки. Отже, за останні роки у Волинській області значно збільшилася частка посівів технічних сільськогосподарських культур. Сільгоспвиробники збільшують площі посіву під олійні культури, оскільки їх вирощування є дуже рентабельним і приносить непогані прибутки.

Сьогодні вирощування олійних культур для їх продажу в сирому вигляді є неактуальним. Нам вигідніше самим переробляти дані культури, адже основним продуктом їх переробки є олія, яка, своєю чергою, є сировиною для виробництва біопалива. Дані виробництва наповнюватимуть місцевий та державний бюджети за рахунок збільшення доданої вартості та податкових надходжень, забезпечать енергетичну безпеку країни, сприятимуть соціально-економічному та екологічному розвитку тощо.

Потрібно на державному і місцевому рівнях проводити ефективне економічне стимулювання, використовуючи для цього інструменти для заохочення місцевих сільгоспвиробників, бізнесменів, вітчизняних та іноземних інвесторів до створення та розвитку виробничих комплексів із переробки олійних культур.

Таблиця 4

Переваги та недоліки виробництва біопалива із сировини олійних культур

Переваги	Недоліки
Альтернатива традиційним видам палива (природному газу та нафті)	За невеликих обсягів виробництва низька конкурентоспроможність біопалива з традиційними видами пального, спричинена високою собівартістю його виробництва
Сприятливі умови для вирощування олійних культур	Сезонність виробництва біопального
Попит на ріпакову олію на світовому та внутрішньому ринках, а також продукти її переробки (біоетанол та біодизель)	Порушення торгово-економічних відносин із покупцями (споживачами) олійних культур, які формувалися роками
Збільшення доданої вартості за рахунок поглибленої переробки олійних культур	Можливість виснаження ґрунтів у процесі вирощування технічних культур унаслідок недотримання відповідних сівозмін
Потенціал до збільшення олійних культур	Збільшення виробництва олійних культур може призвести до зменшення виробництва інших сільськогосподарських культур, що, своєю чергою, може спричинити певну продовольчу кризу в країні
Екологічний ефект (від безвідходного виробництва; споживання біологічно чистого пального)	Відсутність дієвої позиції з боку держави
Забезпечення енергетичної безпеки країни та регіонів загалом	
Створення нових робочих місць для місцевого населення	

Список використаних джерел:

1. Тулуш Л.Д., Грищенко Д.Ю. Фіскальне регулювання розвитку ринку олійних культур в Україні. Економіка АПК. 2018. № 5. С. 63–76.
2. Калетнік Г.М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України: монографія. Київ: Хай-Тек Прес, 2010. 516 с.
3. Прутська О.О. Державне регулювання розвитку ринку біопалива в Україні. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 1(5). С. 23–32.
4. Плахтій Т.Ф., Драчук В.Ю. Законодавче регулювання податкового стимулювання вирощування біоенергетичних культур, виробництва і використання біопалива. Зб. наук. праць Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків. 2013. Вип. 19. С. 235–239.
5. Роїк М.В., Курило В.Л., Ганженко О.М., Гументик М.Я. Біоенергетика в Україні: стан та перспективи розвитку. Біоенергетика. 2013. № 1. С. 5–10.
6. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. Продовольча безпека України. Економіка АПК. 2009. № 10. С. 3–7.
7. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва біопалива та продовольча безпека України. Економіка АПК. 2009. № 8. С. 11–19.
8. Рябцев Г.Л., Бурлаков В.М., Литвиненко Є.Ю. Особливості виробництва біодизельного палива. Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Хімічна інженерія, екологія та ресурсозбереження. 2014. № 1. С. 73–79.
9. Гуцаленко О.О. Шляхи стимулювання виробництва біопалива в Україні. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 9. С. 75–83.
10. Макаруч О.Г. Оцінка енергетичної ефективності процесу виробництва біопального. Молодий вчений. 2014. № 10(13). С. 99–102.
11. Мудрак Р.П. Виробництво біопалива та продовольча безпека країни. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2014. Вип. 84. С. 236–243.
12. Статистичний щорічник Волинь 2017 / за ред. В. Науменка. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2018. 457 с.
13. Економіка сільського господарства: навч. посіб. / В.К. Збарський та ін. Київ: Каравела, 2009. 264 с.
14. Кернасюк Ю. Ринок шроту та макухи. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/10745-gynok-shrotu-ta-makukhy.html> (дата звернення: 22.11.2018).
15. ПАТ «Гнідавський цукровий завод». URL: <https://gnidava.lt.ua/2017/10/10/bioetanolnyj-zavod-zapratsyuvav-naropnu-rotuzhnist-foto/> (дата звернення: 10.10.2017).
16. Лебідь Л. Подвійна альтернатива. Аграрний тиждень. Україна. URL: <http://a7d.com.ua/weekend/others/6268-podvyna-alternativa.html> (дата звернення: 22.11.2018).
17. Кирпач К. 10 рослин, з яких Україна може виготовляти пальне. URL: <https://innovationhouse.org.ua/statti/10-roslin-z-jakih-ukraina-mozhe-vigotovljati-palne/> (дата звернення: 22.11.2018).
18. Роженко В., Марченко В., Балабуха С. Технології виробництва біодизеля. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/mekhanizatsiia-apk/item/885-tekhnolohii-vyrobnystva-biodyzeliya.html> (дата звернення: 15.11.2018).
19. В Україні споживання бензину за рік скоротилося на 21%. УНІАН. URL: <https://economics.unian.ua/energetics/1041991-v-ukrajini-spojivannya-benzinu-za-rik-skorotilosya-na-21.html> (дата звернення: 08.11.2018).
20. Олійник О.Р. Міжнародний досвід стимулювання розвитку органічного виробництва та його використання у вітчизняній практиці. Інноваційна економіка. 2014. № 4(53). С. 195–201.

**Шубальї А. М.
Косинский П. Н.**

Луцкий национальный технический университет

ПРЕИМУЩЕСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ АКТИВИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА БИОТОПЛИВА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Резюме

Доказано, что в последние годы сельхозпроизводители увеличивают площади посева под масличные культуры, так как их выращивание очень рентабельно и приносит неплохие прибыли. Проведен анализ потенциала создания и развития перерабатывающих предприятий по производству биотоплива на основе масличных культур. Выявлены преимущества и недостатки производства биотоплива. Предложены меры и инструменты экономического стимулирования в данной сфере.

Ключевые слова: биотопливо, биодизель, биоэтанол, масличные культуры, экономическое стимулирование.

**Shubalyi O. M.
Kosinskyi P. M.**

Lutsk National Technical University

BENEFITS AND ECONOMIC PERFORMANCE OF PRODUCTION AND CURRENT ACTIVATION OF BIOPROOF IN THE CONTEXT OF ENERGY SAFETY SUPPLY

Summary

It has been investigated that over the past years, agricultural producers have increased sown area under oilseed crops, as their cultivation is very cost-effective and brings good profits. The analysis of the potential of creation and development of processing enterprises for the production of biofuels on the basis of oilseeds is carried out. The advantages and disadvantages of biofuel production are revealed. The measures and instruments of economic stimulation in this sphere are offered.

Key words: biofuel, biodiesel, bioethanol, oilseeds, economic stimulation.

РОЗДІЛ 5

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522

Міщенко С. О.

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості

ІННОВАЦІЙНІ СЕРВІСИ З ПРОФОРІЄНТАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБАЛАНСУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Встановлено основні тенденції на сучасному ринку праці України, а саме суттєвий кількісний дисбаланс та професійно-кваліфікаційна асиметрія. Визначено суттєву випереджальну роль такого інструменту збалансування ринку праці, як комплексна профорієнтаційна робота. Проаналізовано зарубіжний досвід профорієнтаційної роботи (США, Канада, Німеччина, Великобританія). Визначено, що до основних учасників профорієнтаційної роботи належать батьки, вчителі, фахівці Державної служби зайнятості. Проаналізовано особливості застосування інноваційного сервісу з профорієнтаційної роботи «Клубу «свідомого батьківства», що впроваджений Маріупольським міським центром зайнятості (Донецька обласна служба зайнятості).

Ключові слова: ринок праці, професійна орієнтація, профорієнтаційна робота, державна служба зайнятості.

Постановка проблеми. Соціально-економічні зміни на ринку праці України стали поштовхом для розвитку проблеми дисбалансу між наявними професіями (спеціальностями) та рівнями кваліфікації шукачів роботи по відношенню до вимог роботодавців. Результатом кількісного дисбалансу та професійно-кваліфікаційної асиметрії стає, по-перше, загроза незадоволення потреби підприємств у кваліфікованій робочій силі, гальмування зростання обсягів виробництва продукції і послуг, зниження конкурентоспроможності підприємств, а по-друге, формуються певні групи незайнятого населення, наприклад молодь, збільшується соціальна напруга в суспільстві, інтелектуальний і трудовий потенціал країни використовується не повною мірою. Таким чином, дисбаланс на ринку праці стає ключовим стримуючим чинником економічного зростання країни, тому сьогодні залишається актуальною проблемою пошук інструментарію збалансування професійно-кваліфікаційного складу сучасного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що стосуються збалансування попиту та пропозиції ринку праці, забезпечення зайнятості населення, знаходять досить широке відображення у сучасних публікаціях. Серед українських дослідників необхідно виділити Д. Богину, В. Герасимчука, Н. Діденку, Е. Лібанову, В. Онікієнку, О. Павловську та ін. Проте, не зменшуючи важливості досягнень цих науковців, функціонування ринку праці на сучасному рівні стикається з низкою проблем, серед яких найактуальнішим стає питання визначення комплексного інструменту збалансування сучасного ринку праці.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду щодо профорієнтаційної роботи з молоддю, розробленні ефективних організаційних форм профорієнтаційної роботи Державної служби зайнятості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці є одним із компонентів економічної системи, а його стан є основним чинником розвитку економічних процесів, де показники зайнятості стають найважливішими індикаторами економічної динаміки. Збалансування ринку праці та

формування його ефективного функціонування – одне з головних завдань держави. Своєю чергою, негативні тенденції політичного, соціального та економічного стану України в останні роки суттєво вплинули на ситуацію на ринку праці, що призвело до зменшення зайнятості та збільшення рівня безробіття. Так, у 2016 р. рівень зайнятості населення працездатного віку у 2016 р. скорочено на 0,5% порівняно з 2015 р., що становило 64,2%. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) збільшився в аналогічному періоді на 0,2% та становив 9,3% до кількості економічно активного населення [2]. Кризовий характер зайнятості населення на ринку праці України зумовлює необхідність удосконалення шляхів урегулювання попиту та пропозиції на ринку праці.

В умовах соціально-економічної нестабільності Україна прагне до економічного зростання. Для реалізації своїх економічних інтересів передусім необхідна достатня кількість робочих місць та кваліфікованих трудових ресурсів, здатних задовольнити потреби економіки. Аналіз зареєстрованого безробіття показує, що в 2017 р. Державною службою зайнятості України було зареєстровано більше 2,1 тис. безробітних. При цьому банк вакансій становить лише понад 1 тис. пропозицій, що вказує на суттєвий кількісний дисбаланс [1]. Водночас на ринку праці існує професійно-кваліфікаційна асиметрія (рис. 1).

Аналіз рис. 1 підтверджує характерно виражену диспропорцію професійно-кваліфікаційного складу зареєстрованих безробітних та наявних вакансій, які надані роботодавцями до Державної служби зайнятості. Дослідження підтверджує, що на ринку праці відбувається нестача кваліфікованих робітників з інструментом.

Так, підвищений попит на фахівців робітничих професій не випадковий. Треба зазначити, що навчальні заклади системи професійно-технічної освіти створювалися ще за радянських часів і здебільшого були прив'язані до певних підприємств, які вже перестали існувати, тому багато навчальних закладів не відповідають сучасним вимогам ринку праці. Такі тенденції за минулі десятиліття сприяли скороченню кількості навчальних закла-

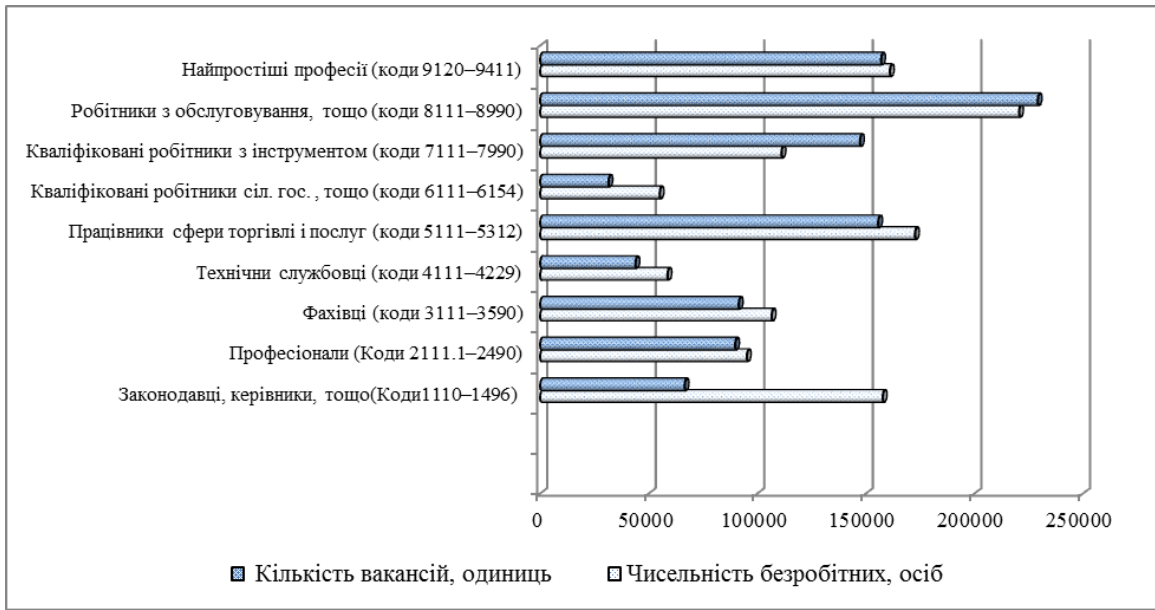


Рис. 1. Професійний склад зареєстрованих безробітних та вакансій у 2017 р.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

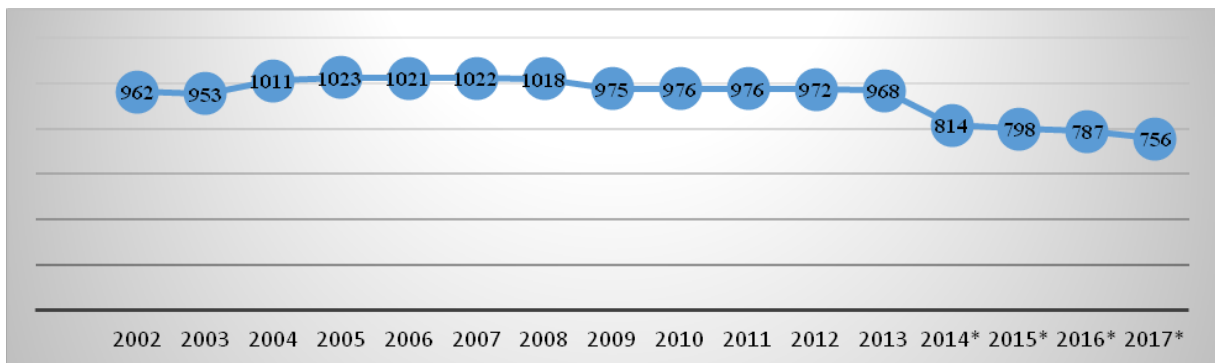
дів професійної освіти, які були свого часу кузницею робочих кадрів. Однією з причин скорочення закладів професійно-технічної освіти можна назвати відсутність обліку навчальних закладів тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей. Своєю чергою, наше дослідження підтверджує, що в Україні поступове скорочення загальної кількості професійно-технічних навчальних закладів відбувалося з 2009 р., до початку військових подій. Так, максимальна кількість закладів професійно-технічної освіти становила у 2005 р. 1 023 од., а вже з 2009 р. починається тенденція зменшення. Кількість закладів професійно-технічної освіти в 2017 р. становила 756 од., що на 206 од. менше, ніж у 2002 р. (рис. 2).

Формуванню суспільної думки щодо неprestижності робітничих професій сприяло зниження кількості учнів, які отримували професійно-технічну освіту (рис. 3).

Також слабка матеріально-технічна база і застарілі підходи до навчання закладів професійно-технічної освіти призвели до того, що рівень підготовки кадрів часто не відповідав сучасним

вимогам промислових підприємств. Великі виробничі підприємства відмовилися від фінансування професійно-технічних навчальних закладів і як альтернативне рішення відкрили власні навчальні центри. Таким чином, скорочення кількості бажаних отримати професійно-технічну освіту протягом 2002–2017 рр. супроводжувалося зростанням кількості осіб, які отримували вищу освіту; своєю чергою, вищі навчальні заклади I–II рівнів акредитації (технікум, училище, коледж) також показували негативну динаміку щодо кількості осіб, які закінчили навчання (рис. 4).

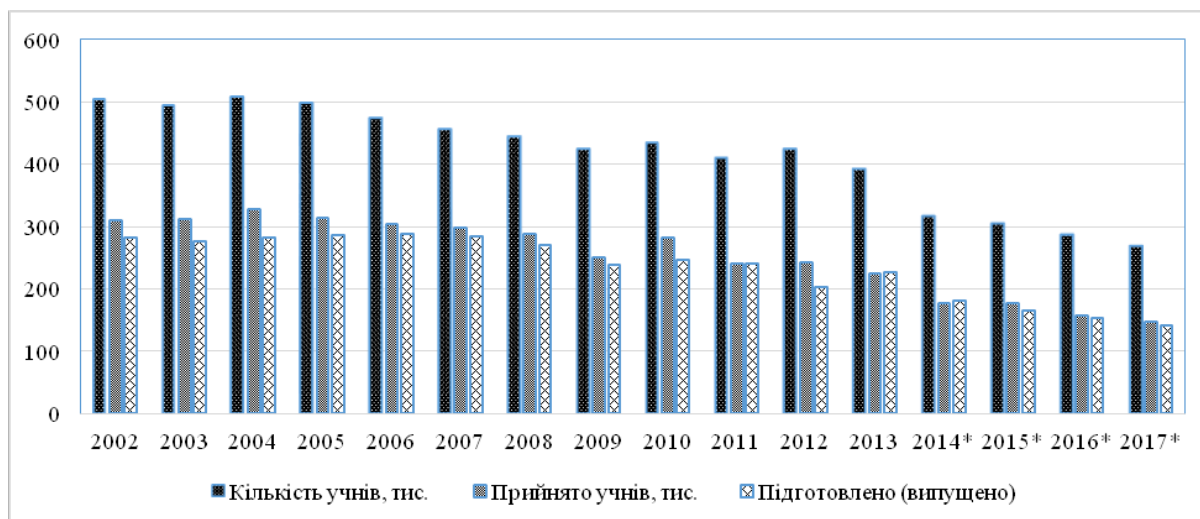
Треба зауважити, що перевантаження у бік вищої освіти відбулося внаслідок багаторічної неефективної профорієнтаційної діяльності. Нестача кадрів для промислових підприємств не мала різкого зниження показників, а набувала поступового кризового стану протягом багатьох років. Своєю чергою, відсутність досконалого прогнозування ринку праці України народжувала хибні профорієнтаційні орієнтири, що погіршувало дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили протягом багатьох років. Відсутність вчасного та ефективного державного втручання на процеси, що відбуваються на ринку праці, сприяла жорсткому



*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Рис. 2. Аналіз кількості професійно-технічних навчальних закладів України в 2002–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [2]



*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Рис. 3. Аналіз діяльності професійно-технічних навчальних закладів України в 2002–2017 рр.

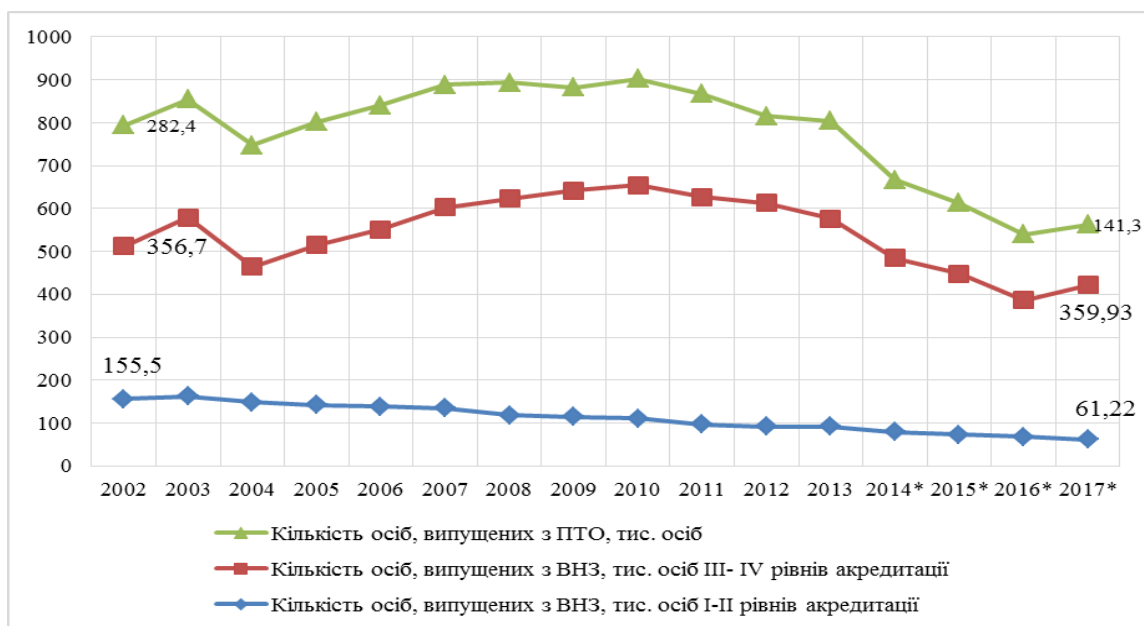
Джерело: побудовано автором за даними [2]

кадровому голоду, де сьогодні нестача кваліфікованих кадрів стримує зростання виробництва на промислових підприємствах та економічний розвиток країни.

Треба зазначити, що проблем професійної орієнтації в нашій країні дійсно багато й їх обговорення може стати окремою темою, але нам цікаво дослідити зарубіжну практику профорієнтації здобувачів загальноосвітніх навчальних закладів та організацію професійного самовизначення молоді державною службою зайнятості як установою, яка виконує завдання соціально-економічної політики та здійснює регулювання ринку праці.

Нині система профорієнтації західних країн характеризується множинністю організаційних схем і високим ступенем децентралізації. Голов-

ним елементом організаційної структури профорієнтації молоді стає поєднання зусиль різних інститутів системи освіти та мережі державних і приватних служб зайнятості, де служба зайнятості проводить профорієнтаційні заходи, крім закладів освіти. Провідну роль у системі профорієнтації грає саме заклад освіти. Так, професійна консультація у США здійснюється протягом усього навчання здобувача освіти загальноосвітнього навчального закладу відповідно до закону про професійну консультацію від 1981 р. На кожного учня формується дося з багатьма розділами, включаючи успішність навчання та риси характеру, яке, за його згоди, передається до служби зайнятості після закінчення школи [3]. Разом із профорієнтаційними послугами у США важли-



*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.

Рис. 4. Аналіз діяльності випущених осіб із навчальних закладів України в 2002–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

вими є також формування самостійності, вміння оцінювати себе в контексті ринку праці, прагнення до професійної конкурентоспроможності та мобільності.

У Канаді теж створена багатоступенева система сприяння професійному самовизначенню учнів, активно використовуються інноваційні принципи. Профорієнтація у країні починається в ранньому підлітковому віці, вона різноманітна і за формою, і за видами, але не обмежується тільки школою. Основна робота ведеться у спеціальних підрозділах загальнонаціональної державної служби – центрах сприяння найму (ЦСН). Канадський уряд виділяє спеціальні гранти і фінансує програми ЦСН із тимчасового працевлаштування молоді, у рамках яких із квітня по вересень (канікулярний період) учні можуть спробувати себе в ролі фахівця у тій чи іншій галузі [5].

У Німеччині професійна орієнтація в закладах освіти є окремим або інтегрованим предметом. Розроблено «паспорт вибору професії» для учнів, що спонукає до набуття знань щодо професії. Від керівництва закладів освіти вимагається створення певної професійної концепції визначення відповідальних осіб. Також професійна робота передбачає співпрацю з підприємствами та іншими закладами щодо професійної роботи, систематичну роботу з батьками. Співпраця між біржами праці й школами врегульована Постановою Конференції міністрів культури в 1971 р., згідно з якою було узгоджено між міністрами культури земель і Федеральним відомством праці, що школа надаватиме учням основні знання про світ економіки і праці. Профконсультанти профінформаційних центрів при біржах праці долучаються до навчального процесу, проводять заняття та індивідуальні консультації [6].

У Великобританії професійна орієнтація в школі спрямована на організацію занять із професійної освіти учнів, проведення ознайомлювальних екскурсій на підприємства, розвиток комунікативних умінь у процесі тренінгових занять, виявлення позиції батьків щодо подальшого професійного шляху їхньої дитини, а також на надання допомоги в прийнятті учнями самостійного рішення про майбутню професію [3].

Дослідження зарубіжного досвіду професійної роботи вказує, що професійна орієнтація виступає комплексним чинником регулювання процесів на ринку праці. Системний та цілісний підхід закладів освіти та служби зайнятості сприяє гармонізації інтересів особистості, роботодавців, навчальних закладів та інших суб'єктів. Типовою стає організація безперервної професійної роботи, що триває протягом усього навчання у загальноосвітніх навчальних закладах. На цьому етапі відбувається спостереження за досягненнями, нахилами і захопленнями дитини, складання їх портфоліо й облік усіх відомостей під час професійного консультування.

Незважаючи на накопичений досвід професійної діяльності, в Україні складнощі в її реалізації сьогодні, мабуть, не менше, ніж успіхів або системних досягнень. На професійному майданчику присутні багато гравців (батьки, заклади освіти різних рівнів, роботодавці, державна служба зайнятості населення тощо), але кожен переслідує власні цілі, визначені або традиціями, або державою, або кон'юктурою ринку. Саме тому сьогодні залишається недобудованим гармонійний ланцюжок кар'єрного супроводу випускників загальноосвітніх навчальних закладів «школа – ПТО (ВНЗ) – ринок праці».

Проблема профорієнтації в Україні набуває особливої уваги в умовах демографічної кризи та жорсткої конкуренції на ринку праці. Як зазначено в Концепції державної системи професійної орієнтації населення, профорієнтаційну роботу на базовому рівні здійснюють навчальні заклади, центри професійної орієнтації населення, молодіжні центри праці, територіальні органи Державної служби зайнятості, підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, що надають послуги з професійної орієнтації, тощо [4]. Статистика останніх років (2002–2017 рр.) показує недосконалу результативність профорієнтаційної роботи. Отже, для сприяння успішному вибору професії та подальшій зайнятості необхідна якісна і систематична профорієнтаційна робота, яка повинна стати одним з основних напрямів політики зайнятості молоді. Так, у 2018 р. пріоритетним завданням державної служби зайнятості України стає модернізація сервісу профорієнтаційних послуг.

Грамотна профорієнтаційна робота сьогодення зможе зіграти свою позитивну роль у вихованні молодого покоління професіоналів різних профілів. Людство набирає дедалі динамічнішого темпу розвитку: зміна знань, навичок, технологій відбувається швидше, ніж зміна людського покоління. Світ професій стає надзвичайно динамічним та мінливим. Кожного року з'являються нові професії, разом із тим багато з професій «помирають». Стає все складніше орієнтуватися в питанні вибору професії. У цьому нелегкому процесі дитина потребує кваліфікованої допомоги. Навколишнє середовище (сім'я, школа, оточення, ЗМІ тощо) визначено, як один із чинників, що впливають на самовизначення особистості дитини. Значущими чинниками здійснення вибору в сучасних умовах є «престижність професії», «престижність навчального закладу» та «матеріальні можливості батьків». Так, бажання батьків, які формуються переважно на їхньому особистому досвіді, пов'язані з «примусовою» стратегією щодо отримання дитиною освіти. Своєю чергою, необхідність грамотної участі батьків у формуванні професійного вибору підклітка неможливо заперечити. Родина є простором, де формується ставлення дитини до роботи, до професійної діяльності у цілому й до свого майбутнього вибору професії зокрема. На цьому етапі становлення особистості дуже важливо, щоб батьки були в ролі порадики, змогли виступити як експерти і поділитися доречною інформацією: що являє собою та чи інша професія, які вимоги висуваються до працівника, де можна знайти роботу. Саме тому важливо, щоб батьки розділили відповідальність вибору між собою і своєю дитиною.

Так, оцінюючі наявні ресурси Державної служби зайнятості, Маріупольським міським центром зайнятості (Донецька обласна служба зайнятості) запропоновано один із модифікованих сервісів профорієнтаційної роботи – «Клуб «свідомого батьківства» (березень 2018 р.). Завданням «Клубу «свідомого батьківства» стала саме про-світа батьків, чиї діти перебувають на етапі вибору майбутньої професії, щодо ситуації на регіональному ринку праці, а також ознайомлення з базовою психолого-педагогічною інформацією. Треба відзначити, що учасниками Клубу стали як зареєстровані безробітні, так і зайняте населення, яке звернулося до центру зайнятості. «Клуб «свідомого батьківства» не передбачає сталості кількості осіб, його діяльність спрямована на охоплення найбіль-

шої кількості населення та має індивідуальну та групово-тренінгову форму. Участь у роботі Клубу має допомогти родині й підлітку вибрати саме ту професію, яка затребувана на ринку праці і відповідає його індивідуальним особливостям.

Ще одним чинником, що впливає на самовизначення особистості, є недосконалість профорієнтаційної роботи в загальноосвітніх навчальних закладах. Прагнення кожного вчителя зацікавити якомога більше учнів, щоб вони зв'язали свою майбутню професію саме з його предметом, породжує хибні кроки дитини щодо професійного самовизначення, що здебільшого призводить до розчарування і небажання працювати за професією в майбутньому, навіть якщо вона актуальна і приносить непоганий дохід. Своєю чергою, кожен учитель, спостерігаючи за поведінкою учня в навчальному процесі, аналізує його інтереси, схильності, напрямки мислення і, звісно, може дати дуже цінну пораду; до того ж досвідчений педагог здатний запобігти такій розповсюдженій омані під час вибору професії, як ототожнення шкільного предмета і певної спорідненої з ним професії. Він допоможе чітко розрізнити ці поняття, і саме тому наступним кроком щодо формування цілісної системної профорієнтаційної роботи Державною службою зайнятості повинно стати формування організаційних заходів щодо об'єднання вчителів та класних керівників загальноосвітніх навчальних закладів для формування єдиної стратегії профорієнтації. Зарубіжним досвідом підтверджено ефективність створення «профорієнтаційного портфоліо» як форми профорієнтаційної роботи, яке фіксує накопичені знання та оцінку

індивідуальних досягнень школяра в певний період його навчання у вигляді робочої файлової папки. Матеріал портфоліо поповнюється новими відомостями протягом усього періоду навчання. Модель взаємодії здобувача освіти загальноосвітнього навчального закладу «батьки – вчителі – фахівці державної служби» стане інструментом регулювання попиту та пропозиції на ринку праці

Висновки. Отже, сучасний ринок праці характеризується негативними тенденціями: зниженням рівня зайнятості, зростанням кількості безробітних, професійно-кваліфікаційним дисбалансом. У зв'язку із цим зростає роль професійної орієнтації молоді. Так, профорієнтація стає важливим інструментом соціального регулювання, що сприяє адаптації людини до тих перспектив вибору професії, які реально для неї відкриті через професійну підготовку та перепідготовку. Профорієнтаційна програма повинна органічно доповнювати програму професійного навчання у загальноосвітніх навчальних закладах. Основним завданням профорієнтації стає підготовка випускників загальноосвітнього навчального закладу до вступу на ринок праці.

Для вирішення цих завдань назріла необхідність, по-перше, формування цілеспрямованої системної профорієнтаційної роботи Державною службою зайнятості; по-друге, запровадження Державною службою зайнятості комплексу заходів спільної роботи здобувача освіти загальноосвітніх навчальних закладах і консультанта (батьки, вчителі, фахівці Державної служби зайнятості, фахівці-професіонали), спрямованих на самостійне рішення особистістю щодо вибору професії.

Список використаних джерел:

1. Державна служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/>.
2. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Понікаровська С.В. Професійна орієнтація: приклад США та Великої Британії. Педагогіка формування творчої особистості у віщій і загальноосвітній школах. 2014. Вип. 34. С. 293–298. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pfto_2014_34_44.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України» від 31 серпня 2016 р. № 892-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/892-2016-%D1%80>.
5. Толстогузов С.Н. Опыт профориентационной работы за рубежом. Образование и наука. 2015. № 1(120). С. 151–165.
6. Уличний І. Європейський досвід профорієнтаційної роботи. Наукові записки. 2015. Вип. 140. С. 151–156. URL: https://www.cuspu.edu.ua/images/nauk_zapiski/pedagogy/140-v1.pdf.

Мищенко С. О.

Институт подготовки кадров Государственной службы занятости

ИННОВАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ПРОФОРИЕНТАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СБАЛАНСИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

Резюме

Выявлены основные тенденции на современном рынке труда Украины, а именно существенный количественный дисбаланс и профессионально-квалификационная асимметрия. Обоснована существенная опережающая роль такого инструмента сбалансирования рынка труда, как комплексная профориентационная работа. Проанализирован зарубежный опыт профориентационной работы (США, Канада, Германия, Великобритания). Определено, что к основным участникам профориентационной работы относятся: родители, учителя, специалисты Государственной службы занятости. Проанализированы особенности применения инновационного сервиса по профориентационной работе «Клуба «сознательного родительства», который внедрен Мариупольским городским центром занятости (Донецкая областная служба занятости). **Ключевые слова:** рынок труда, профессиональная ориентация, профориентационная работа, Государственная служба занятости.

Mishchenko S. O.

Ukrainian State Employment Service Training Institute

INNOVATIVE SERVICES FOR PROFESSIONAL ORIENTATION AS AN INSTRUMENT TO BALANCE OF A MODERN LABOR MARKET

Summary

The main tendencies in the modern labor market of Ukraine are established, namely: substantial quantitative imbalance and professional qualification asymmetry. The essential advance role of such an instrument of balancing the labor market as a complex vocational guidance work has been determined. The foreign experience of professional orientation work (USA, Canada, Germany, Great Britain) has been analyzed. It is determined that the main participants of vocational guidance work are: parents, teachers, specialists of the state employment service. The peculiarities of application of innovative service from the vocational guidance work of the Club of Conscious Paternity, implemented by the Mariupol City Employment Center (Donetsk Oblast Employment Service), are analyzed.

Key words: labor market, professional orientation, vocational guidance work, state employment service.

УДК 316.4

Оверчук В. А.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено проблеми ефективності моделі соціальної політики в Україні. Україна потребує коригування системи соціального захисту і формування власної моделі соціальної політики з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і національних особливостей. Аналізуючи модель соціальної політики із застосуванням соціологічного базису, можна збагнути її передумови, використання ж економічних підходів дає можливість оцінити її результат. Застосування підходів політології, теорії державного управління і національної безпеки забезпечує аналіз процесу формування принципів і вибору інструментів соціальної політики держави.

Ключові слова: соціальна політика, глобалізація, модель соціальної політики.

Постановка проблеми. Соціальна політика є однією з найбільш значущих сфер інтересів сучасного суспільства і найважливішою частиною діяльності сучасної держави. Вона тісно пов'язана з типом суспільства і рівнем його розвитку, з пануючою ментальністю населення, з тими цілями і завданнями, які ставить суспільство перед собою. Сьогодні в українському суспільстві як ніколи постає проблема функціонування соціальної сфери та забезпечення нагальних життєвих потреб людини. Відсутність чітких стратегічних пріоритетів соціальної політики спричиняє розпорошення коштів та недостатню ефективність соціальних програм. Стабілізація і підвищення життєвого рівня населення, на нашу думку, є одними з пріоритетних завдань державної політики, що потребують формулювання чіткої і зваженої соціальної стратегії. Сучасні тенденції розвитку соціальної політики значною мірою зумовлені загальними особливостями й закономірностями світової політичної трансформації. Глобалізаційні процеси, посилення економічної конкуренції, активізація міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій, зростання взаємозалежності національних економік – ці та інші чинники впливають на формування нових підходів та змін у сфері функціонування соціальної політики.

Реалізація державної соціальної політики в Україні потребує вивчення світового досвіду та його адаптації до українських реалій. Сьогодні перед науковцями постало завдання проаналізувати світові моделі соціальної політики й визначити, яку ж із них можна буде адаптувати до сучасних вимог українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання побудови ефективної соціальної політики розглядаються в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: В. Антонока, С. Бандури, Д. Богині, В. Нижника, В. Брича, Н. Борецької, В. Геєця, А. Колена, Е. Лібанової, Л. Лисогора, Н. Лукьянченко, О. Мартякової, А. Маршалла, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, М. Чумаченка, Л. Шаульської та ін.

Проблеми становлення та розвитку вітчизняної моделі соціальної політики висвітлено в працях вітчизняних науковців: В. Андрущенко, В. Антропова, Д. Богині, В. Геєця, Е. Лібанової, С. Осадця, Ю. Пасічника, В. Плиси, М. Шавариної, С. Юрія.

Вітчизняні вчені у своїх наукових дослідженнях зазначають, що вдало сформована модель соціальної політики з поєднанням ліберальних і консервативних рис здатна забезпечити ефективне функціонування системи соціального захисту, що сприятиме вирішенню проблем соціальної несправедливості, бідності, безробіття, втрати працездатності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас сучасний стан дослідження теоретичних питань соціальної діяльності не завжди дає змогу розробити дієві рекомендації відносно ефективного формування соціальної політики в умовах безперервного розвитку економічної системи. Створення оптимальної соціальної політики особливо актуально для країн перехідного типу, до яких певною мірою належить й Україна. Відсутність чіткої концепції соціальної політики в країні впродовж тривалого періоду призвела до зростання соціальної напруги і поглиблення соціальних протиріч. Незважаючи на велику кіль-

кість наукових досліджень, проблеми ефективності моделі соціальної політики в Україні залишаються актуальними. Йдеться про модель, яка відповідала б економічним можливостям країни та забезпечувала б дієвий фінансовий механізм системи соціального страхування, чітко розмежовуючи при цьому функції всіх суб'єктів соціальної сфери.

Україна потребує коригування системи соціального захисту і формування власної моделі соціальної політики з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і національних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи етапи становлення соціальної держави в Україні, ми дійшли висновку, що інститути громадянського суспільства сприяли розширенню числа тих, хто мав право на отримання соціальної допомоги, і частково сприяли перетворенню держави на соціально відповідальний інститут.

Проте формування в Україні спекулятивно-капіталістичної економіки та олігархічної демократії знівелювало соціальний складник держави, маргіналізувало партії соціал-демократичного і соціалістичного напрямів і перетворило професійні спілки на закриті бюрократичні корпорації, які тінювими методами фактично прислужуються олігархо-бюрократії [1].

Формування в Україні демократичного політичного режиму частково забезпечило реалізацію певних реформ у політичній та соціальній сферах, що призвело до створення мінімальних умов зародження в Україні соціальної держави та формування нових підходів до розуміння основних прав і свобод людини і громадянина та відповідних обов'язків держави на основі:

- послаблення централізованого державного управління та руйнації авторитарно-бюрократичної системи (з еволюцією в бік авторитарно-олігархічної системи);

- відмови від панування командно-адміністративних методів (з ослабленням ролі держави в усіх сферах життя);

- зростання соціальної активності громадян (Помаранчева революція та Революція гідності) та орієнтації на саморозвиток індивідів [1].

У формуванні й здійсненні соціальної політики беруть участь чимало суб'єктів, діяльність яких визначається конкретними соціальними інтересами та здійснюється на основі тієї або іншої нормативно-правової бази. Це – державні органи влади, органи місцевого самоврядування, недержавні організації, громадські об'єднання. Тобто залежно від того, хто ініціює та встановлює ці взаємини та проводить відповідні заходи, розрізняють види соціальної політики: державну, регіональну, корпоративну. Основним суб'єктом реалізації соціальної політики в сучасному світі є держава, яка визначає загальні її засади, мету, завдання, пріоритети, нормативно-правову базу й проводить безпосередню практичну роботу з її реалізації [2].

Цілі соціальної політики значною мірою визначаються тим концептуальним базисом, який використовується для аналізу ситуації і вибору пріоритетних напрямів соціального розвитку. Можна виділити стійкі підходи до формулювання цілей соціальної політики, що реалізуються в термінах теорії національної безпеки, соціології, політології, а також економіки і фінансів.

Вибрані концептуальні підходи визначають не лише формулювання цілей соціальної політики держави, а й методи їх реалізації, а також критерії оцінки ефективності планів і програм соціального розвитку.

Завданнями соціальної політики у рамках підходу державного регулювання є: розподіл прибутків, товарів, послуг, матеріальних і соціальних умов відтворення населення; обмеження масштабності абсолютної бідності та нерівності; забезпечення матеріальних джерел існування тим, хто з незалежних від них причин їх не має; надання медичних й освітніх послуг; розширення мережі і поліпшення якості транспортних послуг; оздоровлення довкілля [3].

У теорії державного управління соціальна політика забезпечує взаємодію усіх сфер життєдіяльності суспільства в рішенні соціальних проблем, виказуючи свої властивості: універсальності (всеосяжний характер дії соціальної політики на всі сфери соціального відтворення людей); всеохоплюючого характеру (можливість проникати в усі сфери життєдіяльності) й атрибутивності (здатність поєднуватися з будь-якими громадськими стосунками, громадськими феноменами і сферами).

Сучасні моделі соціальної політики відрізняються у міру втручання держави в соціально-економічну сферу суспільства, у міру соціально захищеності громадян, за рівнем забезпеченості свободи соціального вибору у різних верств населення, за впливом соціальних процесів на економічний розвиток країни [3, с. 48].

Відповідно до цих критеріїв, виділяють такі моделі соціальної політики: патерналістично-соціалістичну модель, шведську модель соціальної політики, модель «держави добробуту», модель соціально орієнтованого ринкового господарства, ринкову соціальну модель. Ці моделі характерні більшою мірою для індустріальних суспільств, у яких соціальний складник розглядається як «центр витрат», повністю залежний від ефективності функціонування «центру прибутку» – економіки цього суспільства. За цього підходу ідеальною моделлю є модель держави добробуту, де потреби відтворення економічних і соціальних процесів задоволені й збалансовані. У рамках ринкового господарства дослідники виділяють три базові моделі соціальної політики, відтворені в класифікації Г. Еспінга-Андерсена [4] (табл. 1).

Представлена таблиця може бути основою для формування адаптаційної моделі соціальної політики України на різних етапах розвитку суспільства. Спроба класифікувати моделі соціальної політики на основі виділення переважно економічних показників зроблена також Р. Мишра. Він використовує такі критерії: міра втручання держави, потреби як основа для соціальних програм, охоплення населення соціальними програмами, розмір соціальних виплат, відсоток національного прибутку, який витрачається на соціальну сферу, застосування перевірки відповідних підстав під час призначення соціальної допомоги, статус клієнтів, роль недержавних організацій тощо.

Залежно від цих критеріїв Р. Мишра виділив залишкову, інституціональну і соціалістичну моделі. При цьому особливу увагу дослідник приділив доказу того, що самі моделі мають історичну основу [5, с. 101–134].

Таким чином, під час виділення економічного чинника як базового в процесі формування соціальної політики основний наголос ставиться на обсяг засобів, що витрачаються на підтримку переважно нужденних верств населення, а також на фінансування галузей соціальної сфери життєдіяльності суспільства. При цьому цілі соціальної політики формулюються в термінах мінімально необхідних і достатніх витрат, для чого визначаються межові значення у вигляді показників прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, споживчого кошику тощо.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей соціальної політики за Г. Еспінгом-Андерсеном [4]

Ліберальна (англо-саксонська) модель соціальної політики (США, Канада, Австралія, Нова Зеландія)	Консервативна (корпоративна) модель соціальної політики (Континентальна Європа, Японія)	Соціально-демократична модель соціальної політики (Нордичні країни, Нідерланди, Швейцарія)
Мінімальна роль держави. Характерний пасивний характер державної політики зайнятості	Координуюча роль держави	Максимально активна роль держави. Характерна активна соціальна політика, яка носить попереджувачий характер. Амбіції держави у сфері соціальної політики максималістські
Рівень державних витрат на соціальну сферу – низький	Рівень державних витрат на соціальну сферу – високий	Рівень державних витрат на соціальну сферу – високий
Політична основа – вільний ринок	Політична основа – коаліція між працедавцями і працівниками	Політична основа – широкий компроміс
Високий рівень зайнятості, низька заробітна плата	Низький рівень зайнятості, висока заробітна плата	Високий рівень зайнятості, висока заробітна плата
Принцип надання послуг соціального забезпечення – за залишковим принципом (вибірковий)	Принцип надання послуг соціального забезпечення – за місцем роботи	Принцип надання послуг соціального забезпечення – універсальний
Внески працедавців, спонсорів, частково держбюджет. Рівень перерозподілу не більше 40%	Внески працедавців переважають, держбюджет, спонсорські внески. Рівень перерозподілу не більше 50%	Держбюджет переважає, внески працедавців. Обсяг перерозподілу до 60% від рівня ВВП.
Соціальне страхування охоплює деякі групи населення, не є обов'язковим	Соціальне страхування охоплює всіх, хто працює, та їхні сім'ї	Соціальне страхування охоплює все населення
Поширена церковна та інші види добродійності	Поширена приватна і церковна добродійність	Добродійність практично не поширена
Функціонування соціального сервісу – переважно приватний. Держпрограми охоплюють деякі верстви населення	Функціонування соціального сервісу – здебільшого в рамках соціального страхування	Функціонування соціального сервісу – здебільшого державними організаціями
Рівень соціальної допомоги – мінімальний стандарт, нетривалий час	Рівень соціальної допомоги – стандарт «безпеки»	Рівень соціальної допомоги – стандарт мінімального рівня життя
Перевірка потреби в підтримці обов'язкова	Перевірка потреби в підтримці обов'язкова	Перевірка потреби в підтримці другорядна

Взаємозв'язок і взаємозалежність економіки і соціальної політики очевидний, проте акцент, як правило, ставиться на залежності другої від першої і не враховується, що за правильного підходу сама соціальна політика може і повинна активно впливати на економічне зростання, фінансові потоки і бюджетну політику [6, с. 11]. Зворотний вплив соціальної політики на економіку, фінанси, бюджет росте з підвищенням її ефективності в соціально-трудовій сфері, виправдовуючи вкладені в неї кошти.

У порівнянні категорій «соціальна політика», «ринкова економіка» і «соціальна ринкова економіка» існують об'єктивні протиріччя. Розбіжність у меті й орієнтирах призводить до того, що ідеї прибутку та конкуренції до певної міри витісняються критеріями соціальної справедливості, соціального захисту через утручання держави в економіку. Таким чином, соціальна політика заради соціальної згоди забезпечує пріоритет соціальних характеристик перед економічною ефективністю [7, с. 17]. Проте це вірно тільки до деякої міри, більше того, досвід західного підприємництва включає соціальний чинник до кола інструментів підвищення ефективності використання людського капіталу і, як наслідок, зростання економічної ефективності.

У всіх концепціях і теоріях економічна ефективність – основа й умова соціальної політики, запорука можливості державного управління соціальною політикою як формою перерозподілу для реалізації соціальної справедливості. Тільки загальна і цілісна ефективність – соціальна і економічна – може бути критерієм розвитку.

Недооцінка такого підходу може призвести до тяжких наслідків і втрат, як економічних, так і соціально-політичних.

Саме категорія «соціальна політика» несе змістовні (концептуальні стратегії) і політико-організуючі (практична соціальна політика) наванта-

ження в повному обсязі й є на сучасному етапі стрижнем і критерієм якості демократії та успішності перетворень, оцінюючи потенціал політичної еліти, влади й опозиції [8, с. 247].

у термінах соціології цілі соціальної політики визначаються цінностями правлячої політичної еліти і досліджуються в термінах соціальної диференціації і соціальної нерівності. При цьому основною метою соціальної політики у цьому разі є забезпечення стійкості суспільства, зниження рівня соціальної напруженості.

Соціальна політика, метою якої є надання рівних прав і можливостей, також є об'єктом вивчення у рамках політології. Так, кожен із видів політичного устрою припускає адекватний йому тип соціальної політики. Зокрема, Г.К. Губерна і А.П. Ткаченко відзначають, що «у країнах, де велика частина населення живе за межами стандартів мінімального життєзабезпечення, демократія неможлива» [9, с. 119–120].

Під час вибору політології як концептуального базису формулювання цілей соціальної політики спостерігається чіткий взаємозв'язок соціальних ініціатив держави й основних фаз політичного циклу, що протікає від одних виборів до наступних.

У рамках концептуального підходу, що враховує як основу політологію, сформовано класифікації соціальної політики В. Джорджа і Р. Відлінга, а також Ф. Вільямс.

В. Джордж і Р. Відлінг побудували свою класифікацію, спираючись на те, як впливають на соціальну політику ідеологія і нормативні політичні принципи. Вони розрізняють такі моделі, як антиколективістська (в основі її лежить ліберальна ідеологія правого крила), вимушено соціалістична (спирається на віру в те, що можливе ефективне державне регулювання ринкової економіки і прагматизм в наданні соціальних послуг), фабіанський

соціалізм (прихильність ідеям економічної рівності, демократичним процесам і сильній системі соціального захисту), марксистська (розподіл громадських благ відповідно до потреб людей).

Схожий підхід спостерігається і у Ф. Вільямс, яка відзначає взаємозв'язок між цінностями, політичними ідеологіями і відповідною організацією державної системи соціального захисту. Вона виділяє такі моделі соціальної політики: антиколективістську, несоціалістичний колективізм загального добробуту, модель радикального соціального управління, модель політичної економії «загального добробуту» [10, с. 39]. Суть виділених якісних станів ідентична наведеній вище класифікації В. Джорджа і Р. Вільямса.

У термінах теорії безпеки формулювання цілей соціальної політики реалізується на основі аналізу погроз. Сформульовані явні й потенційні погрози визначають актуальні цілі та завдання соціальної політики держави як складової частини політики національної безпеки.

Висновки. Таким чином, першочерговим завданням для українського суспільства є вдосконалення вітчизняної моделі соціальної політики за рахунок: удосконалення нормативно-правових актів у сфері соціальної політики, уникнення державної монополії у сфері надання соціальних послуг, забезпечення соціального партнерства між усіма суб'єктами соціальної політики.

Аналізуючи модель соціальної політики із застосуванням соціологічного базису, можна збагнути її передумови, використання ж економічних підходів дає можливість оцінити її результат. Застосування підходів політології, теорії державного управління і національної безпеки забезпечує аналіз процесу формування принципів та вибору інструментів соціальної політики держави. Соціологічний підхід є первинним під час визначення моделі соціальної політики, оскільки базується на обліку передісторії громадського розвитку, культурних особливостей суспільства, світогляду і цінностей громадян у даний період часу.

Список використаних джерел:

1. Мякушко Н. Соціальна політика в умовах глобалізації: регіональний та національний досвід. URL: http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/Socpolitika_v_umovah_globalizaciyi.pdf.
2. Лільчук Л. Світовий досвід моделей соціальної політики та їх можливість використання в Україні; Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України; Національна академія наук України. URL: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=363:2014-02-21-06-52-37&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27.
3. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдыев, В.Ф. Тихонов и др.; под ред. проф. Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 255 с.
4. Семигіна Т.В. Порівняльна соціальна політика: навч. посіб. К.: МАУП, 2005. 276 с.
5. Соколова М.С., Ящерицина О.В. Основы социальной политики: учебно-методический комплекс для бакалавров. М.: АТИСО, 2008. С. 78.
6. Mishra R. Society and Social Policy: Theories and practice of welfare; 2d ed. Atlantic highlands: Humanities Press, 1981. P. 101–134.
7. Соціальна політика / под ред. Н.А. Волгина. М.: Экзамен, 2002. 734 с.
8. Теоса В. Практические социальные политики в сфере труда Республики Молдова в условиях глобализации (политологический анализ): дис. ... доктора политических наук: 23.00.01; Государственный университет Молдовы. Кишинэу, 2007. 380 с.
9. Губерная Г.К., Ткаченко А.П. О значении социальной составляющей рыночных реформ. Рыночное реформирование управления экономикой: сб. науч. трудов ДонГАУ. 2000. Т. I. Вып. 1. Серия «Экономика». С. 119–131.
10. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: учебное пособие для высших учебных заведений; изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Логос, 2001. 296 с.

Оверчук В. А.

Донецкий национальный университет имени Василия Стуса

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Изучены проблемы эффективности модели социальной политики в Украине. Стране необходимы корригированная система социальной защиты и формирование собственной модели социальной политики с учетом как зарубежного опыта, так и национальных особенностей. Анализируя модель социальной политики с использованием социологического базиса, можно понять ее предпосылки, использование экономических подходов дает возможность оценить ее результат. Используя подходы политологии, теории государственного управления и национальной безопасности, обеспечивается анализ процесса формирования принципов и выбора инструментов социальной политики государства.

Ключевые слова: социальная политика, глобализация, модель социальной политики.

Overchuk V. A.

Vasyl` Stus Donetsk National University

FORMATION OF MODEL OF SOCIAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Summary

Solving the problems of the effectiveness model of social policy in Ukraine. Ukraine requires the adjustment of the social protection system and the formation of its own model of social policy with regard to how the foreign experience, and for national features. Analyzing the model of social policy with the use of the sociological basis, you can figure out its prerequisites; the use of the same economic approach provides an opportunity to evaluate its results. The application of approaches in political science, public administration and national security, provides an analysis of the process of formation of the principles and the choice of instruments of social policy.

Key words: social policy, globalization, model of social policy.

РОЗДІЛ 6

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.711

Огородник В. В.Інститут банківських технологій та бізнесу
«Університет банківської справи»

ВЕКТОРИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У БАНКАХ ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні вектори реалізації концепції соціальної відповідальності вітчизняними банками з державною участю. Розглянуто сучасні підходи до розуміння соціальної відповідальності; визначено зміст концепції соціальної відповідальності; проведено порівняльний аналіз характерних вітчизняним та іноземним банкам напрямів соціальної відповідальності. Проаналізовано вектори реалізації концепції соціальної відповідальності вітчизняними банками з державною участю («Ощадбанк», «ПриватБанк», «Укргазбанк», «Укркрексімбанк»).

Ключові слова: банк, банківська діяльність, банківська система, банк із державною участю, соціальна відповідальність.

Постановка проблеми. Питання соціальної відповідальності банківських установ загалом та банків із державною участю в Україні стає все більш значимим, зважаючи на вітчизняні реалії ведення банківського бізнесу. Водночас різна міра сприйняття та розуміння суспільством концепції соціальної відповідальності стримує її повноцінну реалізацію. Саме тому важливим видається розглянути сучасні підходи до змісту соціальної відповідальності, окреслити концепцію соціальної відповідальності для банківських установ та проаналізувати вектори реалізації концепції соціальної відповідальності вітчизняних банків із державною участю (яким належить основна частка активів, зобов'язань та капіталу банківського ринку в Україні).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку та впровадження концепції соціальної відповідальності у вітчизняному бізнесі знайшло своє відображення у працях таких українських учених, як О. Грішнова [1; 2], А. Колот [2; 3], Н. Гражевська [4], А. Мостепанюк [4], Г. Півняк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, серед науковців немає єдності у поглядах щодо визначення змісту соціальної відповідальності. Крім того, залишається не розкритим питання окреслення векторів соціальної відповідальності вітчизняних банків із державною участю, що й зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Мета статті полягає у визначенні змісту концепції соціальної відповідальності, потенційних переваг від її впровадження у банках та основних векторів реалізації концепції у банках із державною участю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиліття соціальна відповідальність стала об'єктом дослідження вчених в Україні та за кордоном. Однак, незважаючи на численні теоретичні напрацювання, впровадження соціальної відповідальності у практику вітчизняного бізнесу загалом та банків зокрема дещо гальмується. На нашу думку, цю тенденцію можна пов'язати з необхідністю змінити сприйняття оточуючими (як працівниками, акціонерами, керівниками, так

і клієнтами) сутності соціальної відповідальності. Адже це не вимушена діяльність, що зумовлена економічними інтересами, а свідомий та цілеспрямований вибір кожного господарюючого суб'єкта.

Так, О. Грішнова всі тлумачення «соціальної відповідальності» поділяє на такі відмінні позиції [1, с. 4]: «з позиції ділової людини, підприємця чи роботодавця; з позиції найманих працівників; із позиції споживача; з позиції керівників місцевих органів влади; з позиції ділового партнера; з позиції мешканців певної території; як маркетинговий захід; як доброчинність».

А. Колот під час визначення соціальної відповідальності враховує усіх зацікавлених сторін організації та розуміє під соціальною відповідальністю «раціональний відгук організації на суперечливі очікування заінтересованих сторін, спрямований на стійкий розвиток компанії. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені» [3, с. 7].

Розуміння соціальної відповідальності сучасними вченими-економістами дещо відрізняється від викладених вище уявлень. Зокрема, Н. Гражевська та А. Мостепанюк розглядають соціальну відповідальність як джерело нагромадження та реалізації новітніх форм капіталу, як ініціативу приватного бізнесу, спрямовану на вирішення нагальних суспільних проблем [4, с. 12]. Тож усе більшою популярності набуває концепція, згідно з якою мета функціонування будь-якого бізнесу полягає не лише в максимізації прибутку, а й у сприянні вирішенню соціальних проблем, підтримці екологічних та етичних стандартів ведення бізнесу, боротьбі з корупцією та підвищенні рівня довіри до підприємницького та державного секторів.

Зважаючи на вищезазначене, під концепцією соціальної відповідальності банків будемо розуміти комплекс заходів економічного, соціального та екологічного характеру, спрямованого на стейкхолдерів, які реалізуються на різних рівнях як безпосередньо самою банківською установою, так і з залученням громадських організацій/благодійних фондів на засадах добровільності, відкритості, прозорості, доброчесності. Із цього визначення можемо зробити висновок, що для кожного банку окремо будуть характерними різні рівні впровадження концепції соціальної відповідальності (базовий,

корпоративний, вищий), види соціальної відповідальності (зовнішня чи внутрішня), а також вектори реалізації соціальних ініціатив. Ці особливості можемо пов'язати з орієнтацією банків переважно на різні групи зацікавлених сторін (чи перевага в реалізації концепції соціальної відповідальності надається заходам щодо роботи з персоналом, чи потенційними клієнтами, чи акціонерами).

Зазначимо, що пріоритетні напрями концепції соціальної відповідальності вітчизняних та іноземних банків значно різняться (табл. 1).

Із табл. 1 видно досить розгалужену спрямованість соціальних ініціатив банків за кордоном, що свідчить про усталені традиції соціально відповідальної діяльності та орієнтацію не лише на максимізацію прибутку, а й на турботу про соціальну сферу тощо. Вибрані ж вітчизняними банками пріоритети соціальної відповідальності свідчать про специфіку української економіки та впровадження у переважній більшості банків американської моделі соціальної відповідальності. Стає зрозумілим, що банки намагаються копіювати загальносвітові тенденції, проте не завжди вдало.

Банк отримує такі переваги від упровадження концепції соціальної відповідальності:

- а) поліпшення іміджу та інвестиційної привабливості банку;
- б) залучення та утримання висококваліфікованих, мотивованих фахівців;
- в) підвищення в довгостроковій перспективі ефективності діяльності;
- г) перспективне збільшення частки на ринку банківських послуг тощо.

Серед причин, що зумовлюють посилення уваги банків загалом та банків із державною участю до

впровадження концепції соціальної відповідальності, виокремимо: усвідомлення економічної доцільності та прагнення забезпечити довгострокові перспективи розвитку, «проактивну» реакцію на зміни у зовнішньому середовищі, моральний тиск зацікавлених сторін. Також зауважимо, що за сучасних економічних умов велике значення має підвищення довіри суспільства до банків шляхом активного запровадження концепції соціальної відповідальності у банківському секторі [5].

Саме тому наступним етапом нашого дослідження є аналіз векторів реалізації концепції соціальної відповідальності вітчизняними банками з державною участю («Ощадбанк», «ПриватБанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк»). З усіх розглянутих банків саме «Ощадбанк» має найбільш різнопланові вектори впровадження концепції соціальної відповідальності (табл. 2).

Одразу зазначимо, що «Ощадбанк» проводить активну роботу зі створення інклюзивного суспільства в нашій державі. Так, банк є першим в Україні та Східній Європі щодо інклюзивності у наданні банківських послуг, станом на 1 жовтня 2018 р. відкрито сімнадцять інклюзивних відділень «Ощадбанку», які повністю адаптовані до обслуговування всіх категорій клієнтів, у тому числі осіб з інвалідністю. Крім того, на базі відкритих відділень організовано інклюзивні клуби та проведено вже більше ніж сто засідань, тренінги Inclusive Friendly. Зауважимо, що інклюзивні відділення пройшли аудит Inclusive Friendly, який свідчить про їх доступність для комфортного відвідування та отримання послуг усіма категоріями клієнтів.

В «Ощадбанку» значна увага приділяється підвищенню фінансової грамотності різних верств

Таблиця 1

Порівняння напрямів соціальної відповідальності вітчизняних та іноземних банків

№	Напрями соціальної відповідальності іноземних банків	Напрями соціальної відповідальності вітчизняних банків
1.	Вирішення суспільних проблем, які прямо не пов'язані з банківською діяльністю	Освітні проекти
2.	Персонал банку	Медична галузь
3.	Соціальні питання (гендерна рівність, безробіття тощо)	Навколишнє середовище
4.	Екологічні питання (наслідки зміни клімату, забруднення навколишнього середовища та інші)	Культурні проекти
5.	Доступ до фінансових послуг та боротьба з корупцією, відмиванням коштів	Волонтерські ініціативи

Джерело: складено автором на основі аналізу матеріалів сайтів банків

Таблиця 2

Соціальні ініціативи, що реалізуються АТ «Ощадбанк»

Назва ініціативи	Деталізація ініціативи	Сфера	Очікуваний ефект
Відкриття інклюзивних відділень	Проект, який охоплює більше 20 відділень, що адаптовані для людей з особливими потребами	Соціальний захист	Підвищення фінансових можливостей людей з особливими потребами
Фінансова грамотність	Програма підвищення фінансової грамотності дітей та підлітків	Освіта	Підвищення рівня обізнаності дітей та пенсіонерів у частині зменшення ризиків шахрайства
Організація навчання молоді	Навчання при університетах країни та підвищення кваліфікації	Освіта	Підвищення рівня освіти та надання додаткових знань для підлітків та студентів
Міські екологічні проекти	Озеленення міст	Комунальне господарство	Поліпшення екологічного стану довкілля, підвищення рівня благоустрою території
Спортивні турніри для молоді	Підтримка спортивних турнірів молоді	Культура та спорт	Підвищення рівня здоров'я та популяризація здорового способу життя
Благодійність	Співпраця з благодійними організаціями України, зокрема, БФ «Таблеточки» (інтереси онкохворих дітей)	Медицина	Підвищення рівня здоров'я, зменшення потреби у донорстві
Програми пільгового кредитування	Проекти надання кредитування з вигідними умовами для клієнта	Соціальний захист	Підвищення фінансових можливостей населення

Джерело: складено автором за даними [6]

населення – від школярів до пенсіонерів. Так, банком проводяться такі заходи у таких напрямках: а) на постійній основі здійснюється підтримка проведення Всеукраїнського турніру юних знавців фінансової грамотності, що відбувається вже п'ятий рік поспіль, а також регіонального турніру з фінансової грамотності у місті Черкаси; б) щороку активно долучається до Всеукраїнського тижня з фінансової грамотності, метою якого є підвищення фінансової грамотності дітей та молоді; в) співпраця із закладами вищої освіти, зокрема з ДВНЗ «Університет банківської справи» було проведено регіональні тренінги-семінари з курсу «Фінансова грамотність», а з Київським національним університетом імені Тараса Шевченка підписано Меморандум про співпрацю з метою відкриття інноваційного навчального простору – smart-аудиторії; г) онлайн-тестування з визначення рівня фінансової грамотності у мережі «Фейсбук»; д) екскурсії та дні відкритих дверей у відділеннях банку для школярів та студентів тощо.

Іншим вектором упровадження концепції соціальної відповідальності «Ощадбанку» є реалізація спільно з громадськими організаціями та благодійними фондами різноманітних благодійних заходів. Так, лише за один рік було реалізовано п'ять благодійних проектів загальною сумою близько 10 млн. грн., зокрема відбудовано школу у м. Слов'янськ, зібрано кошти на лікування та реабілітацію п'ятдесяти поранених бійців АТО (шляхом проведення благодійного аукціону «Мистецтво, що рятує»), профінансовано друк першої книги-дослідження Євромайдану, організовано допомогу дитячим будинкам.

Також в «Ощадбанку» значна увага приділяється програмам розвитку персоналу: запроваджено систему кадрового резерву та власну програму MBA для менеджменту банку, яка спрямована на об'єднання управлінців в єдиному ціннісному, ідейному та понятійному полі.

Водночас зауважимо, що саме розвиток програм пільгового кредитування, на нашу думку, має найбільше значення у впровадженні концепції соціальної відповідальності, оскільки реалізація даної ініціативи взаємопов'язана з виконанням «Ощадбанком» основних своїх функцій як банківської установи. Нині в банку діють такі кредитні програми: соціальне підприємництво; партнерські програми фінансування (з міськими, районними і обласними адміністраціями); енергокредит для бізнесу; іпотечне кредитування.

«Ощадбанком» спільно з Western NIS Enterprise Fund активно реалізовується інноваційна програма «Соціальне підприємництво», у межах якої видаються кредити соціально відповідальному бізнесу за зниженими ставками (від 5% до 10% річних). Програма «Соціальне підприємництво» надає можливість підприємствам малого бізнесу та фізичним особам – підприємцям, які в рамках своєї діяльності забезпечують реалізацію соціальних проектів та ініціатив або вирішують певні соціальні проблеми незахищених верств населення, отримати кредит у національній валюті за економічно привабливими ставками [6].

Крім того, заслуговує на увагу перша в Україні національна комплексна програма підтримки малого бізнесу «Будуй своє». Дана програма передбачає навчання та консультування клієнтів щодо відкриття власної справи, кредитування приватних підприємців та малих підприємств. Програма «Будуй своє» реалізується за фінансової та методологічної підтримки Європейського банку

реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку, Німецько-українського фонду та Western NIS Enterprise Fund.

Підсумовуючи аналіз векторів реалізації соціальної відповідальності «Ощадбанку», можемо зазначити, що банк виступає одним із каталізаторів розвитку безготівкових розрахунків у країні. Завдяки cashless-рішенням банку та його партнерів Mastercard та Visa технологія безконтактної оплати працює в широкій торговельно-сервісній мережі, транспорті, сфері дозвілля та освіти.

Щодо «ПриватБанку», то він організовує свою діяльність під слоганом «Банк для тих, хто йде вперед» [7], реалізуючи положення кодексу корпоративної культури, де логічно відокремлено взаємовідносини з клієнтами та керівниками, ставлення до колег, роботи та банку загалом. Соціальна позиція «ПриватБанку» знайшла своє відображення в основних сферах:

1) розвиток персоналу – банк виступає одним із найбільших роботодавців у країні, який надає своїм співробітникам повний соціальний пакет та щорічну оплачувану відпустку терміном 24 календарних дні. Станом на 1 жовтня 2018 р. у «ПриватБанку» працює понад 26 тис. осіб, із них 4% – особи з інвалідністю. Позитивно розцінюємо задекларований на сайті банку в середньому вищий на 10% рівень оплати праці порівняно з іншими банками України, а також систему пільгового кредитування житла та авто, консультації з юридичних питань, забезпечення безпеки співробітників та членів їхніх сімей (програма «Захист»), знижки на корпоративний зв'язок тощо. Крім того, «ПриватБанк» має великий кадровий резерв, зокрема серед молодих фахівців, які щойно завершили здобувати освіту (за рахунок організації проходження онлайн-практики для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями);

2) природоохоронна діяльність – реалізація принципів «зеленого офісу». Банк сприяє зменшенню негативного впливу на навколишнє природне середовище за рахунок повного переходу на електронний документообіг як у самому банку, так і можливість клієнтам відмовитися від друку квитанцій у банкоматах та терміналах самообслуговування. На сайті банку також йдеться про реалізацію екологічної технології інкасації та проведення щорічних суботників з озеленення та прибирання території [7];

3) навчання фінансової грамотності – олімпіада «Фінансовий геній» для випускників шкіл, реалізація освітньої програми «ЮніорБанк», квести та екскурсії до відділень банку, трансляція у відділеннях відеороликів із фінансовими порадами для клієнтів, бізнес-семінари для підприємців тощо;

4) здійснення благодійної діяльності включає не тільки збір коштів працівниками банку, а й реалізацію такої можливості для клієнтів через касу банку, банкомат чи термінал самообслуговування. Також банком здійснюється регулярна благодійна допомога через власний благодійний фонд «Допомагати просто» дитячим будинкам, школам-інтернатам, онкохворим дітям, постраждалим унаслідок стихійних лих чи терактів тощо.

Щодо «Укресімбанку», то для банку головним принципом у концепції соціальної відповідальності є спрямування фінансової та благодійної допомоги на розв'язання нагальних проблем потерпілих осіб, організацій чи установ на безоплатній основі. Основними ж напрямками благодійної діяльності «Укресімбанку» є [8]: підтримка закладів охорони здоров'я, що надають медичну допомогу дітям з онкологічними захворюваннями; фінансова

підтримка лікування дітей з онкологічними захворюваннями; сприяння розвитку науки та освіти, реалізація науково-освітніх програм, надання допомоги вчителям, ученим, студентам, учням, сприяння у навчанні дітей-сиріт, дітей-інвалідів тощо; сприяння охороні пам'яток історії та культури, розвитку вітчизняної культури та мистецтва, допомога талановитій та творчій молоді тощо; сприяння здійсненню державних, регіональних, місцевих та міжнародних програм, спрямованих на поліпшення соціально-економічного становища в Україні; сприяння охороні довкілля та програми з масової фізичної культури, спорту і туризму, пропагування здорового способу життя тощо.

Як приклад реалізованих банком заходів можемо навести благодійну програму допомоги важкохворим дітям «Разом за життя», впродовж реалізації якої було зібрано понад 4,6 млн. грн. На нашу думку, «Укресімбанком» неправомірно ототожнюються благодійність та соціальна відповідальність. Адже банком приділяється увага й іншому вектору соціальної відповідальності – персоналу фінансово-кредитної установи. В «Укресімбанку» є чітке розуміння того, що персонал є основним капіталом банку, а ефективність функціонування банку залежить від результату діяльності кожного працівника. Основне завдання кадрової політики зводиться до ефективної діяльності персоналу як головного офісу установи, так і її філій за умов оптимізації витрат на персонал.

Одним із пріоритетних напрямів упровадження концепції соціальної відповідальності в діяльність «Укргазбанку» є участь банку у фінансуванні проектів «зеленої» енергетики та енергозбереження. Так, «Укргазбанком» було виділено кошти на реконструкцію міської лікарні міста Умань та будівництво котельні, яка забезпечить екологічно чистим теплом пологові будинки, лікарні, школи та дитячі садки міста. Також банком проводиться активна робота в напрямі реалізації проектів із відновлювальної енергетики.

Показовою є реалізація «Укргазбанком» ще починаючи з 2012 р. соціальних проектів спільно з Асоціацією платників податків України, засобами масової інформації та благодійними фондами. Банком було ініційовано Всеукраїнський благодійний проект «Банк добрих справ». Під час реалізації проекту разом із місцевими громадами збиралися кошти на цільові потреби (порятунок життя та лікування осіб із малозабезпечених сімей), відкрито Інтернет-сторінку «Банк добрих справ», за допомогою якої кожен бажаючий міг переглянути перелік осіб, які потребують допомоги, та одразу переказати кошти.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні. Україна: аспекти праці. 2010. № 7. С. 3–8.
2. Колот А.М., Грішнова О.А. та ін. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2012.
3. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність і проблеми її сприйняття суспільством. Збірник наукових праць Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2013. № 2(6). С. 6–15.
4. Грачевська Н., Мостепанюк А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник нагромадження новітніх форм капіталу в сучасній ринковій економіці. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2018. № 2(197). С. 12–19.
5. Огородник В.В. Соціальна відповідальність банківського сектору економіки як фактор підвищення довіри суспільства. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Творення простору суспільної довіри в Україні XXI сторіччя». 2016. URL: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=11986&menm=119&Itemid=266.
6. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/ru/>.
7. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/about>.
8. Офіційний сайт АТ «Укресімбанк». URL: <https://eximb.com/ukr/about/>.
9. Офіційний сайт АБ «Укргазбанк». URL: <http://www.ukrgasbank.com/about/>.

З-поміж іншого, «Укргазбанком» також здійснюється: адресна благодійна допомога дітям, які постраждали внаслідок вибуху побутового газу у житловому будинку міста Дніпро; пільгове іпотечне кредитування для кожного клієнта під відсоткову ставку 10% та строком до 20 років (спільно з будівельною корпорацією «Укрбуд»); облаштування чотирнадцяти футбольних майданчиків у дванадцяти містах України спільно з компанією Mastercard; заходи з фінансової грамотності, зокрема активна участь у родинному святі в межах реалізації заходів до дня ощадності тощо.

На основі проведеного аналізу виокремимо такі спільні характеристики проявів соціальної відповідальності вітчизняних банків із державною участю:

– дещо спрощене та обмежене розуміння змісту соціальної відповідальності, а саме її ототожнення з благодійною діяльністю. Такий підхід знижує потенційні переваги банків від упровадження соціальної відповідальності;

– задекларований статус досліджених банків із державною участю як соціально відповідальних фінансово-кредитних установ здебільшого не повністю відповідає дійсності. Соціальна відповідальність не завжди відображається в основній діяльності банків, що включає як якість надання банківських послуг, так і підвищення доступності банківських послуг для осіб з інвалідністю, впровадження пільгових програм обслуговування клієнтів;

– переміщення акцентів на реалізацію внутрішньої соціальної відповідальності, а також спонсорство, підвищення фінансової грамотності, проекти в галузі навколишнього середовища та культурних цінностей тощо;

– фрагментарність оприлюднених даних стосовно результатів профінансованих банком соціальних ініціатив та їхнього впливу на місцеву громаду, довкілля тощо;

– більшість реалізованих банком заходів здійснюється без участі власних працівників, які розглядають соціально відповідальну діяльність банку лише як рекламну кампанію. Саме тому доцільним є залучення власного персоналу до волонтерської та благодійної діяльності.

Висновки. Охарактеризувавши зміст концепції соціальної відповідальності для банків та проаналізувавши вектори її реалізації банками з державною участю в Україні, можемо зробити висновок про доцільність використання іноземного досвіду в частині реалізації різнопланових соціальних програм та ініціатив, спрямованих на різні групи зацікавлених сторін, що сприятиме популяризації даної концепції та збільшенню переваг від її впровадження для вітчизняної банківської системи.

Огородник В. В.

Институт банковских технологий и бизнеса
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ВЕКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В БАНКАХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проанализированы основные векторы реализации концепции социальной ответственности отечественными банками с государственным участием. Рассмотрены современные подходы к пониманию социальной ответственности; определено содержание концепции социальной ответственности; проведен сравнительный анализ характерных для отечественных и иностранных банков направлений социальной ответственности. Проанализированы векторы реализации концепции социальной ответственности отечественными банками с государственным участием («Ощадбанк», «ПриватБанк», «Укргазбанк», «Укрэксимбанк»).
Ключевые слова: банк, банковская деятельность, банковская система, банк с государственным участием, социальная ответственность.

Ohorodnyk V. V.

Institute of Banking Technologies and Business Banking University

VECTORS OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT IMPLEMENTATION IN THE UKRAINIAN STATE-OWNED BANKS

Summary

The article focuses on the ways in which the Ukrainian state-owned banks implement the concept of social responsibility. The research considers present-day approaches to understanding the notion of social responsibility; also, it determines the contents of the modern social responsibility concept in Ukraine; in addition, the paper represents the comparative analysis of the social responsibility vectors in domestic and foreign banks. Moreover, the present-day vectors of the social responsibility concept implementation in the Ukrainian state-owned banks (Oshchadbank, PrivatBank, Ukrgasbank, and Ukreximbank) are analysed.

Key words: bank, banking activity, banking system, state-owned bank, social responsibility.

УДК 341.232

Пантелеева К. О.

Державний вищий навчальний заклад
«Університет банківської справи»

ІНВЕСТИЦІЙНО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Досліджено стан розвитку підприємництва в Україні, виявлено особливості інвестиційно-кредитної підтримки малого та середнього підприємництва за участю міжнародних фінансових організацій (МФО). Компаративний аналіз програм фінансової підтримки МФО малого і середнього підприємництва (МСП) показав, що пріоритетними і найбільш поширеними є кредитні інструменти і технічна допомога. Обґрунтовано необхідність розроблення організаційно-економічного механізму розвитку МСП, який урахує багатосторонні партнерські відносини між державою, МФО, приватним капіталом і підприємствами, базується на гарантійному, кооперативному та інтеграційному механізмах підтримки МСП.

Ключові слова: мале та середнє підприємництво, інвестиційне кредитування, міжнародні фінансові організації, кредитні лінії, гарантування кредитів, лізинг, міжнародна технічна допомога.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних завдань сучасної державної політики в Україні є підтримка та створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) як одного з основних каталізаторів відновлення економічного зростання країни. Сектор МСП уже створює більше половини валового продукту країни, у довгостроковій перспективі сприяючи зростанню зайнятості населення, збільшуючи ринкову конкурентоспроможність, створюючи важливий соціальний ефект – формування середнього класу населення країни. Проте на перешкоді розвитку цього сектору економіки стоїть недостатнє фінансування, а саме низький рівень доступності довгострокових кредитних коштів. Незважаючи на прагнення активного проникнення на нові клієнтські сегменти для отримання високої маржиналь-

ної дохідності, банківські установи тривалий час не приділяли належну увагу кредитуванню МСП, тому цілком закономірно, що за зростаючого попиту у цьому сегменті провідну роль зайняли міжнародні фінансові організації (МФО) та різноманітні фонди підтримки на регіональному та національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним аспектам кредитування МСП приділено увагу в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Г. Азаренкової, Дж.К. Ван Хорна, Л. Васильєвої, М. Вебера, І. Гуцал, П. Друкера, Дж.М. Кейнса, О. Колодізева, М. Круцьки, А. Кузнецової, А. Маршалла, Д. Рикардо, І. Сало, А. Смита, Й. Шумпетера та ін. Аналіз наукових результатів показав необхідність поглиблення досліджень стосовно оцінки

умов та виявлення особливостей кредитування МСП за участі міжнародних фінансових організацій, урахування зарубіжного досвіду та вітчизняні реалії сьогодення.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методичних засад, узагальненні практики формування економічних відносин між суб'єктами МСП і міжнародними фінансовими організаціями в рамках механізму інвестиційного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Середньостроковим планом пріоритетних дій уряду до 2020 р., затвердженим у 2017 р., однією з пріоритетних цілей визначено економічне зростання, досягнення якого, серед іншого, передбачає створення сприятливого інвестиційного клімату, утримання макроекономічної стабільності, збільшення рівня інвестицій, розвиток конкуренції та підприємництва. Передумовою досягнення більш високого рівня економічного зростання є розвиток підприємництва, де середньостроковою метою визначено перетворення МСП на джерело нових робочих місць і важливу ланку всіх ланцюгів виробництва, запорукою чого повинна стати прогнозована та ефективна регуляторна політика та система регулювання, яка не буде заважати розвитку сектору МСП [1].

Відзначимо, що сприяння розвитку сектору МСП регламентується такими законодавчими актами, як закони України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», а також «Стратегією розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» та обласними стратегічними програмами розвитку МСП.

Варто зазначити, що в Стратегії пріоритетних дій на середньострокову перспективу до 2020 р. поставлена досить амбіційна ціль – увійти в рейтинг «Ведення бізнесу» (Doing Business), зокрема у 2017 р., до 50 кращих країн, а в 2020 р. – до 30 провідних країн світу за сприятливістю умов провадження підприємницької діяльності. Про реальність її досягнення свідчить те, що в 2018 р.

Україна посіла 71-е місце серед 190 країн, піднявшись при цьому на п'ять позицій порівняно з минулим роком за рахунок поліпшення деяких своїх позицій (рис. 1).

Проте викликає занепокоєння втрата нашою країною порівняно з минулим роком позицій за показниками: підключення до електромереж (135-е місце, -7 позицій), оподаткування (54-е місце, -11 позицій) та доступу до отримання кредитів (32-е місце, -3 позиції). Зокрема, негативна тенденція останнього показника спостерігається вже два роки поспіль [2].

Вирішення завдань стратегічного розвитку неможливо без розуміння тенденцій змін у структурі вітчизняного підприємництва (рис. 2).

За підсумками 2017 р. відбулося зменшення загальної кількості підприємництва в Україні, а в його структурі частка мікропідприємств становила 96,2%, малих – 2,9%, середніх – 0,8% та великих – 0,02%.

Поряд із цим можна стверджувати, що, незважаючи на зменшення кількості, ефективність розвитку підприємництва зростає, про що свідчить динаміка обсягу реалізованої продукції протягом 2006–2017 рр. за винятком кризових 2009 та 2013 рр. Відзначимо, що починаючи з 2012 р. більшу частину обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) надали середні підприємства (42,8%), а частка великих підприємств становила 38% [3].

Ураховуючи стан розвитку вітчизняного підприємства та особливості його структури, важливим питанням постає активізація залучення фінансування для МСП з усіх можливих джерел [4]. Вітчизняні підприємства потребують ефективної фінансової підтримки, адже внаслідок економічної рецесії 2014–2015 рр. вони вже досить довго не мають достатньої державної підтримки та обмежені в кредитних ресурсах. Їхні потреби в капітальних інвестиціях переважно задовольняються за рахунок власних коштів, зокрема у II кварталі 2018 р. цей показник становив 75,4%. Натомість значним фінансовим ресурсом володіють МФО, які здатні здійснювати фінансування МСП через місцевих фінансових посередників

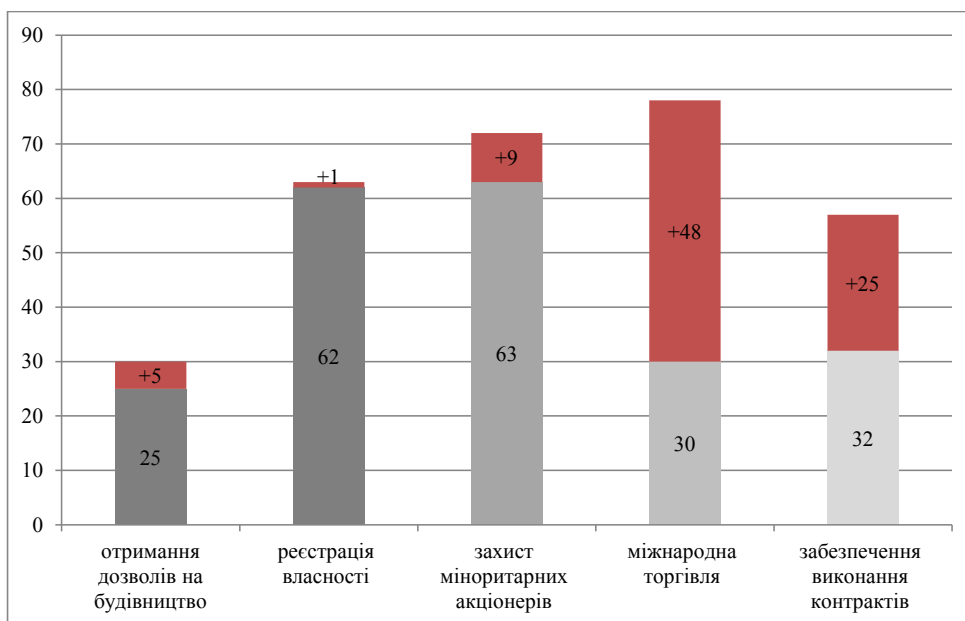


Рис. 1. Динаміка зміни позицій рейтингу за сприятливістю умов провадження підприємницької діяльності в 2018 р. порівняно з 2017 р.

Джерело: розраховано автором на основі [2]

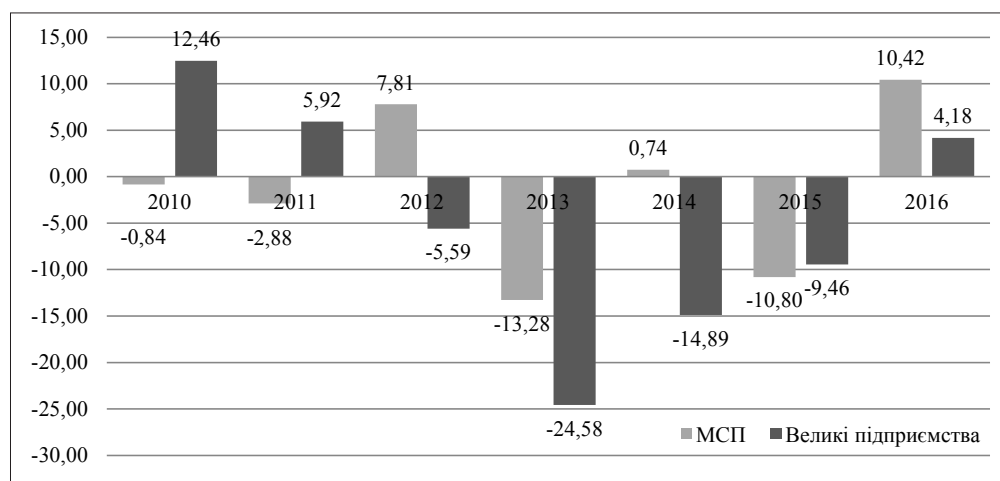


Рис. 2. Динаміка темпів приросту вітчизняних підприємств протягом 2010–2016 рр. (без урахування фізичних осіб – підприємців)

Джерело: розраховано автором на основі [3]

шляхом надання спеціальних кредитних ліній, фінансовий лізинг, пряме фінансування та через участь в акціонерному капіталі підприємств.

Основними МФО, що здійснюють підтримку розвитку МСП в Україні є Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Чорноморський банк торгівлі та розвитку, Німецько-український фонд.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – найвагоміший та найвпливовіший міжнародний інституційний інвестор в Україні, який уже протягом 20 років здійснює фінансування вітчизняних МСП (табл. 1). Проекти ЄБРР підтримуються технічною допомогою від ЄС, USAID, CIDA, Frontier Finance International (США), Internationale Project Consult GmbH (Німеччина), Developpement et Finance International (Франція), урядів Канади та Нідерландів. ЄБРР убачає, що підтримка банківського сектору поряд із приватним дає змогу знизити вартість кредиту та розширити лінійку кредитних продуктів, поліпшити управління ризиками, корпоративне управління та внутрішній контроль, переконає банківські установи в тому, що сектор МСП може стати прибутковим та привабливим сегментом їхньої операційної діяльності. Зокрема, у 2011 р. ЄБРР запровадив проект «Українська програма кредитування малого та середнього бізнесу», метою якого було

відновлення кредитування МСП та реального сектору економіки країни, перш за все галузей, що постраждали від фінансової кризи. МСП також зазнав негативного впливу кризи через обмеженість доступу до кредитів та постійно зростаючий тиск підвищення цін на енергоносії. Тому цільовими пріоритетами ЄБРР стали заохочення інвестування для підвищення енергоефективності та сприяння відновленню кредитування МСП. Максимальна сума кредиту підприємству становила 3 млн. дол. США. У рамках проекту технічна допомога надавалася у вигляді енергоаудиту та визначення пакету заходів з енергоефективності, здійснювався перегляд наявних інвестиційних планів, визначалися найкращі заходи для проведення та структуривання інвестиційних пропозицій для отримання фінансування [5]. Із 2014 р. ЄБРР дотримувався пакетів кризового реагування, враховуючи макроекономічні та політичні дисбаланси в Україні.

Підкреслимо, що ЄБРР затвердив нову стратегію для України на 2018–2023 рр. і готовий інвестувати 1 млрд. дол. США за умови активізації реформ у таких сферах, як приватизація, енергетична безпека та енергоефективність, фінансовий сектор та інфраструктура [6].

Іншою міжнародною фінансовою організацією, яка протягом десяти років, з 2004 р., здійснювала

Таблиця 1

Проекти ЄБРР щодо фінансування вітчизняних МСП

Роки	Сума кредитування, проекти	Банки-партнери
1998	більш ніж 360 млн. дол. США, 12 проектів, «Кредитування малих та середніх підприємств»	2 кредитні лінії під гарантію держави надано Національному банку, комерційним банкам
2004	11 млн. дол. США за участі синдикуваного о партнера – Міжнародного фінансового трасту (Канада)	ПАТ «ПроКредит Банк»
	200 млн. дол. США, «Можливість кредитування малих та середніх підприємств для банків»	вибрані банки
2005	44 млн. дол. США, 5 проектів	ПАТ «БАНК ФОРУМ», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» ПАТ «КРЕДИТПРОМБАНК»
2006-2008	140 млн. дол. США, 3 проекти	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» ПАТ «Мегабанк» ПАТ «Укрсиббанк» ПАТ «ПроКредит Банк»
2011	100 млн. дол. США, «Українська програма кредитування малого та середнього бізнесу»	ПАТ «Укрексімбанк»

Джерело: розраховано автором на основі [5]

кредитування МСП, є Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР). Установа підтримала п'ять проектів, надаючи: 1) три кредитні лінії ПАТ «ПроКредит Банк» на загальну суму 30 млн. дол. США (2004 р. – 7,5 млн. дол. США, 2006 р. – 12,5 млн. дол. США, 2008 р. – 10 млн. дол. США); 2) у 2014 р. 20 млн. дол. США одержав ПАТ Банк «Південний» та 2,5 млн. дол. США – ПАТ «Банк Восток». Передбачалося, що реалізовані проекти створять сприятливі економічні умови для національної економіки шляхом збільшення податкових надходжень від зростання економічної активності МСП, підвищать рівень зайнятості населення та конкурентоспроможність, створять ефект мультиплікатора для інших секторів економіки [7].

У 2017 р. Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) визнав найбільшою зоною фокусування своєї діяльності саме підтримку кредитування МСП. Для цього за ініціативою ЄС створено платформу EU4Business для допомоги розвитку МСП у шести країнах Східного партнерства (Вірменії, Азербайджані, Білорусі, Грузії, Молдові та Україні). Протягом останніх десяти років ЄІБ відкрив довгострокові кредитні лінії для підтримки МСП на загальну суму 1,32 млрд. євро через такі банки-партнери, як ПАТ «Форум Банк» (2009 р. – 100 млн. євро), ПАТ «UniCredit», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Ощадбанк» (2012 р. – 140 млн. євро, 200 млн. євро, 100 млн. євро, 220 млн. євро відповідно), комерційні банки за проектом «Кредитування малих та середніх підприємств» (2014 р. – 400 млн. євро), ПАТ «ПроКредит Банк» (2017 р. – 60 млн. євро) [8]. Цільова спрямованість проектів була орієнтована на поліпшення навколишнього середовища, пом'якшення наслідків та адаптацію до кліматичних змін, розвиток енергетики, соціальної та економічної інфраструктури.

Кредитна установа для відбудови (KfW) взяла участь у створенні в 1999 р. Німецько-українського фонду (НУФ), неприбуткової установи, що надає кредити відібраним українським банкам-партнерам для подальшого кредитування ММСП. Нині через банки-партнери ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «ПроКредит Банк», ПАТ «Кредитвест Банк», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Мегабанк» реалізуються такі кредитні програми НУФ: програма мікрокредитування, рефінансування заходів із підтримки системи кредитування у сільській місцевості, кредитування ММСП за пріоритетними галузевими напрямками та програма з підтримки фінансування інвестиційних проектів МСП за пріоритетними напрямками. Максимальна сума кредиту становить 250 тис. євро та може бути надана як у гривні, так і в євро (залежно від кредитної програми). За результатами 2017 р. кредитний портфель НУФ збільшився на 140%, або на 21,3 млн. євро, та становив 36,4 млн. євро, а проблема заборгованості продовжила тенденцію до зменшення та скоротилася на 38% порівняно з минулим роком та становила 0,8 млн. євро. У квітні 2017 р. НУФ затвердив оновлену програму з підтримки фінансування інвестиційних проектів МСП у таких пріоритетних напрямках, як сільське господарство, переробна промисловість, готелі та ресторани та енергоефективність. У рамках оновленої програми кредитні кошти надаються строком на шість років малим підприємствам (до 50 осіб) із річним доходом до 5 млн. євро та середнім підприємствам (до 250 осіб) із річним доходом до 10 млн. євро на максимальну суму 250 тис. євро під 15% річних із цільовим

використанням на капітальні інвестиції в модернізацію виробничого обладнання, придбання та реконструкцію виробничих приміщень. За період серпня-грудня 2017 р. для реалізації оновленої програми НУФ видав банкам-партнерам майже 300 млн. грн., а саме ПАТ «ПроКредит Банк» – 110 млн. грн., ПАТ «Кредобанк» – 100 млн. грн., ПАТ «Укргазбанк» – 81 млн. грн. Банками-партнерами станом на червень 2018 р. у рамках програми було надано 103 кредити МСП на загальну суму 327 млн. грн., з яких більшість надійшло в агросектор у вигляді інвестиційних кредитів на купівлю с/г техніки та на обігові кошти.

Особливої уваги заслуговує реалізація Спільної програми НУФ та Київської міської державної адміністрації з компенсації процентів для МСП м. Києва у вигляді компенсації 50% від номінальної відсоткової ставки за кредитами, наданими банками-партнерами. Дана програма компенсації фінансується за рахунок капіталу НФУ, позик від уряду Німеччини через Німецький банк розвитку KfW (10 млн. євро) та ініціативи Європейського Союзу EU4Business (5 млн. євро), спрямованої на компенсацію валютних збитків за кредитами МСП. Виплата коштів здійснюватиметься за рахунок асигнувань із бюджету м. Києва, запланованих на 2018 р. на рівні близько 20 млн. грн. Участь у програмі беруть МСП, що зареєстровані в м. Києві та здійснюють свою діяльність у сферах переробної промисловості, освіти та розвитку сфери ЖКХ.

Програму зі здефінансування відсоткових ставок за банківськими кредитами для МСП підписано з Тернопільською ОДА для Тернопільської області. Вже в семи регіонах України підписано договори про співпрацю НУФ з обласними ОДА для збільшення фінансування українських МСП [9].

На нашу думку, додатковим інструментом фінансування може стати використання схем гарантування кредитів, упровадження яких дасть змогу підвищити доступність кредитних коштів для тих підприємств, які не мають відповідної застави. Так, у 2018 році ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» отримав кредитну гарантію від ЄІБ за проектами кредитування МСП у рамках ініціативи з глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі в розмірі 12 млн. євро.

Поряд із кредитуванням для підприємств МСП, які не мають достатньо власних коштів для купівлі/оновлення виробничого обладнання, надійної застави та кредитної історії, гостре питання фінансування власної діяльності може бути вирішено за рахунок фінансового лізингу. Розуміючи це, МФО надають фінансування через діяльність лізингових компаній. Так, ЄБРР надав старшу позику UniCredit Leasing для фінансування МСП що мають до 250 працівників, орієнтуючись на те, що максимальне сукупне фінансування, яке надається одному лізингоотримувачу, становить 1,5 млн. євро. Проте недосконалість законодавчої бази у сфері фінансового лізингу, механізмів здійснення операцій, високі відсоткові ставки, непопулярність даних операцій – усе це стоїть на перешкоді до використання лізингу як джерела покриття розривів у фінансуванні МСП.

Окрім фінансування, МФО надають також технічну допомогу Україні. Зокрема, у другому півріччі 2018 р. у секторі промисловості та МСП реалізується 14 проектів міжнародної технічної допомоги на суму 50 940 млн. дол. США. Найбільшими донорами є уряд США, що здійснює надання технічної допомоги в розмірі 40 200 млн. дол. США через Агентство США з міжнародного

розвитку, уряд Федеративної Республіки Німеччина (7 млн. євро) через Федеральне міністерство економічного співробітництва та розвитку (BMZ) Німеччини та KfW, а також ЄБРР [10].

Висновки. Отже, практика залучення фінансування від МФО свідчить про позитивний вплив на розвиток МСП. Аналіз показує, що дієвими інструментами МФО є консультативна та технічна допомога, фінансування через посередників та кредитні інструменти (кредитування, інвестування в акціонерний капітал, гарантійний інструментарій, випуск облігацій у національній валюті). При цьому вибір форми та обсягу залучення фінансування визначається розміром підприємства, його бізнес-профілем та інформаційною відкритістю стосовно результатів діяльності, якістю і структурою забезпечення тощо. Пріоритетними і найбільш поширеними інструментами залучення капіталу є кредитні інструменти.

Враховуючи, що проблема доступу до фінансових ресурсів сектору МСП набула системного характеру, подальший його розвиток та зростання неможливі без формування багатосторонніх партнерських відносин між державою, МФО, приватним капіталом і підприємствами, які сприятимуть побудові ефективної фінансової інфраструктури підтримки МСП, базуючись на гарантійному, кооперативному та інтеграційному механізми. При цьому варто очікувати позитивні локальні ефекти (ефективне використання ресурсів, мінімізація фінансових ризиків, підвищення фінансової відповідальності та фінансової стійкості МСП тощо), а також синергетичні соціальні ефекти для суспільства (формування сприятливого бізнес-середовища, підвищення рівня зайнятості та стримування трудової міграції, стимулювання економічного розвитку на регіональному рівні та в окремих галузях економіки, навіть в умовах економічного спаду, підвищення якості життя тощо).

Список використаних джерел:

1. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плани пріоритетних дій Уряду. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/programa-diyalnosti-uryadu/serednostrokovij-plan-prioritetnih-dij-uryadu-do-2020-roku-ta-plan-prioritetnih-dij-uryadu-na-2017-rik>.
2. Doing business 2019. Training for Reform. URL: http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
3. Діяльність підприємств / Офіційна сторінка Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 року № 504-р «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80> (дата звернення: 15.11.2018).
5. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: <https://www.ebrd.com/ukraine.html>.
6. Приватизація, енергобезпека та торгівля: ЄБРР утвердил стратегію для України. URL: <https://112.ua/ekonomika/privatizaciya-energobezopasnost-i-torgovlya-ebrr-utverdil-strategiyu-dlya-ukrainy-465253.html>.
7. Офіційний сайт Чорноморського банку торгівлі та розвитку. URL: <https://www.bstadb.org/>.
8. Офіційний сайт Європейського інвестиційного банку. URL: <http://www.eib.org/en/>.
9. Офіційний сайт Німецько-українського фонду. URL: <http://guf.gov.ua/uk>.
10. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні за результатами проведеного Мінекономрозвитку моніторингу проектів у першому півріччі 2018 року / Офіційна сторінка Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=df3cf74d-8f6d-44a6-9a9b-e3f154886de1&tag=InformatsiynodovidkoviyMateriali>.

Пантелеєва К. А.

Государственное высшее учебное заведение «Университет банковского дела»

ИНВЕСТИЦИОННО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Резюме

В статье исследованы состояние развития предпринимательства в Украине, особенности структуры и основные источники финансирования его развития. Выявлены особенности инвестиционно-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) с участием международных финансовых организаций (МФО). Компаративный анализ программ финансовой поддержки МФО МСП показал, что приоритетными и наиболее востребованными являются кредитные инструменты и техническая помощь. Обоснована необходимость разработки организационно-экономического механизма с учетом формирования многосторонних партнерских отношений между государством, МФО, частным капиталом и предприятиями, который базируется на гарантійному, кооперативному и інтеграційному механізми підтримки МСП.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инвестиционное кредитование, международные финансовые организации, кредитные линии, гарантирование кредитов, лизинг, международная техническая помощь.

Pantelieieva K. O.

Banking University

INVESTMENT AND CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP BY INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS

Summary

The article analyzes the state of development of entrepreneurship in Ukraine, features of the structure and the main sources of financing for its development. The features of investment and credit support to small and medium enterprises (SMEs) with international financial institutions (IFIs) are discovered. Comparative analysis of financial support programs of IFIs to SMEs showed that credit instruments and technical assistance are priority and most requested. The necessity of developing an organizational and economic mechanism, taking into account the formation of multilateral partnerships between the state, IFIs, private capital and enterprises, which is based on guarantee, cooperative and integration mechanisms for supporting SMEs, is substantiated.

Key words: small and medium entrepreneurship, investment lending, international financial organizations, credit lines, loan guarantees, leasing, international technical assistance.

УДК 336.2

Першко Л. О.

Цикалюк Є. О.

Університет державної фіскальної служби України

Козлова О. О.

Навчально-науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті досліджено теоретичні засади формування та реалізації фінансового забезпечення регіонального розвитку як важливого складника забезпечення економічної безпеки країни та основного напрямку реалізації децентралізації влади в державі. Проаналізовано підходи різних учених до визначення категорій «фінансове забезпечення» та «фінансове забезпечення регіонів». Обґрунтовано значення фінансового забезпечення регіону для реалізації соціально-економічних інтересів та сталого регіонального розвитку. Визначено основні перспективи вдосконалення механізму фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку регіонів України.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансування розвитку регіонів, регіональний розвиток, місцеві фінанси, децентралізація.

Постановка проблеми. Забезпечення успішного соціально-економічного розвитку регіонів потребує комплексних дій з оцінювання стану фінансового забезпечення їх розвитку, визначення шляхів та механізмів залучення необхідних фінансових ресурсів, визначення заходів із модернізації та вдосконалення наявного механізму фінансового забезпечення регіону в поєднанні з його наявним потенціалом. Саме тому нині питання фінансового забезпечення регіонів залишається актуальним, адже стабільний розвиток економіки нашої держави неможливий без гармонійного розвитку всіх її регіонів.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: О.А. Андрейченко, Р.Р. Білик, Н.В. Булеца, В.Є. Власюк, М.В. Гончаренко, О.Ю. Іванова, Д.А. Ковалевич, В.М. Опарін, О.Л. Резніков, Л.В. Стрижеус та ін., досягнення яких підтверджено практикою і здобули визнання не лише в Україні, а й за кордоном [1–7]. При цьому в умовах кризи та нестабільності економічної ситуації в Україні питання фінансового забезпечення регіонів залишаються актуальними і потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема фінансового забезпечення регіонів полягає у їх різному ресурсному потен-

ціалі, що зумовлено нерівномірністю розміщення природних ресурсів, відмінностями в територіальному поділі праці, різним рівнем розвитку продуктивних сил, а особливо недостатньо ефективним впливом державних важелів на важливі економічні процеси в регіоні. Фінансове забезпечення регіонального розвитку, виступаючи основним важелем розвитку, має сприяти росту виробництва і зайнятості населення та скороченню безробіття, залученню інвестиційних ресурсів та досягненню інших соціально-економічних ефектів. Саме тому особливої актуальності набуває обґрунтування теоретичних засад формування та реалізації фінансового забезпечення розвитку регіонів, що формує основу для вдосконалення раціональних та ефективних фінансових механізмів управління їх розвитком із використанням фінансових інструментів та залученням достатньої кількості фінансових ресурсів.

Мета статті полягає в узагальненні та обґрунтованні теоретичних засад формування та реалізації фінансового забезпечення регіонального розвитку, а також у розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму фінансового забезпечення регіонів в умовах економічних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі є велика кількість підходів до пояснення фінансового забезпечення. Велика кількість науковців дане поняття розглядає як один із методів фінансового механізму. Фінансове

забезпечення як підсистему фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства, розглядає В. Опарін [8, с. 84]. На його думку, фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування» [8, с. 85]. Л. Стрижеус фінансове забезпечення визначає як покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [9]. Згідно з аналізом вивчених підходів до визначення суті терміна «фінансове забезпечення» та зважаючи на особливості діяльності органів місцевого самоврядування в регіоні, під терміном «фінансове забезпечення регіону» слід розуміти сукупність заходів, які спрямовані на мобілізацію наявних та виявлення й залучення потенційно можливих фінансових коштів місцевої влади, держави, суб'єктів господарювання, а також ресурсів зовнішніх інвесторів та формування шляхом їх об'єднання фінансової основи для економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, підтримки стабільного функціонування інфраструктури та вдосконалення місцевого життєвого середовища [5]. Погоджуємося з думкою, що фінансове забезпечення – це один з основних методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток регіону та держави у цілому, який формується та реалізується за допомогою спеціальної системи функціонування, що реалізується в трьох відповідних формах [3]: самофінансуванні, кредитуванні та зовнішньому фінансуванні.

Для забезпечення збалансованого та ефективного соціально-економічного розвитку регіонів О.Л. Резніков виокремлює такі основні напрями [10]:

- вдосконалення правової бази (забезпечення прийняття однозначних рішень у разі виникнення конфліктних ситуацій між центром і регіонами);
- збереження ресурсного потенціалу регіону;
- розвиток самостійної бюджетно-фінансової політики регіонів тощо.

Результатом дотримання цих напрямів та свідомої децентралізації державного управління стане стрімкий розвиток регіонів держави. Це твердження стосується, насамперед, децентралізації фінансових відносин між державою та кожним регіоном [1]. Децентралізація управління повинна стати однією з базових засад реформування регіональної політики в Україні. Щодо основних правових засад формування фінансового забезпечення, то нині фінансування регіонального розвитку в Україні орієнтується на дотримання таких принципів [2, с. 45]:

- забезпечення унітарності України та цілісності її території, включаючи єдність економічного простору на всій території держави;
- поєднання процесів централізації та децентралізації влади, гармонізація загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;

- максимальне наближення послуг, що надаються органами державної влади та місцевого самоврядування, до безпосередніх споживачів;

- диференційованість надання державної підтримки регіонам відповідно до умов, критеріїв та строків, визначених законодавством.

Оскільки інструментами державної регіональної політики є не тільки державна ресурсна допомога, а й регулювання відносин між її суб'єктами та іншими учасниками життя регіонів, то цілком природним є те, що об'єктом власне фінансового забезпечення можуть бути змішані власні та залучені фінансові ресурси державного і місцевих бюджетів та інших суб'єктів політики різних рівнів [11]. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку регіону вимагає координації всієї системи фінансових відносин, що стосується розподілу і використання фінансових ресурсів за умов їх обмеженості.

Система міжбюджетних відносин побудована так, що частина створених у регіоні фінансових ресурсів вилучається, що поглиблює обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Обмеженість фінансових ресурсів у регіоні спричиняють [12]:

- недостатній обсяг виробництва і реального ВВП;

- низький обсяг доходів як юридичних, так і фізичних осіб;

- існування тіньового сектору економіки, що породжує приховування доходів від оподаткування;

- незацікавленість суб'єктів господарювання у своєчасній та повній сплаті податків;

- надання податкових пільг окремим категоріям платників податків.

У сфері фінансового забезпечення розвитку регіонів України протягом останніх років проявилися і прогресують такі негативні тенденції [2, с. 47]:

- надходження обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів забезпечено не в повному обсязі, що унеможлиблює забезпечення належного рівня утримання та розвитку об'єктів соціальної сфери та комунальної інфраструктури;

- у більшості обласних програм передбачено кошти, які не підкріплені можливостями бюджетного фінансування і не спираються на реальні розрахунки щодо їх забезпечення;

- зберігається недостатність коштів на реалізацію інфраструктурних проектів, які потребують значного бюджетного фінансування.

В останні роки для України є характерною тенденція до зниження частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і, як результат, підвищення кількості дотаційних бюджетів (табл. 1). Недостатня кількість власних стабільних доходів дуже обмежує вплив місцевих органів влади на соціальний, економічний та екологічний розвиток регіону, саме тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є досить актуальним питанням, вирішення якого

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів України за видами надходжень, %

Показники	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2014 рр. +/-
Податкові надходження	37,7	33,4	40,1	43,6	+5,9
Неподаткові надходження	5,3	6,8	6,0	5,5	+0,2
Доходи від операцій із капіталом	0,5	0,6	0,4	0,4	-0,1
Офіційні трансферти	56,4	59,1	53,4	50,5	-5,9
Всього доходів	100	100	100	100	+0,1

Джерело: складено авторами на основі [13]

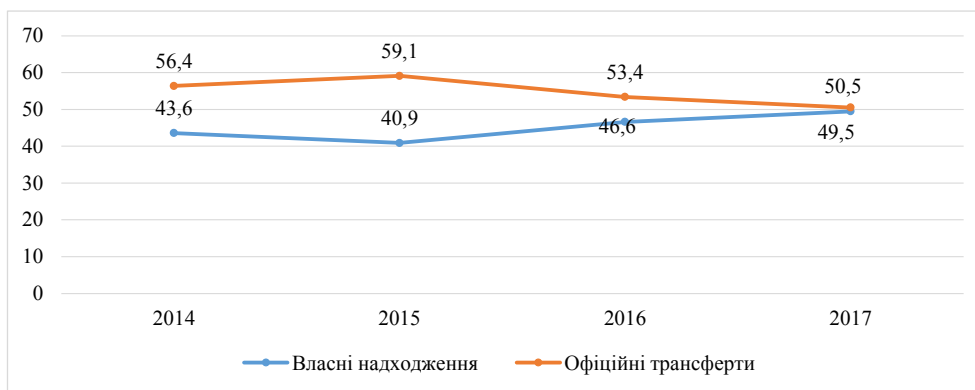


Рис. 1. Зміна часток власних та залучених доходів місцевих бюджетів України за 2014–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [13]

сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності та самостійності органів місцевого самоврядування та належного виконання покладених завдань для збалансованого та раціонального розвитку регіонів.

Важливим є порівняння частки власних та залучених доходів (офіційних трансфертів) у розрізі років, адже в останні роки частка офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів має тенденцію до зниження (рис. 1).

У цілому тенденція останніх років виглядає вкрай позитивно, адже кількість власних надходжень поступово збільшується (у 2017 р. на 6% порівняно з 2014 р.), а кількість офіційних трансфертів, навпаки, зменшується і становить на 5,9% менше в 2017 р. порівняно з 2014 р., оскільки ознакою ефективності функціонування механізму фінансового забезпечення у регіональному розрізі є збалансованість між власними коштами місцевих бюджетів та залученими, тобто трансфертами.

Показником ефективності функціонування механізму фінансового забезпечення у регіоні є досягнення раціональної збалансованості між власними коштами місцевих бюджетів та трансфертами, які надаються з державного бюджету. Проте частка офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України є досить високою в умовах децентралізації порівняно з власними доходами, хоча й прямує до зменшення (на 5,9% у 2017 р. порівняно з 2014 р.). Вона передбачає забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування та їх самостійності.

Для забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування під час виконання покладених на них функцій із забезпечення сталого розвитку на підпорядкованій їм території значна увага має бути приділена саме власним доходним джерелам. Окрім формування достатнього обсягу власних доходів, регіон можна вважати самодостатнім лише за наявності потоків інвестиційних та кредитних ресурсів, що забезпечує вливання коштів у фінансову базу регіону й є потенціалом для самофінансування [14].

Також необхідним є аналіз частки місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України (табл. 2).

Як бачимо, протягом 2010–2017 рр. частка місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України не перевищує 28%, що свідчить про достатню невелику частку участі місцевого самоврядування у вирішенні проблем розвитку регіонів. Окрім того, частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного

Таблиця 2
Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України, %

Рік	Доходи Зведеного бюджету України, млрд. грн.	Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України, %	Відхилення, +/-
2010	273,1	71,2	26,0	-
2011	314,5	80,5	25,6	-0,4
2012	398,6	86,7	21,8	-3,8
2013	445,4	100,8	22,6	+0,8
2014	442,8	105,2	23,8	+1,2
2015	455,9	101,1	22,2	-1,6
2016	652,0	120,5	18,5	-3,7
2017	616,3	170,7	27,7	+9,2

Джерело: складено авторами на основі [13]

бюджету України постійно коливається та переважає її від'ємне значення.

Зі зростанням доходів Зведеного бюджету та в тому числі доходів місцевих бюджетів їх частка повинна також неперервно зростати, адже зростання доходів місцевих бюджетів та їхня частка у структурі Зведеного бюджету повинні пропорційно збільшуватися для досягнення правильного та збалансованого механізму фінансового забезпечення регіону (рис. 2).

Як видно з графіка (рис. 2), зростання доходів місцевих бюджетів не призводить до зростання їхньої частки у Зведеному бюджеті України, що свідчить про певну непропорційність у розвитку місцевих бюджетів та їх подальшому фінансовому забезпеченні. Проте позитивним є зростання ролі доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету в 2017 р. аж на 9,2%.

Важливим напрямом розв'язання проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів є посилення зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць. На формування доходів місцевих бюджетів має впливати соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування та виконання програм розвитку адміністративно-територіальних одиниць [15].

Основними причинами прояву цих тенденцій є сильна залежність регіонів від центральних органів влади, обмеження повноважень органів місцевої влади на розпорядження фінансовими ресурсами на економічний розвиток регіону, на



Рис. 2. Зміна доходів місцевих бюджетів та їхні частки у Зведеному бюджеті України за 2010–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [13]

стимулювання пріоритетних напрямів діяльності, на нормативне врегулювання місцевих податків та зборів. Вищеназвані причини не мотивують органи місцевої влади на активізацію діяльності для нарощення та поліпшення ефективності використання стратегічного потенціалу регіону.

Для розширення фінансової бази підтримки регіонального розвитку та забезпечення самодостатності територіальних громад в умовах завдань нової регіональної політики необхідно реалізувати низку кроків. По-перше, поступово збільшити перелік інструментів, якими користуються місцеві органи влади для збільшення обсягу власних фінансових ресурсів. Мається на увазі і залучення інвестицій, і розширення ринків кредитування поточних потреб (зокрема, у сфері житлово-комунального господарства на фінансування утримання мереж водопостачання, ремонту будівель), і вихід на фінансові ринки [6]. По-друге, впорядкувати порядок здійснення міжбюджетних відносин, підвищити частку цільового фінансування, забезпечити формування горизонтальних міжбюджетних відносин та розширення дохідної бази місцевих бюджетів шляхом пошуку небюджетних фінансових коштів. І, що важливо, встановити взаємозв'язок бюджетних показників із тактичними та стратегічними цілями соціального та економічного розвитку регіонів для підвищення рівня обґрунтованості бюджетного планування, що підвищить рівень прозорості у використанні та розподілі коштів місцевими органами влади.

Висновки. Дотримуючись наведених підходів до визначення фінансового забезпечення загалом, фінансове забезпечення регіонів може бути визначено як сукупність заходів, які спрямовані на мобілізацію наявних та виявлення й залучення потенційно можливих фінансових коштів місцевої влади, держави, суб'єктів господарювання, а також ресурсів зовнішніх інвесторів та їх формування. Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням уваги до соціально-економічних проблем регіонів, що є досить закономірним, адже можливості економічного зростання в державі досить сильно залежать від забезпечення рівномірного та сталого розвитку її регіонів. Одними з основних причин є неповне врахування значення територіального чинника в соціально-економічному розвитку держави та сильна залежність регіонів від центру.

Існування численних пріоритетів фінансового забезпечення регіонів вимагає його поглибленого дослідження. Запропоноване визначення сутності та особливостей фінансового забезпечення регіону закладає підґрунтя для дослідження особливостей функціонування у цій сфері окремих суб'єктів її формування та реалізації в Україні, що є необхідною умовою для розроблення заходів із підвищення ефективності та результативності використання коштів. Напрямом подальших досліджень є оцінка ефективності інструментів такого регулювання, що допоможе визначити організаційно-інституційні заходи щодо його вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Андрейченко О.А. Нормативно-правове забезпечення фінансування регіонального розвитку. Економічний простір. 2016. № 115. С. 99–111.
2. Білик Р.Р. Фінансове забезпечення регіонального розвитку в Україні у контексті децентралізації. Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. 2015. № 2(167). С. 43–48.
3. Булеца Н.В. Особливості фінансового забезпечення регіонів України. Науковий вісник Ужгородського університету. 2016. Вип. 1(47). С. 37–42.
4. Власюк В.Є., Бик Л.І. Особливості забезпечення реалізації соціально-економічних інтересів регіонів України за допомогою фінансових механізмів. Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 192–197.
5. Гончаренко М.В. Фінансове забезпечення розвитку територій: теоретичний аспект. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2013-2/doc/2/05.pdf>.
6. Іванова О.Ю. Актуальні проблеми фінансового забезпечення регіонального розвитку. Управління розвитком. 2015. № 1(179). С. 80–84.
7. Ломачинська І.А., Щур Р.І. Соціально-економічні ефекти бюджетно-податкової децентралізації. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2017. Т. 22. Вип. 5(58). С. 180–183.
8. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб.; 2-е вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 240 с.
9. Стрижеус Л.В. Фінансове забезпечення регіонального розвитку. Облік і фінанси. 2008. Вип. 5(16). Ч. 2. 367 с. URL: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_2/zbirnuk_O_FN_5_%D0%A7_2_238.pdf.
10. Резніков О.Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону – нагальне завдання сьогодення. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2537/st_40_12.pdf.

11. Кравченко С.О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
12. Ковалевич Д.А. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 2. С. 258–263. URL: http://chtei-nteu.cv.ua/herald/content/download/archive/v1/NV-2012-V1_28.pdf.
13. Бюджетний моніторинг. Інститут бюджету соціально-економічних досліджень. URL: <https://ibser.org.ua/>.
14. Першко Л.О., Івасюк О.М. Фінансові аспекти зміцнення місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 212–226.
15. Неізнана О.В. Дослідження сучасного стану формування доходів місцевих бюджетів України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. Вип. 22. С. 141–144.

Першко Л. О.

Цикалюк Е. О.

Університет государственной фискальной службы Украины

Козлова О. О.

ННЦ «Институт аграрной экономики»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

В статье исследованы теоретические основы формирования и реализации финансового обеспечения регионального развития как важной составляющей обеспечения экономической безопасности страны и основного направления реализации децентрализации власти в государстве. Проанализированы подходы различных ученых к определению категорий «финансовое обеспечение» и «финансовое обеспечение регионов». Обосновано значение финансового обеспечения региона для реализации социально-экономических интересов и устойчивого регионального развития. Определены основные перспективы совершенствования механизма финансового обеспечения экономического и социального развития регионов Украины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансирование развития регионов, региональное развитие, местные финансы, децентрализация.

Pershko L. O.

Tsikaliuk E. O.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kozlova O. O.

National Research Center «Institute of Agrarian Economics»

THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMATION AND PRACTICAL IMPLEMENTATION OF FINANCIAL SUPPORT FOR REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

The article examines the theoretical foundations of the formation and implementation of financial support for regional development as an important component of ensuring the economic security of the country and the main directions of the implementation of the decentralization of power in the state. Analyzed the approaches of various scientists to determine the category of "financial support" and in particular the "financial support of the regions". The importance of financial support of the region for the implementation of socio-economic interests and sustainable regional development is substantiated. The main prospects for improving the mechanism of financial support for the economic and social development of the regions of Ukraine are identified.

Key words: financial support, financing of regional development, regional development, local finance, decentralization.

УДК 368.91

Понікаров В. Д.
Федорищева О. А.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено світовий досвід пенсійного забезпечення. Здійснено аналіз пенсійних систем окремих країн світу та їх реформування. Виявлено причини реформування пенсійних систем та узагальнено успішний досвід. У контексті світового досвіду надано рекомендації щодо подальшого розвитку пенсійної системи України.

Ключові слова: пенсія, пенсійна система, солідарна система, накопичувальна система, реформування пенсійної системи.

Постановка проблеми. Пенсійна система України перебуває у стані реформування через складне фінансове становище. Криза пенсійної системи України викликана: скороченням населення, його старінням (погіршенням співвідношення між громадянами працездатного та непрацездатного віку) і зростанням навантаження на Пенсійний фонд України; значною тінізацією виплат працівникам; трудовою міграцією; нестабільним політичним та макроекономічним станом держави.

Однак проблеми, з якими зіткнулася Україна, не нові для країн світу. За останні роки багато країн світу реформували свої пенсійні системи: підвищили пенсійний вік; заохочують продовження роботи на пенсії та вихід на пенсію після настання пенсійного віку; збільшують ставки страхових відрахувань; стимулюють розвиток накопичувального складника та недержавні пенсійні фонди. Тому вважаємо за доцільне розглянути більш детально дієві пенсійні реформи країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці зробили значний внесок у дослідження питання реформування пенсійної системи України. Серед них – Е.М. Лібанова, М.І. Мальований, Г.М. Александрова, Д.С. Жук. Зарубіжний досвід реформування пенсійних систем розглядають у своїх працях такі науковці, як В.К. Рудик, Р.В. Пікус, М.Б. Ріпа.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишаються недостатньо розглянутими питання саме реформування пенсійних систем країн світу. Необхідно узагальнити дієві шляхи та останні тенденції реформування пенсійних систем у країнах світу та можливості їх виконання в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку пенсійних систем країн світу, успішного досвіду їх реформування та можливостей його виокремлення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше систему пенсійного страхування було впроваджено в Німеччині в 1889 р., спочатку тільки для робітників, а на зайнятих інтелектуальною працею вона була поширена значно пізніше – у 1911 р. Система Бісмарка (рейхсканцлер Німеччини Отто фон Бісмарк вважається одним із засновників соціального страхування), орієнтована на компенсацію втрати доходу та збереження соціального статусу, функціонувала на засадах обов'язковості сплати страхових внесків: і роботодавці, і наймані працівники мали вносити відповідні кошти, а пенсійні права визначалися відповідно до суми сплачених внесків після досягнення 70-річного віку. Німецька пенсійна система була такою, що фондується, пенсії сплачувалися за рахунок реальних накопичень [1; 2].

Наприкінці XIX – початку XX ст. широко обговорювалося питання про те, якою повинна бути державна пенсійна система: загальною і такою, що фінансується за рахунок пенсійних внесків, як у Німеччині, або такою, що не передбачає пенсійних внесків, менш глобальною, і такою, що підтримує тільки найбільш бідних та вразливих похилих осіб, що задовольняють певним вимогам. Система, що заснована на перевірці рівня забезпеченості похилих осіб, уперше була запроваджена в Данії у 1891 р. У подальшому така система була запроваджена в Австралії, Франції, Ісландії, Новій Зеландії, Великій Британії [1; 2].

До початку Другої світової війни національні пенсійні схеми, що засновані на сплаті пенсійних внесків – частково на тих, що фондується, частково на розподільчих, – були створені в Австрії, Бельгії, Болгарії, Чехії, Франції та низці інших країн. Дискредитація пенсійних систем, що фондується (накопичувальні), у першій половині XX ст. стала наслідком Великої депресії і призвела до того, що в 1960-х роках державні пенсійні системи стали переважно розподільчими, такими, що фінансуються за рахунок податків на заробітну плату [1; 2].

Криза солідарних пенсійних систем у країнах Європи розпочалася в 1970-х роках і стала очевидною на початку 1980-х.

Головними її ознаками були величезне зростання витрат на виплату пенсій, які не можна було профінансувати за рахунок підвищення пенсійного податку, збільшення навантаження пенсіонерів на працююче населення (у країнах ОЕСР 1950-го 350 працівників забезпечували 100 пенсіонерів, а 1990-го їх залишилося 250 на 100).

Виникла потреба в активному субсидюванні пенсійної системи трансфертами з державного бюджету, що забирало кошти з інших галузей і гальмувало економічний розвиток країн.

Реформа пенсійної системи в Чилі здійснювалася за ініціативою Світового банку і була спрямована на заміну державної розподільчої системи приватною. Експеримент із реформування чилійської пенсійної системи мав привести до можливості вирішення проблеми довгострокової стабілізації пенсійних систем шляхом зниження державної відповідальності та посилення особистої відповідальності громадян за власну старість. Посилення ефективності пенсійної системи досягалося шляхом послаблення принципів соціальної солідарності поколінь та вивільнення фінансових ресурсів бізнесу. Починаючи з 1990-х років чилійський досвід за підтримки Світового банку-25 повністю або частково було запроваджено у 10 країнах Латинської Америки, зокрема у Мексиці і Болівії (1997 р.), Сальвадорі (1998 р.), Домініканській Республіці (2003 р.) пенсійні системи були повністю приватизовані.

зовані. У Перу (1993 р.), Колумбії (1994 р.), Панамі (2008 р.) було проведено часткову приватизацію та для працівників було надано можливість вибору – або залишатися в державній розподільчій системі, або накопичувати кошти у недержавних пенсійних фондах. В Аргентині (1994 р.), Уругваї (1996 р.) та Коста-Ріці (2001 р.) було запроваджено змішану систему, яка поєднувала розподільчий та накопичувальний компоненти [3].

Проте після 20 років функціонування накопичувального складника в Чилі повний перехід до накопичувальної пенсійної системи не зміг підвищити рівень її фінансової сталості та не забезпечив широкого охоплення працівників пенсійним забезпеченням і не стабілізував матеріальний стан низькодохідних соціальних груп. Нині соціальної підтримки з державного бюджету потребує майже половина всіх чилійських пенсіонерів. Негативний досвід приватизації пенсійної системи в країнах Латинської Америки примусив уряди деяких країн або повернутися до розподільчої системи (Аргентина, 2009 р.), або здійснити перехід до змішаного типу пенсійного забезпечення, поєднуючи розподільчі та накопичувальні механізми фінансування пенсій (Чилі, 2008 р.; Уругвай, Болівія).

У Швеції пенсійна реформа відбувалася із середини 1980-х протягом 15 років, яка розпочалася з дискусій і роз'яснювальної роботи та завершилася остаточною перебудовою всього пенсійного механізму. У 1984 р. була створена державна комісія, яка до кінця 1980-х років вивчала систему пенсійного забезпечення. Висновок комісії був таким: якщо нічого не міняти, то до 2020 р. система пенсійного забезпечення обов'язково наразиться на непереборні фінансові труднощі. На початку 1991 р. був представлений звіт, у якому пропонувалося не міняти пенсійну структуру повністю, а запровадити індексацію, прив'язану до темпів економічного зростання, а не до цін; підвищити пенсійний вік і збільшити трудовий стаж для здобуття повної пенсії. Була сформована парламентська група з питань пенсійної реформи, до складу якої увійшли члени всіх партій, представлених на той час у парламенті Швеції. Групу очолював міністр соціальної політики. У 1994 р. розпочалося публічне обговорення реформи, а в 2001-му році шведи отримували пенсію за новою схемою. Нині ставка пенсійних відрахувань становить 18,5%. Із них 16% йде на формування розподільчої пенсії, а інші 2,5% – на накопичувальний рахунок. Вкладники мають можливість вибрати собі приватний пенсійний фонд (у шведській моделі немає компанії з управління) або навіть кілька фондів. На інвестиційну діяльність фондів у Швеції накладено значні обмеження. Їм не можна вкладати кошти пенсіонерів тільки в нерухомість, товарні активи і прямі позики. Вони повинні мінімум 30% від загальної суми активів інвестувати у цінні папери з низьким рівнем кредитного ризику (держоблігації). Максимальні вкладення в акції одного емітента – 10%. За пенсійними фондами стежить міністерство фінансів країни, яке проводить щорічну фінансову перевірку і потім звітує про роботу фондів перед національним парламентом [4].

З 1 січня 1999 р. у Польщі набула чинності реформа пенсійної системи і зараз паралельно діють дві пенсійні системи:

1. розподільча – поширюється на осіб, народжених до 1 січня 1949 р.;
2. розподільчо-накопичувальна – поширюється на осіб, народжених після 31 грудня 1948 р.

Пенсійний внесок щомісяця відраховується із заробітку кожного працівника (у тому числі й іноземця), працевлаштованого на підставі трудового договору (*umowa o prace*) або договору-доручення (*umowa zlecenie*), а також кожної фізичної особи, що веде індивідуальну підприємницьку діяльність. Ті, хто працює на підставі договору підряду (*umowa o dzieło*), не сплачують пенсійний внесок, отже, не можуть зарахувати цей період роботи в трудовий стаж [4].

Внески на пенсійне страхування (19,52% від заробітної плати) фінансуються працівником і роботодавцем у рівних частинах, по 9,76%. Перераховані кошти на пенсійне страхування поділяються так:

- 12,22% йде в державну систему соціального страхування (цей рівень називається розподільчим);
- 7,3% коштів йдуть або ж повністю на субрахунок в ZUS, або ж 4,38% йде на субрахунок в ZUS, а 2,92% до вибраного застрахованим відкритого пенсійного фонду (OFE) [4].

OFE (відкритий пенсійний фонд) є приватною фінансовою установою, основним завданням якої є збір і примноження коштів своїх членів для забезпечення пенсійних виплат після досягнення пенсійного віку платником внесків. Відкритий пенсійний фонд здійснює інвестування коштів своїх членів у різні фінансові інституції для отримання максимально можливого прибутку.

Розмір пенсії визначається як сума всіх сплачених пенсійних внесків (з урахуванням індексації), розділена на передбачувану кількість місяців, протягом яких ви будете отримувати пенсію. Передбачувана кількість місяців пенсійних виплат визначається на основі середньої тривалості життя, яку щорічно до 30 березня поточного року публікує Статистичне управління в *Monitorze Polskim*.

Якщо розрахований розмір пенсії буде менше, ніж мінімальна пенсія у країні, то така пенсія може бути підвищена до розміру мінімальної за наявності трудового стажу не нижче мінімального. Сьогодні мінімальний пенсійний стаж становить 25 років для чоловіків і 20 років для жінок.

Кожного року ZUS надсилає застрахованому інформацію про баланс на пенсійному рахунку в ZUS та про очікуваний розмір пенсії. Застрахованому, якому до досягнення пенсійного віку залишається не більше п'яти років, додатково передається інформація про розмір гіпотетичної пенсії, яку він би міг отримати, якби пішов на пенсію через один, два, три, чотири чи п'ять років [4].

З 1 жовтня 2017 р. пенсійний вік у Польщі був знижений і сьогодні становить 60 років для жінок і 65 років для чоловіків.

У 2005 р. у межах пенсійного реформування Фінляндії проведено такі заходи [4]:

- 1) змінено схеми нарахування трудових пенсій: базою нарахування замість останніх 10 років праці став весь період трудової діяльності;
 - 2) запроваджено нові ставки пенсійних відрахувань: 1,5% для найманих працівників віком 18–52 роки; 1,9% – віком 53–62 роки; 4,5% – віком 63–67 років;
 - 3) запроваджено систему «гнучкого пенсійного віку» (з 63 до 68 років), яка передбачає вищі пенсійні виплати у разі більш пізнього виходу на пенсію;
 - 4) у процедуру обрахунку пенсій уведено такі параметри, як коефіцієнт очікуваної тривалості життя, зарплатний коефіцієнт та індекс трудових пенсій.
- У 2011 р. було запроваджено гарантовані пенсії, які виплачуються найменш заможним пенсі-

операм і підтримують мінімальний прожитковий рівень людей похилого віку. З 2017 р. почалася трансформація пенсійної системи в частині трудових пенсій [4]:

1) стандартизація підстав, за якими призначаються пенсії у різному віці;

2) зниження до 17 років віку для найманих працівників (18 років – для самозайнятих), у якому особа може бути залучена до схем сплати внесків до фондів пенсійного страхування;

3) підвищення «гнучкого» пенсійного віку з 63–68 років у 2017 р. на три місяці щорічно до 65–70 років (у 2027 р.) та вище 65–70 років (у 2030 р.);

4) чітка прив'язка після 2027 р. пенсійного віку фінів до їх середньої очікуваної тривалості життя;

5) стабілізація у перспективі рівня соціальних внесків на пенсійне страхування (для працівників віком від 18 до 52 років ставка пенсійних відрахувань становить 1,5% суми їхнього річного заробітку, до 2025 р. ставка для осіб віком від 53 до 62 років становитиме 1,7%);

6) запровадження двох нових видів пенсій: пенсії за вислугу років – надається працівникам віком від 63 років (достроково), які не менше 38 років відпрацювали на роботах, що вимагають значних розумових або фізичних зусиль, та частково втратили працездатність; часткової пенсії за віком, яка є актуарно нейтральною та замінює такий вид пенсійної виплати, як пенсія по неповній зайнятості. Цей вид пенсії може призначатися працівникам віком 61 рік (достроково), а її розмір становитиме 25% або 50% повної пенсії, яку вони заробили на той час. Установлено, що розмір повної пенсії скорочуватиметься на 0,4% за кожен місяць (на 4,8% за кожен рік), якщо працівник виходитиме на пенсію достроково, порівняно із законодавчо визначеним пенсійним віком [4].

Фінська пенсійна реформа сприяє розвитку другого загальнообов'язкового та третього добровільного накопичувальних рівнів пенсійної системи та зниження частки державних бюджетних витрат.

Кожного року аналітика консалтингової компанії Mercer та Australian Centre for Financial Studies публікує спільне дослідження Melbourne Mercer Global Pension Index (MMGPI) [6], у якому пенсійні системи 27 країн оцінюють на предмет стійкості і на основі цього дослідження голландська пенсійна система вважається однією за найкращих у світі та складається з трьох рівнів:

1) соціальна базова пенсія – забезпечує близько 50% виплат;

2) професійне (додаткове) забезпечення становить 1/3 частину пенсії;

3) добровільне індивідуальне забезпечення.

Розмір базової пенсії не залежить від заробітної плати або податків, які надійшли до державного бюджету під час трудової діяльності. На базові виплати від держави можуть розраховувати всі громадяни Нідерландів старше 65 років, які прожили в країні не менше 50 років. Мінус рік проживання в країні – мінус 2% від належної суми. Базова пенсія виплачується й тим, хто весь цей час не працював, але проживав на території Нідерландів. Таким чином, щоб мати право отримувати державну пенсійну допомогу, не обов'язково бути голландцем [7].

Розмір виплат залежить і від сімейного стану людини: самотні пенсіонери претендують на 70% МРОТ (більше €1100), пари – на 50% кожен (майже €900).

Підвищення пенсійного віку в Голландії відбувається поступово: з 2018-го на заслужений відпочинок можна буде піти в 66 років, а з 2021 р. – у 67 років. Дізнатися точну дату виходу на пенсію можна на офіційному сайті, присвяченому пенсійній системі.

Перевіряти інформацію рекомендується в січні кожного року. У будь-якому разі держава попереджає своїх громадян за п'ять років до настання терміну отримання базової пенсії.

Базові виплати від держави – не єдиний дохід голландських пенсіонерів. Вони можуть доповнюватися виплатами від роботодавця та індивідуальними накопиченнями.

Другий рівень пенсійного забезпечення залежить від будь-якої індустрії або компанії. Роботодавці щомісяця роблять внески за своїх працівників у пенсійні фонди. Для більшості індустрій такі внески є обов'язковими.

Зазначені кошти акумулюються в пенсійних фондах, які й виплачують пенсії. Другий рівень пенсійної системи охоплює близько 95% працюючих.

Третій рівень пенсійного забезпечення – індивідуальні добровільні пенсійні заощадження громадян, наприклад придбання полісів зі страхування на дожиття. У разі настання страхового випадку власнику поліса виплатять одноразову страхову винагороду [7].

Цей рівень поки відіграє дещо скромну роль у пенсійному забезпеченні громадян Нідерландів, але його значення неухильно зростає.

Реформування пенсійної системи України почалося у грудні 1993 р., коли Верховною Радою була схвалена Концепція соціального забезпечення населення України, якою передбачалося реформування системи соціального захисту, зокрема запровадження соціального страхування.

14 січня 1998 р. прийнято Основи законодавства України про соціальне страхування, які визначають види, принципи та загальні правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян в Україні. Основами передбачено, зокрема, запровадження в Україні загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. На виконання Основ 9 липня 2003 р. був прийнятий Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (набрав чинності з 1 січня 2004 р.), згідно з яким система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів [8].

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – солідарна система), що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – накопичувальна система пенсійного страхування), що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах – суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат

на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

В Україні створено законодавчі умови для становлення системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на вимогах Європейського кодексу соціального забезпечення (1964 р.) та рекомендаціях Міжнародної організації праці № 67 (1944 р.). Але поки що в Україні другий рівень пенсійної системи не впроваджений у дію, а економічна та політична нестабільність не сприяють розвитку функціонування третього рівня.

Висновки. Проведений аналіз пенсійних систем світу та їх реформування дає змогу зробити такі

висновки: дієві пенсійні системи є багаторівневими; реформи спрямовані на розвиток другого та третього рівнів пенсійного забезпечення, оскільки перший, солідарний, рівень більш чутливий до демографічних змін і розмір пенсії на даному рівні обмежений.

В Україні доцільно створити сприятливі умови для впровадження в дію накопичувальної системи пенсійного забезпечення: проводити роз'яснювальну роботу серед населення щодо важливості пенсійних накопичень, оскільки це їх дохід у майбутньому; створити дієвий фінансовий інструментарій для інвестування пенсійних накопичень; створити нові робочі місця; стабілізувати економічну та політичну ситуацію в країні; зменшувати державний борг. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування покликана не тільки підвищити добробут населення після виходу на пенсію, а й економіку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Исторический опыт развития пенсионных систем и его основные результаты. URL: <http://pension-npf.ru/index.php?src=150.html>.
2. Якимова Л.П. Еволюція пенсійних систем: аналіз, моделювання, прогноз: монографія; Донбас. держ. техн. ун-т. Алчевськ: б. в., 2013. 358 с.
3. Chile's Next Generation Pension Reform. URL: <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v68n2/v68n2p69.html>.
4. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії / О. Пищуліна, О. Коваль, Т. Бурлай. URL: <http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017-PENSII.pdf>.
5. Ріппа М.Б. Порівняльна характеристика світових систем пенсійного забезпечення і страхування. Світ фінансів. 2007. № 1(10). С. 35–45.
6. Melbourne Mercer Global Pension Index 2018. URL: <https://www.mercer.com.au/our-thinking/mmgpi.html>.
7. Тищенко О.В. Соціальне забезпечення населення окремих країн Європи та Америки: порівняльно-правовий аспект. Актуальні проблеми держави і права. 2015. № 75. С. 234–241.
8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09 липня 2003 р. № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.

**Поникаров В. Д.
Федорищева О. А.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ: ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме

Исследован мировой опыт пенсионного обеспечения. Осуществлен анализ пенсионных систем отдельных стран мира и их реформирование. Выявлены причины реформирования пенсионных систем и обобщен успешный опыт. В контексте мирового опыта даны рекомендации по дальнейшему развитию пенсионной системы Украины.

Ключевые слова: пенсия, пенсионная система, солидарная система, накопительная система, реформирование пенсионной системы.

**Ponikarov V. D.
Fedorishcheva O. A.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FOREIGN EXPERIENCE OF PENSION SYSTEM REFORMING: CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Summary

The world experience of pension provision was researched. Pension systems of the countries of the world and their reform were analyzed. The reasons for reforming pension systems are identified and successful experience is summarized. Recommendations on the development of the pension system of Ukraine in the context of international experience were formulated.

Key words: pension, pension system, joint system, accumulative system, pension system reform.

УДК 378.31

Сидор І. П.

Тернопільський національний економічний університет

ВИЩА ОСВІТА В УКРАЇНІ ТА ДЖЕРЕЛА ЇЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти фінансування вищої освіти. Охарактеризовано стан фінансування вищої освіти в Україні, досліджено фінансове забезпечення вищих навчальних закладів. Проаналізовано джерела фінансування вищої освіти. Визначено пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, фінансування вищої освіти, джерела фінансування, бюджетні ресурси, кошторисне фінансування.

Постановка проблеми. Економічні перспективи будь-якої країни залежать від трудових ресурсів, які формують національний ринок праці, тому в період наукомісткого та інноваційного виробництва знання набули першочергового значення, забезпечуючи конкурентну перевагу та фінансову вигоду. Заклади вищої освіти є платформами для підготовки кваліфікованих фахівців, а випускники – економічно очікуваним кадровим потенціалом із культурним, науковим та інноваційним рівнем. Нині вища освіта стала об'єктивною цінністю, на пріоритетах якої формується державна політика, що призводить до прогресивних економічних та соціальних змін [1, с. 116].

В Україні існує проблема фінансування вищої освіти, яка полягає у гострій нестачі коштів не тільки на розвиток системи освіти, її інфраструктури, а й на забезпечення функціонування закладів вищої освіти. Недостатніми є обсяги фінансування закладів вищої освіти, недосконалими є принципи розподілу і використання виділених коштів, діючий механізм інвестувань у вищу освіту тощо. У державних документах урядового рівня неодноразово наголошувалося на необхідності розроблення нових механізмів фінансування вищої освіти, запровадження багатоваріантних схем інвестування в освітню галузь, проте проблема залишається невирішеною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення вищої освіти в Україні піднімають багато вчених-економістів, зокрема: В. Аверкін, О. Александрова, С. Борисова, В. Глухова, Т. Затонацька, Л. Іщук, А. Копець, М. Кладченко, В. Крютченко, Ю. Куценко, Ю. Луковенко, С. Мельник, О. Панич, В. Руден, Т. Станкус, О. Ткачук та багато інших. Водночас постійний моніторинг діючих і потенційних джерел фінансового забезпечення вищої освіти є актуальним питанням, вирішення якого є вимогою часу.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій та особливостей фінансового забезпечення вищої освіти, окресленні напрямів удосконалення фінансування вищої освіти та пошуку альтернативних джерел в умовах дефіциту фінансових ресурсів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вища освіта є визначальним чинником політичної, соціально-економічної, культурної та наукової життєдіяльності суспільства. Фінансове забезпечення вищої освіти повинно ґрунтуватися на пріоритетності витрат на розвиток вищої освіти з державного та місцевих бюджетів, використанні залучених коштів державних і приватних підприємств, громадських організацій, громадян, міжнародних освітніх фондів, програм і благодійних організацій, коштів, одержаних за надання додат-

кових освітніх послуг, виконання науково-дослідних робіт, доходів від виробничої та комерційної діяльності, кредитів і банківських позичок тощо.

У табл. 1 представлено динаміку кількості вищих навчальних закладів в Україні та чисельність студентів у них за період 2010–2018 навчальних років.

Так, за даний період спостерігається тенденція до зменшення кількості ВНЗ на 152 одиниці (з 813 до 661). За формою власності всі ВНЗ поділяються на заклади державної, комунальної та приватної власності. Найбільшу частку в структурі ВНЗ займають заклади державної і комунальної власності (більше 80%) (рис. 1). Державна служба статистики України не дає окремо поділу кількості ВНЗ державної і комунальної власності за роками. У динаміці аналізованих років скоротилася кількість ВНЗ як державної і комунальної, так і приватної форм власності. Зокрема, ВНЗ державної і комунальної власності зменшилися на 104 одиниці (з 637 до 533), а приватної власності – на 48 одиниць (зі 176 до 128).

Динаміка питомої ваги ВНЗ за період 2010–2018 н. р. зображає тенденцію до зростання частки ВНЗ державної і комунальної власності на 2,28 в. п. і, відповідно, скорочення частки ВНЗ приватної форми власності. У 2017/2018 н. р. питома вага ВНЗ державної і комунальної форм власності становила 80,63%, а ВНЗ приватної форми власності – 19,37%. Динаміка кількості ВНЗ за рівнями акредитації вказує на те, що кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації зменшилася на 111 одиниць (з 483 до 372), а ВНЗ III–IV рівнів акредитації – на 41 (з 330 до 289). У відсотковому співвідношенні це становить 73% проти 27% відповідно.

Серед усіх ВНЗ в Україні кількісна перевага надається закладам I–II рівнів акредитації, питома вага яких становить 56,2%, відповідно частка ВНЗ III–IV рівнів акредитації становить 43,8% у 2017/2018 н. р. Проте якщо у 2010/2011 н. р. кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації була на 153 одиниці більше за кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації, то в 2017/2018 н. р. кількісна різниця між ними скоротилася до 83, що вказує на скорочення значно більшими темпами кількості ВНЗ I–II рівнів акредитації.

Як зазначає О. Панич, «в Україні існує міф про надто велику кількість закладів вищої освіти в Україні. Очевидно, що він вигідний сильним вишам, які готові «проковтнути» слабших. Проте ліквідація слабких у недалекій перспективі зачепить і сильних. У першу чергу це відобразиться на долі здобувачів наукових ступенів, для яких не буде робочих місць. Їх число буде природним чином скорочуватися, і це, зрештою, призведе до занепаду наукових шкіл. На відміну від звичай-

Таблиця 1

Динаміка кількості вищих навчальних закладів України та чисельність студентів у 2010–2018 н. р.

Показники	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Приріст / зменшення
Кількість ВНЗ, усього, у тому числі:	813	805	785	767	664	659	657	661	- 152
державної і комунальної власності	637	633	619	609	520	525	527	533	- 104
приватної власності	176	172	166	158	144	134	130	128	- 48
Кількість студентів, усього, тис. осіб	2418,1	2246,3	2106,1	1992,8	1689,2	1605,2	1586,7	1538,5	- 879,6
Кількість прийнятих на навчання, тис. осіб	506,4	409,5	427,8	428,3	361,1	323,0	313,8	323,5	- 182,9
Кількість випущених із ВНЗ, тис. осіб	636,2	609,0	595,2	560,3	484,4	447,4	386,6	421,1	- 215,1
Кількість студентів на 10 тис. населення	557	519	488	463	393	375	372	363	- 194
Кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації, з них:	483	479	469	458	387	371	370	372	- 111
державної і комунальної власності	406	406	399	391	323	317	318	321	- 85
приватної власності	77	73	70	67	64	54	52	51	- 26
Кількість студентів, всього, тис. осіб	351,4	347,2	335,8	319,5	251,2	230,1	217,3	208,6	- 142,8
Кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації, з них:	330	326	316	309	277	288	287	289	- 41
державної і комунальної власності	231	227	220	218	197	208	209	212	- 19
приватної власності	99	99	96	91	80	80	78	77	- 22
Кількість студентів, всього, тис. осіб	2066,6	1899,1	1770,3	1673,2	1437,9	1375,1	1369,4	1329,9	- 736,7

Джерело: складено автором за [2]

них підприємств закриття ВНЗ є соціально небезпечним. Воно викликає опір не лише через скорочення робочих місць, але й тому що призводить до знищення унікального академічного середовища, націленого на приріст знань і формування інтелектуального капіталу. Це соціальна травма не лише для колективу, а й для навколишнього суспільного оточення» [3].

Звичайно, що за скорочення кількості ВНЗ зменшується чисельність студентів, які в них навчаються. У табл. 2 представлено динаміку чисельності студентів ВНЗ у період 2010–2018 н. р. Загальна чисельність студентів за аналізо-

ваний період скоротилася на 879,6 тис. осіб (з 2 418,1 тис. осіб у 2010/2011 н. р. до 1 538,5 тис. осіб у 2017/2018 н. р.). При цьому за даний період студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації зменшилося на 142,8 тис. осіб, а студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації – на 736,7 тис. осіб. Так, за більш чисельного зменшення кількості ВНЗ I–II рівнів акредитації, чисельність студентів скоротилася значно більше у ВНЗ III–IV рівнів акредитації.

У табл. 2 представлено динаміку кількості студентів ВНЗ в Україні за джерелами фінансування навчання в них у період 2010/2011–2017/2018 н. р. Таким чином, чисельність студентів ВНЗ в Укра-

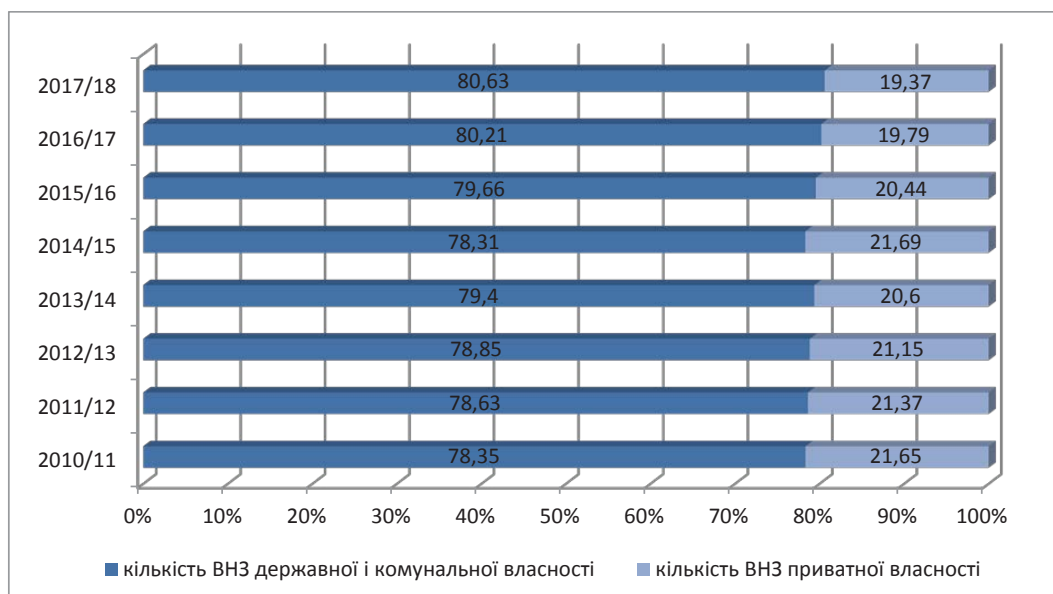


Рис. 1. Динаміка питомої ваги ВНЗ за формою власності в Україні у 2010–2018 н. р.

Таблиця 2

Динаміка кількості студентів ВНЗ України за джерелами фінансування навчання у 2010–2018 н. р.

Показники	2010/11	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Приріст / зменшення
Кількість студентів, всього, тис. осіб, у тому числі навчаються за рахунок коштів:	2418,1	1689,2	1605,2	1586,7	1538,5	- 879,6
державного бюджету	926,3	751,1	732,0	732,9	684,6	- 241,7
місцевих бюджетів	91,0	82,1	79,4	73,6	73,1	- 17,9
юридичних осіб	8,6	10,3	10,2	9,6	7,0	- 1,6
фізичних осіб	1392,0	845,6	783,5	770,5	773,7	- 618,3
Питома вага студентів, які навчаються за рахунок коштів:						
державного бюджету	38,3	44,5	45,6	46,2	44,5	6,2
місцевих бюджетів	3,8	4,9	4,9	4,6	4,7	0,9
юридичних осіб	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5	0,1
фізичних осіб	57,5	50,0	48,9	48,6	50,3	- 7,2

Джерело: складено автором за [2]

їні, фінансування навчання яких здійснювалося за рахунок коштів державного бюджету, зменшилася на 241,7 тис. осіб (з 926,3 тис. осіб до 684,6 тис. осіб). Питома вага студентів, які навчаються за рахунок коштів державного бюджету, становить 44,5% у 2017/2018 н. р., і ця частка зросла на 6,2 в. п. порівняно з 2010/2011 н. р.

Проте найбільшу частку студентів ВНЗ займають студенти, навчання яких здійснюється за рахунок коштів фізичних осіб. Їхня частка у структурі всіх джерел фінансування ВНЗ у 2017 р. становила 50,3%, що на 7,2 в. п. менше, ніж у 2010/2011 н. р. Чисельний показник студентів ВНЗ, джерелом фінансування яких є кошти фізичних осіб, скоротився на 618,3 тис. осіб (з 1 392 тис. осіб до 773,7 тис. осіб).

Іншими джерелами фінансування закладів вищої освіти є кошти місцевих бюджетів та юридичних осіб. Так, чисельність студентів ВНЗ, які навчаються за рахунок коштів місцевих бюджетів, за період 2010–2018 н. р. скоротилася на 17,9 тис. осіб (з 91 тис. осіб до 73,1 тис. осіб), а студентів, які навчаються за рахунок коштів юридичних осіб, – на 1,6 тис. осіб (з 8,6 тис. осіб до 7 тис. осіб). Хоча питома вага студентів, фінансування навчання яких здійснюється за рахунок

коштів місцевих бюджетів і юридичних осіб, за даний період зросла на 0,9 % та 0,1 % відповідно.

Динаміка частки студентів ВНЗ за рівнями акредитації на 10 тис. населення в Україні в період 2010–2018 н. р. указує на зростання і значну перевагу питомої ваги студентів, які навчаються у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, розрахованих на 10 тис. населення в Україні, а саме цей показник становить 86,5% у 2017 р. та зріс порівняно з 2010 р. на 1,05%. Це означає, що на кожні 10 тис. населення в Україні 8 650 тис. осіб мають вищу освіту (ВНЗ III–IV рівнів акредитації) (рис. 2).

На рис. 3 і в табл. 3 представлено динаміку абсолютних показників та частки студентів ВНЗ різних рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання. Так, найбільшою є чисельність студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації, фінансування навчання яких здійснюється за рахунок коштів державного бюджету та фізичних осіб. Хоча в динаміці досліджуваних років чисельність студентів, навчання яких фінансується за рахунок згаданих джерел, зменшується. Зокрема, чисельність студентів, навчання яких фінансується за рахунок коштів державного бюджету, за аналізований період скоротилася на 51,8 тис. осіб, а тих, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб, – на 74,5 тис. осіб.

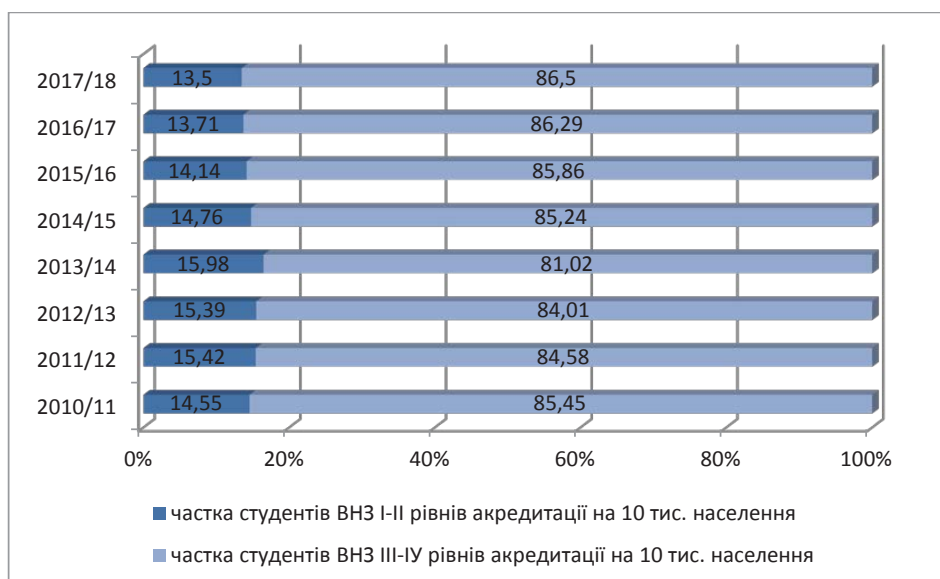


Рис. 2. Динаміка питомої ваги студентів ВНЗ за рівнями акредитації на 10 тис. населення в Україні в 2010–2018 н. р.

У 2010/2011 та 2014/2015 н. р. кількість студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації, навчання яких оплачують фізичні особи, випереджала кількість студентів, які навчалися на державній формі навчання, а саме 146,8 тис. осіб проти 127,8 тис. осіб та 93,2 тис. осіб проти 87,9 тис. осіб, тобто частка студентів, фінансування навчання яких здійснювали фізичні особи, становила 41,8%, що на 5,5% більше за кількість студентів державного фінансування освіти.

Щодо чисельності студентів, які навчаються у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, то за аналізований період суттєва перевага надавалася студентам, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб. Питома вага цього показника у загальній структурі всіх джерел фінансування хоча і зменшилася з 60,3% до 52,7%, однак є переважальною серед інших джерел фінансування. Динаміка абсолютних показників кількості студентів, оплата за навчання яких здійснюється фізичними особами, за період 2010–2018 н. р. зменшилася з 1 245,2 тис. осіб до 701,4 тис. осіб, тобто на 543,8 тис. осіб.

Друге місце за кількістю студентів, які навчаються у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, та їх фінансування займають кошти державного бюджету.

Динаміка показників чисельності таких студентів за аналізований період скоротилася на

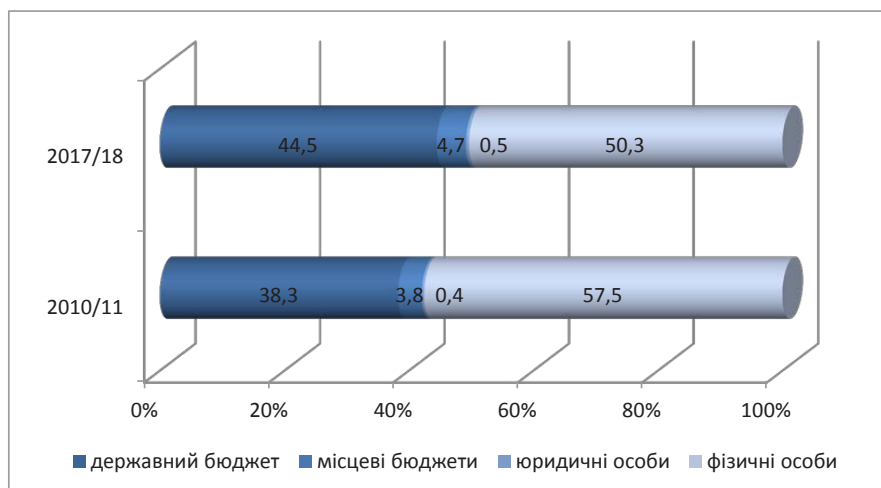


Рис. 3. Динаміка питомої ваги студентів ВНЗ за джерелами фінансування їх навчання у 2010/2011 та 2017/2018 н. р.

189,9 тис. осіб (з 798,5 тис. осіб до 608,6 тис. осіб). Однак це лише п'ята частина від кількості студентів, які навчалися за кошти фізичних осіб. Таким чином, якщо за останні вісім років кількість студентів, які здобували вищу освіту у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, скоротилася на 736,4 тис. осіб, то майже 74% – це студенти, які навчалися за рахунок коштів фізичних осіб. Основною причиною такого розвитку подій економісти називають значну міграцію молоді на навчання до інших країн, що зумовлено як вартістю навчання, так і його якістю та можливістю працевлаштування за спеціальністю, яку рекламують закордонні ВНЗ.

Таблиця 3
Динаміка кількості студентів ВНЗ України за джерелами фінансування навчання у 2010–2018 н. р. у розрізі ВНЗ за рівнями акредитації

Показники	2010/11	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Приріст / зменшення
Кількість студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації, всього, у тому числі які навчаються за рахунок коштів:	351,4	251,2	230,1	217,3	208,6	- 142,8
державного бюджету	127,8	87,9	82,7	80,0	76,0	- 51,8
місцевих бюджетів	76,5	69,9	64,7	61,2	60,1	- 16,4
юридичних осіб	0,25	0,14	0,71	0,39	0,08	- 0,17
фізичних осіб	146,8	93,2	81,8	75,6	72,3	- 74,5
Питома вага студентів, які навчаються за рахунок коштів:						
державного бюджету	36,3	35,0	36,0	36,8	36,5	0,2
місцевих бюджетів	21,8	27,8	28,1	28,2	28,8	7,0
юридичних осіб	0,1	0,1	0,3	0,2	0,0	- 0,1
фізичних осіб	41,8	37,1	35,6	34,8	34,7	- 7,1
Кількість студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації, всього, у тому числі які навчаються за рахунок коштів:	2066,6	1437,9	1375,1	1369,4	1329,9	- 736,4
державного бюджету	798,5	663,1	649,2	652,9	608,6	- 189,9
місцевих бюджетів	14,4	12,2	14,7	12,3	12,9	- 1,5
юридичних осіб	8,3	10,2	9,5	9,2	6,9	- 1,4
фізичних осіб	1245,2	752,3	701,6	694,9	701,4	- 543,8
Питома вага студентів, які навчаються за рахунок коштів:						
державного бюджету	38,6	46,1	47,2	47,7	45,8	7,2
місцевих бюджетів	0,7	0,8	1,1	0,9	1,0	0,3
юридичних осіб	0,4	0,7	0,7	0,7	0,5	0,1
фізичних осіб	60,3	52,4	51,0	50,7	52,7	- 7,6

Джерело: складено автором за [2]

Таблиця 4

Динаміка та структура витрат на вищу освіту в Україні за джерелами фінансування у 2013–2016 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Приріст / зменшення
Витрати на вищу освіту , (в млн. грн.), всього, у тому числі за рахунок коштів:	45631,7	42533,9	49338,9	52866,1	7234,4
державного бюджету	30158,6	28491,3	31056,4	35339,6	5181
місцевих бюджетів	2967,6	2815,9	3029,7	3364,2	396,6
приватних фірм, корпорацій	0,43	0,53	0,52	0,57	0,14
домогосподарств	12505,1	11226,2	15252,3	14161,7	1656,6
Питома вага витрат на вищу освіту (%) , всього, у тому числі за рахунок коштів:	100,0	100,0	100,0	100,0	–
державного бюджету	66,11	67,03	62,98	66,81	0,80
місцевих бюджетів	6,49	6,61	6,12	6,36	0,13
приватних фірм, корпорацій	0,94	1,24	1,05	1,07	0,13
домогосподарств	27,4	26,40	30,93	26,82	- 0,58

Джерело: складено автором за [6]

Так, за дослідженнями О.В. Ткачук, а також аналітичного центру CEDOS, які збирали та аналізували дані про кількість українських громадян, які навчаються у закордонних університетах, їх чисельність на студіях в іноземних університетах станом на 2014/2015 н. р. становила 59 648 осіб [6, с. 637]. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 р. становила 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст становить майже 29%, або 13 266 осіб [5].

Проведений аналіз засвідчив, що динаміка питомої ваги студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації за джерелами фінансування у період 2010/2011–2017/2018 н. р. скоротилася лише серед юридичних і фізичних осіб на 0,1 та 7,1 в. п., а в структурі джерел фінансування навчання студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації серед фізичних осіб – на 7,6%.

Ефективне задоволення потреб суспільства у вищій освіті вимагає значних фінансових ресурсів, тому кожна держава прагне визначити власну стратегію та сценарій фінансування вищих навчальних закладів. У табл. 4 представлено динаміку та структуру витрат на вищу освіту в Україні за джерелами її фінансування. Загалом обсяг фінансування вищої освіти в Україні в період 2013–2016 рр. зріс на 7 234,4 млн. грн., із 45 631,7 млн. грн. до 52 866,1 млн. грн. Дже-

релами фінансування вищої освіти є кошти державного і місцевих бюджетів, приватних фірм чи корпорацій (юридичних осіб) та фізичних осіб (домогосподарств).

Найбільшим джерелом фінансування вищої освіти є кошти державного бюджету, їхня питома вага в структурі всіх джерел фінансування становить 66,91% у 2017 р. (рис. 4). Динаміка абсолютних показників видатків державного бюджету на вищу освіту вказує на зростаючі значення з 30 158,6 млн. грн. у 2013 р. до 35 339,6 млн. грн., або на 5181 млн. грн.

Наступним за обсягом джерелом фінансування вищої освіти є кошти фізичних осіб, їхня питома вага в структурі всіх витрат на ВНЗ становить 26,82%, або 14 161,7 млн. грн. у 2017 р. Зростання обсягу фінансування фізичними особами вищої освіти в період 2013–2016 рр. становить 1 656,6 млн. грн. (з 12 505,1 млн. грн. до 14 161,7 млн. грн.).

Питома вага видатків місцевих бюджетів на вищу освіту в 2017 р. становила 6,3%, що в абсолютному значенні становило 3 364,2 млн. грн., зростання цього показника за період 2013–2016 рр. відбулося на 396,6 млн. грн.

Найменшу частку в структурі фінансування вищої освіти займають кошти юридичних осіб (1,07%), що становить 0,57 млн. грн.

У табл. 5 подано динаміку розподілу витрат на вищу освіту за видами послуг у 2013–2016 рр., а на рис. 5 – їх структуру в 2016 р. За видами

послуг найбільші витрати у сфері вищої освіти припадають на послуги у сфері освіти, вони займають більше 83% усіх витрат. Абсолютні значення цих видатків у період 2013–2016 рр. зросли на 5 011,7 млн. грн., з 39 146,2 млн. грн. до 44 157,9 млн. грн. Наступною статтею видатків на вищу освіту за видами послуг є другорядна діяльність, пов'язана з навчанням. Її питома вага у 2017 р. становила 7,42%, абсолютне значення – 3 924,8 млн. грн. у 2016 р., приріст показників за цією групою витрат за чотири роки становив 2 228,5 млн. грн.

До цієї групи витрат відносять: витрати на придбання інвентаря, обладнання для освітніх послуг, транспортні послуги, придбання підручників та канцелярських товарів, а також різноманітні види трансфертів, стипендії та капітальні трансферти.

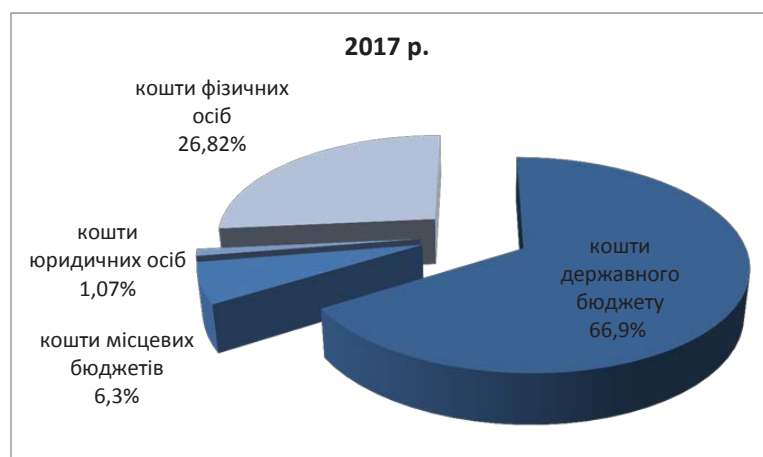


Рис. 4. Структура витрат на вищу освіту в Україні у 2017 р. за джерелами фінансування

Динаміка розподілу витрат на вищу освіту за видами послуг у 2013–2016 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Приріст / зменшення
Витрати на вищу освіту, всього, у тому числі:	45631,7	42533,9	49338,9	52866,1	7234,4
послуги у сфері освіти	39146,2	36902,2	42992,8	44157,9	5011,7
другорядна діяльність у межах закладів освіти, з них:	2258,3	1850,4	1912,6	1993,6	- 264,7
- медичні послуги	2,23	2,65	2,77	4,30	2,07
- послуги харчування	1897,1	1575,3	1546,0	1539,8	- 357,3
- адміністративні послуги	358,9	272,4	363,8	449,6	- 90,7
Другорядна діяльність, пов'язана з навчанням, із них:	1696,3	1503,8	1928,1	3924,8	2228,5
- інвентар і обмундирування	631,8	521,2	507,3	519,8	- 112
- транспортні послуги	4,0	5,3	6,3	6,4	2,4
- підручники та канцелярські товари	343,4	302,3	221,6	251,3	- 92,1
- фінансові послуги	716,9	674,9	1192,8	3147,2	2430,3
інше	2530,8	2277,4	2505,3	2789,5	258,7

Джерело: складено автором за [6]

3,78% усіх витрат на вищу освіту займає другорядна діяльність у межах закладів освіти. Динаміка абсолютних показників цієї групи видатків за аналізований період скоротилася на 264,7 млн. грн. і в 2016 р. становила 1 993,6 млн. грн. проти 2 258,3 млн. грн. у 2013 р. До цих видатків відносять: видатки на медичні послуги, послуги харчування, адміністративні і комунальні послуги.

Висновки. Таким чином, здійснивши аналіз джерел фінансування вищої освіти в Україні, можна зробити висновок, що найбільшими з них є кошти державного бюджету та кошти фізичних осіб, хоча і відзначається негативна тенденція до зниження обсягу їх фінансування. Зазначене передбачає необхідність пошуку додаткових джерел фінансування вищої освіти, зважаючи на потребу у підготовці високопрофесійних кадрів для вітчизняної економіки.

Отже, вдосконалення механізму фінансування освіти в Україні доцільно здійснювати з урахуванням міжнародного досвіду, переходити на багатоканальне фінансування, приймати рішучі заходи щодо збільшення та диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їхньої структури, а саме:

- створення умов для використання інтелектуальної праці, підвищення її престижності та попиту на неї, приведення обсягів підготовки фахівців із вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

- удосконалення науково-методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу, створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти та сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національних ВНЗ;

- розвиток системи освітнього кредитування, що сприятиме: підвищенню зацікавленості гро-

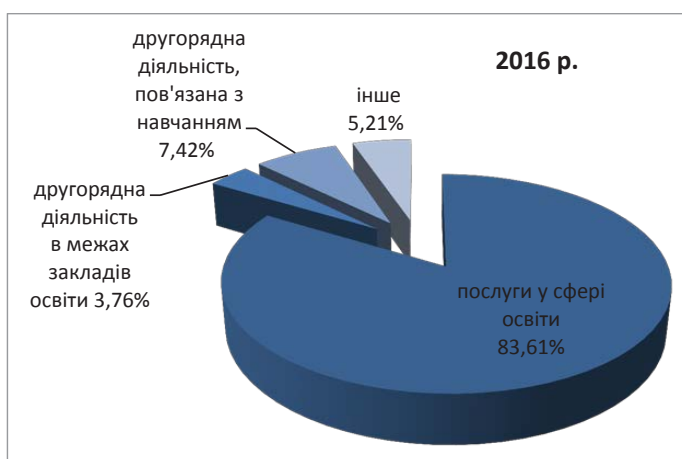


Рис. 5. Структура розподілу витрат на вищу освіту в Україні у 2016 р. за видами послуг

мадян у використанні кредитних ресурсів для оплати освітніх послуг; забезпеченню доступності освітнього кредиту для широких верств населення; стимулюванню платоспроможного попиту на ринку освітніх послуг; збільшенню обсягу фінансових ресурсів у закладах вищої освіти; залученню фінансових ресурсів у сферу довгострокового освітнього кредитування;

- створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян. У цьому контексті ефективним способом залучення додаткових фінансових ресурсів може бути впровадження державно-приватного партнерства у галузі вищої освіти.

Перспективою подальших розвідок у цьому напрямі стане дослідження можливостей використання державно-приватного партнерства як додаткового джерела фінансового забезпечення вищої освіти в Україні.

Список використаних джерел:

1. Кладченко М. Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів: досвід Швейцарії і Великої Британії. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 4. С. 116–129.
2. Вища освіта в Україні у 2017 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 298 с.
3. Панич О. Реформа фінансування вищої освіти: на що слід звернути увагу. URL: <http://education-ua.org/ua/articles/1068-reforma-finansuvannya-vishchoji-osviti-na-shcho-slid-zvernuti-uvagu> (дата звернення: 01.10.2018).
4. Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. Економіка і суспільство. 2017. № 2. С. 636–641.

5. Станкус Т. Фінансове забезпечення закладів освіти під призмою нового Закону про освіту. URL: <https://goo.gl/QjVsRD> (дата звернення: 01.10.2018).
6. Національні рахунки освіти України у 2016 р.: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 105 с.

Сьдор І. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ВИСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты финансирования высшего образования; охарактеризовано состояние финансирования высшего образования в Украине. Исследовано финансовое обеспечение высших учебных заведений в Украине. Проанализированы источники финансирования высшего образования. Определены приоритетные направления совершенствования системы финансирования высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование высшего образования, источники финансирования, бюджетные ресурсы, сметное финансирование.

Sydor I. P.

Ternopol National Economic University

HIGHER EDUCATION IN UKRAINE AND SOURCES OF ITS FINANCIAL SUPPORT

Summary

The article deals with the main theoretical and practical aspects of financing higher education; characterized the state of financing of higher education in Ukraine; the financial support of higher educational institutions in Ukraine is investigated; sources of financing for higher education are analyzed; the priority directions of improvement of the system of financing of higher education are determined.

Key words: higher education, financing of higher education, sources of funding, budget resources, budget financing.

УДК 336.6

Сокровольська Н. Я.

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

Хамига Ю. Я.

Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО: ШЛЯХИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА МЕТОДИ БОРОТЬБИ

Досліджено основні види фінансового шахрайства в Україні. Проаналізовано його вплив на розвиток вітчизняних організацій. Запропоновано шляхи попередження та методи боротьби з фінансовим шахрайством у країні.

Ключові слова: шахрайство, організації, фінансове шахрайство, економічна злочинність, хабарництво, корупція.

Постановка проблеми. Українські організації, усвідомлюючи ризики фінансового шахрайства, намагаються убезпечити себе від утрат фінансових ресурсів, але такі намагання часто недостатньо результативні. Причина полягає у тому, що шахраї швидко адаптуються до діяльності організацій, яка спрямована на виявлення фінансового шахрайства. Через це боротьба організацій із проявами фінансового шахрайства швидко втрачає актуальність, оскільки навіть незначні новації та зміни в діяльності шахраїв применшують ефективність його виявлення. Завадити такому стану речей допоможе ефективне вивчення можливих варіантів фінансового шахрайства в організаціях як України так і світу, попередження його виникнення та методів боротьби з ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя дослідження фінансового шахрайства заклали вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема: А. Мамишев, С. Чернявський,

Дж. Уеллс, О. Глебов, В. Бахін, Р. Белкін, А. Волобуєв, Ю. Грошовий, О. Долженков, І. Козаченко, В. Лисиченко, Г. Матусовський, Д. Никифорчук, М. Погорецький, М. Шумило та ін.

Проблеми протидії економічній злочинності та фінансовому шахрайству стали предметом наукових досліджень учених і в галузі кримінального права, кримінології та фінансово-правових дисциплін: В. Глушкова, Н. Гурової, О. Джужі, О. Дудорова, Ю. Дьоміна, А. Закалюка, О. Кальмана, О. Копана, Р. Калюжного, В. Коваленка, О. Користіна, М. Корнієнка, О. Костенка, П. Яні, В. Ларічева, В. Лунеева, М. Мельника, А. Савченка, Р. Сатуєва, В. Тація, Л. Стрельбицької, Є. Стрельцова, М. Хавронюка, В. Шакуна, О. Ярмиша та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Шахраї постійно адаптують свої маніпуляції до середовища функціонування організацій та їхньої діяльності, яка спрямована на

боротьбу з фінансовим шахрайством. Цим применшується загальна результативність заходів організацій, спрямована на запобігання втратам фінансових ресурсів ними та їхніми клієнтами внаслідок фінансового шахрайства. У зв'язку із цим постає завдання створення абстрактної моделі фінансового шахрайства в організаціях, а саме моделі, яка враховувала б властивості фінансового шахрайства, за якими можливо виявити його незалежно від виду та варіацій здійснення в організаціях.

Мета статті полягає в ефективному попередженні та вивченні методів боротьби з фінансовим шахрайством в українських організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай виділяють три умови фінансового шахрайства, за яких можуть виникати його прояви [1, с. 80]:

1. Спонука/тиск. Менеджмент або працівники піддаються тиску, що може мотивувати виникнення шахрайства.

2. Сприятлива ситуація. Певні обставини (наприклад, відсутність або неефективність контролю чи схильність менеджменту до нехтування ним), що уможливають шахрайські дії.

3. Схильність/виправдання. Ті, хто бере участь у шахрайстві, здатні на такі дії, оскільки не вважають їх неприпустимими, можуть свідомо та навмисно вдаватися до відповідних учинків.

Кожна із зазначених груп умов може функціонувати самостійно, а їх взаємодія у будь-якій комбінації матиме синергійний ефект у частині формування сприятливого середовища для зростання ризику шахрайства.

Слід зазначити, що третій складник «схильність/виправдання шахрайства» є найбільш складним із погляду попередження, оскільки вимагає не тільки верховенства права та безумовного застосування закону до всіх членів суспільства, а й несе суттєве етичне навантаження, тому навіть після встановлення верховенства права схильність до шахрайства буде залишатися досить сильною. Етичні принципи не можна запровадити законодавчим актом протягом одного дня, на їх формування та утвердження потрібні роки, а то й десятиліття.

Результати всесвітнього дослідження економічних злочинів та фінансового шахрайства в 2018 р. свідчать, що 48% українських організацій постраждали від випадків економічних злочинів та шахрайства протягом останніх двох років порівняно із 43% у 2016 р. [2].

Хабарництво та корупція залишаються одними з основних видів економічних злочинів, негативний вплив яких зазнають українські організації: 73% респондентів відповіли, що їхні організації стали жертвами випадків хабарництва та корупції протягом останніх двох років. До п'ятірки найбільш поширених видів економічних злочинів та шахрайства також входять: незаконне привласнення майна, шахрайство у сфері закупівель, шахрайство у сфері управління персоналом та кіберзлочини.

Незважаючи на той факт, що обізнаність українських організацій щодо випадків шахрайства зростає, за результатами цього річного дослідження кожен сьомий випадок шахрайства в організації був виявлений випадково.

Коли цифрові технології активно розвиваються, вони набувають подвійного значення: є водночас і загрозою для організації, і засобом її захисту. У сучасних реаліях цифрові технології

охопили всі аспекти діяльності організації, водночас вони використовуються для скоєння економічних злочинів та шахрайства. Проте коли йдеться про застосування новітніх інструментів та методів для виявлення шахрайства та реагування на нього (наприклад, аналітика даних, тестування транзакцій, моніторинг електронної пошти), українські організації відстають від решти країн світу. Крім того, більшість організацій в Україні недостатньо підготовлена до кібератак, лише кожна третя організація в Україні має програму кібербезпеки.

Топ-5 видів економічних злочинів та шахрайства в 2016–2018 рр. наведено в табл. 1 [2].

Таблиця 1
Топ-5 видів економічних злочинів та шахрайства в 2016–2018 рр., %

Види злочинів	Роки	
	2018	2016
Хабарництво та корупція	73	56
Незаконне привласнення майна	46	62
Шахрайство у сфері закупівель	33	25
Шахрайство у сфері управління персоналом	33	4
Кіберзлочини	31	24

Результати дослідження за 2018 р. свідчать, що 36% випадків шахрайства були скоєні третьою стороною (у світі – 40%), а 56% випадків скоєні співробітниками організації (у світі – 52%). Інші респонденти або не знали, або утримались від відповіді.

Необхідно зазначити, що 55% із 56% випадків, скоєних співробітниками організацій, були вчинені її вищим керівництвом порівняно із 27%, зазначеними у 2016 р. 70% українських респондентів відповіли, що основною причиною, що спонукала співробітника у їхній організації до вчинення шахрайства була можливість його скоїти.

З кожним роком випадки фінансового шахрайства стають усе більш публічними та видимими, проте далеко не всі випадки виявлено.

Рівень фінансового шахрайства в Україні виріс із 43% у 2016 р. до 48% у 2018 р. Насправді ці цифри значно більші, враховуючи невиявлені випадки та приховані.

Неважливо, чи випадок фінансового шахрайства був один, чи організація стала жертвою системного шахрайства – розголошення цього факту громадськості може завдати серйозної шкоди репутації організації.

Результати дослідження свідчать, що від фінансового шахрайства найбільше постраждали їхня репутація/бренд організацій (50%), відносини з бізнес-партнерами (42%) та взаємодія з регуляторами (38%).

Проте це ще не всі негативні наслідки. Коли репутації організації нанесений удар, це, своєю чергою, негативно впливає на її працівників. 58% українських організацій відзначили погіршення професійної етики та поведінки працівників унаслідок найбільш суттєвих випадків шахрайства.

Першим кроком на шляху протидії фінансовому шахрайству є оцінка ризиків.

Незважаючи на збільшення витрат на боротьбу з фінансовим шахрайством, багато українських організацій усе ще не займаються профілактикою шахрайства, а лише реагують або захищаються, коли шахрайство вже вчинено.

Лише 40% організацій в Україні проводять загальну оцінку ризиків фінансового шахрайства

протягом останніх років. Близько третини українських організацій проводять оцінку вразливості до кіберзлочинів.

Та ж негативна тенденція спостерігається в більш фокусній оцінці ризиків критичних напрямів діяльності організацій: протидії хабарництву та корупції, боротьбі з відмиванням коштів або застосуванні санкцій та дотриманні вимог експортного контролю.

Крім того, лише 27% українських організацій проводили перевірку дотримання законодавства у сфері протидії хабарництву та корупції в процесі придбання/поглинання іншого бізнесу (порівняно із 45% організацій у світі).

Кожна п'ята організація (17%) взагалі ніколи не проводила оцінку ризиків протягом останніх років [2].

Сьогодні українським організаціям нагально необхідно протидіяти фінансовому шахрайству, поки воно не стало системним. Оцінка ризиків шахрайства може допомогти організаціям у виявленні конкретних шахрайських схем, притаманних для них, на які необхідно звертати увагу.

Найпоширенішими видами фінансового шахрайства в українських організаціях залишаються: хабарництво та корупція, незаконне привласнення майна та шахрайство у сфері закупівель.

Проте до п'ятірки найпоширеніших видів фінансового шахрайства в українських організаціях останнім часом увійшло шахрайство у сфері управління персоналом, розділивши третє та четверте місця з шахрайством у сфері закупівель. Не здають своїх позицій і кіберзлочини, які залишаються у п'ятірці найпоширеніших видів шахрайства в українських організаціях.

Необхідно зазначити, що рівень хабарництва та корупції в українських організаціях виріс із 56% у 2016 р. до 73% у 2018 р. У світі лише 25% організацій стикалися з випадками хабарництва та корупції, що майже втричі менше порівняно з українськими організаціями. Також кожна третя українська організація (33%) отримувала пропозицію дати хабаря. Викликає занепокоєння той факт, що 23% українських респондентів очікують, що хабарництво та корупція з-поміж інших видів фінансового шахрайства будуть найбільш суттєвими для їхніх організацій із погляду фінансових збитків або інших наслідків.

Показник випадків незаконного привласнення майна, беззмінний лідер у категорії фінансового шахрайства, навпаки, зменшився з 62% у 2016 р. до 46% у 2018 р. Падіння показника цього виду фінансового шахрайства може бути наслідком посилення контролю в українських організаціях та збільшення інвестицій у засоби для запобігання йому, які починають демонструвати свою ефективність.

Результати дослідження за 2018 р. показали, що 33% організацій в Україні стикалася з шахрайством у сфері закупівель, що на 11% більше, ніж в організаціях у світі. Так, часто випадки шахрайства у сфері закупівель трапляються в організаціях, які неефективно перевіряють постачальників на доброчесність та відсутність у них конфлікту інтересів та які не мають механізмів контролю над вибором постачальників, укладанням із ними договорів та процесом оплати за їхні товари та послуги.

Шахрайство у сфері управління персоналом розділило третє та четверте місця серед видів шахрайства в українських організаціях порівняно з восьмим місцем в організаціях у світі. Крім того,

останніми роками відбулося стрімке зростання частки українських організацій, які повідомили про цей вид економічного злочину: 33% у 2018 р. порівняно з 4% у 2016 р. [2].

Зростання обізнаності про фінансове шахрайство у сфері управління персоналом та його сприйняття як справжнього шахрайства, а не як «оптимізацію витрат» – це, безумовно, позитивна тенденція, оскільки цей вид шахрайства може значно погіршити професійну етику та поведінку працівників, а також їх лояльність до організації.

Кількість кіберзлочинів, яких зазнають організації, неухильно зростає з року в рік, і цей вид економічного злочину несе високий ризик як для організацій комерційного, так і державного сектору. У 2018 р. відбулося зростання числа кіберзлочинів проти організацій в Україні на 7% порівняно з 2016 р. Розвиток технологій призвів до виникнення низки нових загроз для організацій, серед яких – шкідливе програмне забезпечення, фішинг, сканування мережі та атаки методом підбору паролю. Отже, організаціям в Україні слід приділити максимальну увагу цьому виду фінансового шахрайства [2].

У багатьох вітчизняних організаціях функції управління ризиками закріплено за окремими підрозділами і рідко розглядаються як єдине стратегічне ціле. Такий підхід може призвести до того, що ті чи інші сфери діяльності організації залишаються неохопленими, тож випадки шахрайства можна дуже легко замовчувати чи вважати проблемою інших підрозділів попри негативний вплив такого підходу на загальну ефективність заходів із запобігання шахрайству, фінансові результати та відносини з регуляторами.

Розроблення та впровадження механізму співробітництва та координації різних підрозділів організації, відповідальних за розслідування випадків фінансового шахрайства, за управління ризиками шахрайства та за звітування Правлінню або регуляторам, дадуть змогу організації підвищити ефективність оцінки та управління ризиками на горизонтальному рівні, а також урахувати їхні принципи в процесі прийняття стратегічних рішень. Це важливий крок, який допоможе подолати нескоординованість дій основних підрозділів, до чітких функцій входить протидія шахрайству, та, зрештою, дасть змогу вивести шахрайство з тіні.

Останнім часом відбулося значне збільшення випадків шахрайства в українських організаціях, скоєних співробітниками (з 28% у 2016 р. до 56% у 2018 р.), з-поміж яких частка шахрайства, скоєного вищим керівництвом, також суттєво зросла (з 27% у 2016 р. до 55% у 2018 р.) [2].

Більше того, протягом останніх двох років шахрайство, скоєне співробітниками організації, майже в два рази більше, ніж шахрайство, скоєне третіми сторонами.

Та попри ці факти найбільшою «білою плямою» організації під час протидії шахрайству і водночас однією з найсерйозніших її загроз часто є не її працівники, а її контрагенти. Це треті сторони, з якими організація має регулярні та прибуткові відносини: агенти, постачальники та клієнти. Іншими словами, це ті фізичні та юридичні особи, від яких організації очікують певну взаємну довіру, але які натомість можуть красти в організації.

Отже, організаціям в Україні варто посилити управління ризиками щодо взаємодії з третіми сторонами (корпоративна розвідка, перевірка доброчесності контрагентів) як основний захід із запобігання випадкам фінансового шахрайства.

Цифрові технології активно розвиваються, проте набувають подвійного значення: вони водночас є й загрозою для організації, й засобом її захисту.

У сучасних реаліях цифрові технології охопили всі аспекти діяльності організації, вони використовуються для скоєння фінансового шахрайства. Через це всі ми спостерігаємо ефект замкненого кола: рік за роком технології стають дедалі прогресивнішими, що, своєю чергою, створює простір для збільшення випадків шахрайських дій. Тож організаціям не залишається іншого виходу: вони змушені бути готовими реагувати на дедалі складніші типи шахрайських схем.

Якщо сучасні технології використовувати оптимально, вони можуть стати цінним інструментом для захисту організації.

Хід прогресу зупинити неможливо, тож сьогодні організаціям доступний величезний вибір із-поміж інноваційних та надсучасних технологій для захисту від шахрайства. Проте коли йдеться про застосування новітніх інструментів та методів, українські організації відстають від решти країн світу.

З кожним днем зростають обсяги ділової активності в Інтернеті. Як споживачі, так і організації дедалі сильніше залежать від ІТ. Поширення Інтернету та поява у повсякденному житті новітніх електронних засобів зробили шахрайство більш витонченим та оригінальним. «Індустрія 4.0» («Четверта промислова революція», «Індустріальний Інтернет», «Фабрика цифрових технологій») спрямована на повномасштабне переведення всіх фізичних активів і процесів на цифрові технології та їх інтеграцію у цифрові екосистеми з партнерами в ланцюжку створення доданої вартості.

Це змінило спосіб ведення бізнесу та функціонування організацій – ми постійно дізнаємося про нові розумні пристрої: смартфони, смарт-телевізори, смарт-автомобілі тощо. Інноваційні рішення дають змогу машинам спілкуватися та приймати рішення, а технології штучного інтелекту, робототехніки, дронів та 3D-друку трансформують способи виробництва продукції та виконання повсякденних робочих завдань людиною.

ІТ-рішення вже стали базовим інструментарієм для функціонування організацій, тоді як ІТ-організації виходять і на інші ринки: роздрібна торгівля, фінансовий сектор, ринок виробництва та збуту автомобілів. Та це ще не все: ІТ рішення створюють нові ринки та послуги, замінюючи собою роботу, яку раніше виконувала людина.

Та разом із тим «Індустрія 4.0» створює для організацій нові загрози, серед яких – кібератаки, корпоративне шпигунство та багато інших. У цьому контексті інформаційна безпека стає невід’ємним компонентом успішного функціонування організації.

Наведемо деякі характеристики та виклики сучасного цифрового шахрайства [3. с. 126]:

– нові цифрові продукти створюють простір для нових видів атак. Раніше для того щоб вивести продукцію на ринок, організації співпрацювали з торговельними посередниками, дистриб’юторами та роздрібними мережами. Сьогодні ж організації активно використовують цифрові платформи, які поєднують їх безпосередньо зі споживачами та створюють можливість для істотно різноманітніших видів атак, а отже, і шахрайства. Тож не дивно, що багато споживачів й досі не довіряють Інтернет-магазинам та платформам, адже в них є причини хвилюватися за безпеку своїх персональних даних чи недовіряти оплаті через Інтернет;

– треті сторони використовують дедалі складніші технічні засоби. Цифрове шахрайство стає дедалі складнішим, продуманим та руйнівним. Лише один із багатьох прикладів – кібератака на магістральну електромережу України. Хакери змогли успішно проникнути до інформаційних систем трьох енерготоргівельних компаній в Україні та тимчасово припинити постачання електроенергії кінцевим споживачам. Унаслідок цієї атаки близько 230 тис. громадян залишилися без електроенергії протягом 1–6 годин;

– політично мотивовані кібератаки виходять на арену. За останні роки кібератаки стали доволі поширеним явищем. Та сьогодні організації та державні органи у всьому світі потерпають від нового гравця – кібератак, профінансованих державами, здійснених хакерами з політичних чи ідеологічних мотивів та вчинених терористичними організаціями. Для цих зловмисників кібератака – це засіб не збагачення, а досягнення тих чи інших геополітичних цілей: порушення діяльності держав, викрадення персональних даних та інтелектуальної власності, збір інформації про структуру інформаційних систем та програмного забезпечення, отримання даних для віддаленого доступу до критично важливої інфраструктури.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що фінансове шахрайство є явищем, від якого потерпають усі без винятку країни світу. Однак країни з хорошою інвестиційною репутацією та чітко визначеними стратегічними орієнтирами економічного і соціального розвитку намагаються постійно вдосконалювати заходи попередження фінансового шахрайства. Як свідчить досвід зарубіжних країн, недостатньо просто криміналізувати такі злочини, необхідно сприяти тому, щоб інформація про переміщення фінансових потоків на фінансовому ринку була максимально прозорою. Крім того, регулятори фінансового ринку мають не тільки співпрацювати між собою, а й попереджати випадки уникнення покарання за шахрайські дії або участь у схемах легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом.

Список використаних джерел:

1. Мамишев А.В. Ризикоорієнтований підхід до виявлення аудитором фінансових шахрайств і злочинів із відмивання грошей. *Фінанси України*. 2013. № 4. С. 80–88.
2. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. URL: pwc.com/ua/gecfs/ua.
3. Чернявський С.С. *Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування: монографія*. К.: Хай-Тек Прес, 2010. 624 с.
4. Уэллс Дж.Т. *Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества*; под научн. ред. М.С. Суханова; пер. с англ. М.С. Суханова, Ю.Ю. Смирской, В.Л. Артемова. М.: Маросейка, 2008. 480 с.
5. Глебов О.А. *Актуальные методы противодействия мошенничеству. Банковское дело*. 2014. № 9. С. 74–76.

Сокровольская Н. Я.

Черновицкий национальный университет имени Ю. Федьковича

Хамига Ю. Я.

Тернопольский национальный экономический университет

ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: ПУТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ

Резюме

Исследованы основные виды финансового мошенничества в Украине. Проанализировано его влияние на развитие отечественных организаций. Предложены пути предупреждения и методы борьбы с финансовым мошенничеством в стране.

Ключевые слова: мошенничество, организации, финансовое мошенничество, экономическая преступность, взяточничество, коррупция.

Sokrovolska N. Y.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Hamiga Y. Y.

Ternopil National Economic University

FINANCIAL SWINDLE: WARNING WAYS AND STRUGGLE METHODS

Summary

The basic types of financial swindle are investigational in Ukraine. His influence is analysed on development of home organizations. Warning ways and methods of fight offer against a financial swindle in a country.

Key words: swindle, organizations, financial swindle, economic criminality, bribery, corruption.

УДК 336.74

Старух А. І.

Філія ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У РЕГУЛЮВАННІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Досліджено основні підходи до визначення поняття «валютна політика». Здійснено аналіз сучасного стану валютного ринку в Україні. Визначені основні проблеми валютної політики в Україні та запропоновані методи покращення ситуації у валютній сфері в контексті політики Національного банку України. Обґрунтовано необхідність трансформації ролі та інструментарію центрального банку у валютній сфері.

Ключові слова: валютний ринок, валютна політика, центральний банк.

Постановка проблеми. Розвиток валютного ринку та ефективна організація валютних відносин в Україні визначаються необхідністю їх належного регулювання з боку держави, зокрема центрального банку. Ключовим місцем у цьому процесі є механізми реалізації валютної політики, що охоплює всі необхідні важелі впливу на валютні відносини і є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підтримання макроекономічної стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Валютний ринок України перебуває під впливом не лише стабілізаційних процесів, що спостерігаються на ньому упродовж 2016–2017 рр. і поточного року, але також і зовнішніх ризиків та невизначеностей. Обсяги операцій з іноземною валютою залишаються низькими, в її надходженнях від нерезидентів зменшилася складова інвестицій та зовнішніх позик, а в експортних надходженнях переважає виручка від експорту продукції, виробництво якої не потребує високих технологій – головним чином, аграрного та металургійного характеру.

Ураховуючи нестійкість та повільне поліпшення зовнішньої кон'юнктури, стабілізація валютного ринку вимагає її подальшої підтримки як з боку Уряду України, так і Національного

банку. Реалізація цього завдання потребує застосування комплексу заходів задля уникнення неконтрольованих валютно-курсних ризиків, які заважають або навіть загрожують виконанню Національним банком його основної функції щодо забезпечення стабільності національної грошової одиниці та макрофінансовій стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики реалізації валютної політики Центральним банком зробили такі відомі зарубіжні вчені, як А. Браун, Ф. Грехем, Б. Ейхенгрін, Дж. Інгрем, Г. Кассель, Дж. М. Кейнс, Дж. Локк, Ф. Махлуп, Р. Манделл, М. Обстфельд, Дж. Робінсон, Дж. Сакс, П. Самуельсон, І. Фішер, Дж. Флемінг, М. Фрідмен, А. Хансен та ін.

Теоретичні концепції методологічних та інституційних аспектів розвитку інструментів валютної політики Центрального банку в Україні досліджені у роботах таких вітчизняних науковців, як О. Береславської, Ю. Василенка, П. Дзюби, Ф. Журавка, О. Косминої, С. Лисюка, Ю. Лукашина, В. Мазуренка, М. Савлука, О. Сльозко, В. Стельмаха, О. Чугаєва, В. Шевчука, В. Шевченка, Т. Шемет, О. Щербакової, В. Юценка, С. Яременка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема проведення валют-

ної політики центральними банками на сьогодні є однією з ключових у дослідженні макроекономічних та інституційних процесів. Це обумовлюється насамперед тим, що прийняття тих чи інших рішень у сфері валютної політики суттєво визначає напрям економічного розвитку країни.

Мета статті. Основною метою роботи є окреслення основних проблем сучасної валютної сфери та напрямків їх вирішення щодо реалізації Центральним банком валютної політики країни.

Виклад основного матеріалу. Реалізація завдання щодо оптимального регулювання державою економічних процесів має застосовуватися передусім на засобах і методах валютної політики, яка на сьогодні є однією з головних складових економічної політики. Адже в умовах високого рівня участі економіки України у міжнародному розподілі праці значення зовнішньоекономічної діяльності й ефективної організації валютних відносин складно переоцінити. Отже, зростаюча інтернаціоналізація та глобалізація господарського життя суспільства, дедалі більша взаємозалежність національних економік є фактором посилення ролі валютної політики як інструменту економічної політики держави, що визначає активний вплив уповноважених регулятивних інститутів на діяльність суб'єктів ринку, яка тим або іншим чином пов'язана з валютними відносинами.

Аналіз наукових праць іноземних та вітчизняних авторів, засвідчує, що валютна політика держави є одним із ключових об'єктів дослідження. Разом з тим, незважаючи на широке коло наукових праць з цієї проблематики, існують різні погляди на роль і місце валютної політики держави у регулюванні економічних процесів, що обумовлюється відсутністю єдиних наукових підходів до трактування її сутності, цілей та змісту. Узагальнені результати проведеного аналізу представлені у табл. 1.

Формування валютної політики в Україні нерозривно пов'язана із Центральним банком України, який її провадить та здійснює за нею контроль. Організаційні та інституційні засади реалізації валютної політики в Україні були закладені з початком формування вітчизняної

банківської системи на підставі Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 20 березня 1991 р., згідно зі ст. 8 якого Національний банк України – це центральний банк держави, її емісійний центр, що проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу і кредиту, зміцнення національної грошової одиниці, визначення її курсу стосовно валют інших країн.

Проблема організації та функціонування центральних банків на сьогодні є однією з ключових у дослідженні макроекономічних та інституційних процесів. Це обумовлюється насамперед тим, що прийняття тих чи інших рішень у сфері валютної політики суттєво визначає напрям економічного розвитку країни [1].

Аналіз досліджень, присвячених проблемам монетарної політики центрального банку [2–5], дає можливість стверджувати, що для проведення ефективної валютної політики як складової монетарної, необхідні три ключових умови:

- незалежність центрального банку;
- відповідальність за проведення валютної політики;
- інформаційна відкритість і посилення ролі центрального банку у досягненні її кінцевих цілей.

Якщо говорити про незалежність центрального банку, то наділення його багаторівневою автономією є політичним рішенням. Хоча цільова та інструментальна незалежність і передбачає, що центральний банк не має будь-яких організаційно-правових обмежень для здійснення своєї діяльності, проте на практиці його незалежність обмежується бюджетно-податковою політикою уряду, яка повинна координуватися з грошово-кредитною та валютною політикою банку.

Іншою умовою ефективної валютної політики є відповідальність за її проведення та публічність, тобто інформаційна відкритість центрального банку. Під інформаційною відкритістю розуміється публікація інформації щодо позитивних і негативних рішень та показників, які впливають на макроекономічну ситуацію в країні.

Необхідно зазначити, що у практичній діяльності центральних банків різних країн світу існують два підходи до інформаційної відкритості. Більшість банкірів вважає, що остання має певні

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «валютна політика»

Автор	Трактування
А.Г. Наговіцин, Москва, 2000 р.	Валютна політика – сукупність усіх заходів, що здійснюються державою і центральним банком у сфері валютних відносин та грошового обігу
Я. Белінська, 2006 р.	Валютна політика являє собою сукупність економічних, юридичних і організаційних форм і методів у сфері валютних відносин, що здійснюються державою та міжнародними валютно-фінансовими організаціями
О. Береславська, 2010 р.	Валютна політика – це комплекс дій і заходів в межах надання їй державою функцій та повноважень у валютній сфері
М.К. Бункіна, 1998 р.	Валютна політика – це сукупність нормативних і монетарних дій центрального банку, міністерства фінансів та інших державних органів у сфері валютних відносин
О. Шербакова, 2007 р.	Валютна політика – сукупність заходів, які здійснюються державою у сфері валютних відносин відповідно до цілей загальної економічної політики країни
О. Пасічник, 2004 р.	Валютна політика – це комплекс нормативно-правових, прогностичних, регулюючих та контролюючих заходів центрального банку щодо управління валютним курсом з метою досягнення цілей економічної політики держави
А. Іскоростенський, 2008 р.	Валютна політика – це система здійснюваних державними органами заходів, які відображаються в законодавстві, що регулює відносини, які виникають під час мобілізації, розподілу, контролю та використання валютних ресурсів з метою забезпечення економічної цілісності держави
Ф. Журавка, 2008 р.	Валютна політика – це комплекс економічних, організаційних, правових, адміністративних та інших заходів, методів, форм, інструментів і механізмів, які здійснюються державою у сфері валютно-фінансових і кредитних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей загальної економічної політики держави, передусім з метою забезпечення стабільності обмінного курсу національної валюти та збалансованості платіжного балансу країни

Джерело: складено автором

економічні вигоди, а саме: сприяє зростанню добробуту суспільства, знижує невизначеність та асиметрію інформації, підвищує гнучкість реакції на зовнішні шоки, поліпшує репутацію центрального банку. Водночас керівники інших банків, переважно країн із незрілими ринковими відносинами, наголошують на тому, що центральний банк зобов'язаний забезпечувати секретність інформації, оскільки її більшість є державною таємницею. Крім того, у деяких випадках дії банку повинні залишатися неочікуваними для фінансового ринку для того, щоб досягти необхідного ефекту від їхнього здійснення (наприклад, при проведенні валютних інтервенцій).

У контексті вищезазначеного відмітимо, що найновішою тенденцією комунікації центральних банків із суспільством, у тому числі й щодо валютної політики, є надання інформації, яка формалізує поведінку центрального банку та окреслює завдання на більш далеку перспективу. Докладна інформація про перспективи валютної політики свідчить про те, що центральний банк у своїй діяльності керується відповідними об'єктивними принципами, а не тиском з боку інших органів влади. Таким чином, головним результатом інформаційної відкритості центрального банку є здатність суспільства розуміти його мотиви і дії у сфері формування та реалізації валютної політики.

На нашу думку, слід виокремити ще одну умову щодо проведення Центральним банком валютної політики, – це довіра населення до Центрального банку. Довіра до центрального банку є важливою умовою для його ефективної діяльності. Адже центральний банк, який має високий ступінь довіри з боку суспільства, усуває небажані ефекти економічних шоків у коротші терміни, ніж банк із низькою довірою. Крім того, центральний банк із низьким ступенем довіри повинен здійснювати більш жорстку монетарну політику та використовувати інструменти, що мають рестрикційне призначення, а саме: встановлювати значно вищу процентну ставку та дотримуватися політики фіксованого валютного курсу. Тим самим авторитетний центральний банк із меншими зусиллями здатний подолати проблеми, що не під силу банку з низькою довірою суспільства. Водночас довіра ринку зростає як зі збільшенням інформаційної відкритості і прозорості центрального банку, так і з підвищенням його незалежності, що розглядається і як функціональна форма можливості реалізації своїх завдань, і як ланка зв'язку з політико-економічною системою країни [5, с. 31].

На сьогоднішній день, економічне життя України характеризується певними економічними проблемами, які спричиняють: дефіцит державного бюджету, штучне і надмірне цінове регулювання, зменшення виробництва й експорту. Ці чинники виникають, коли порушується динамічна рівновага економіки країни, що

безпосередньо послаблює дію курсоутворюючих чинників, заходів щодо регулювання національного валютного курсу державою, а також знижує ефективність валютного курсу щодо виконання своїх основних функцій [6].

Динаміку курсу національної валюти відносно основних валют за період з 2013 по 2017 рік подано у табл. 2.

Курс національної валюти протягом 2014 року змінився від позначки 7,94 гривень за один долар до позначки 15,76 гривень за 1 долар, що свідчить про девальвацію гривні і її знецінення майже у 2 рази або у 200%. За 2015 рік офіційний курс національної валюти зменшився з 1576,86 грн/100 дол. США станом на 01.01.2015 р. до 2400,07 грн/100 дол. США станом на 01.01.2016 р. Протягом вказаного проміжку часу пікове значення офіційного курсу було зареєстроване 26 лютого 2015 року – 3001,01 грн за 100 дол. США. Сукупний обсяг інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2015 року (4250,7 млн дол. США) є значно меншим, ніж аналогічний показник за 2014 рік (11127,0 млн дол. США).

У зв'язку з цим основним завданням політики країни є підтримання національної грошової одиниці – гривні. Відповідно виникла необхідність у формуванні золотовалютних резервів та в раціональному управлінні ними.

Таким чином, перед Національним банком України постала серйозна проблема вибору стратегічних і тактичних напрямків вдосконалення системи управління золотовалютними резервами.

За даними опитування, проведеного агентством Central Banking Publications, серед 48 центральних банків 95% опитаних планували здійснити певні заходи, спрямовані на вдосконалення систем управління золотовалютними резервами (табл. 3).

У процесі управління золотовалютними резервами вирішальним фактором є кваліфікація, ініціативність та здатність приймати рішення працівників центрального банку в швидкозмінюваних ринкових умовах. Діяльність з управління золотовалютними резервами є, за своєю суттю, найбільш «комерційною» серед інших напрямків діяльності центрального банку. Враховуючи це, деякі центральні банки планують підвищити статус підрозділів, що задіяні в процесі управління золотовалютними резервами, та покращити режим матеріального заохочення для залучення висококваліфікованих фахівців. Застосування технологій комерційних банків та інвестиційних фондів, вдосконалення ризик-менеджменту, запровадження портфельного управління резервами дає змогу центральним банкам використовувати досвід не тільки їх колег з іноземних центральних банків, але й багаторічний досвід приватних інвестиційних менеджерів.

Побудова ефективної організаційної структури є однією зі складових процесу управління золо-

Таблиця 2

Валютний курс гривні до іноземних валют

Назва валюти	2013	2014	2015	2016	2017
100 доларів	799	1188,7	2345	2621	2719
100 євро	1061,22	1571,6	2523	2984	2842
1000 рублів	251	311	410	380	450
100 фунтів стерлінгів	1223	1985	3515	3632	3377
100 злотих	247	385	628	684	383

Джерело: [7]

Таблиця 3

Напрями вдосконалення управління золотовалютними резервами за даними експертних оцінок

№ з/п	Заходи	Відповіді, %
1	Підвищення статусу та повноважень підрозділів центрального банку, що задіяні в процесі управління золотовалютними резервами, укріплення їх кадрового потенціалу	18
2	Вдосконалення ризик-менеджменту	18
3	Портфельне управління золотовалютними резервами	18
4	Застосування прийомів та технологій комерційних банків та інвестиційних фондів	16
5	Вдосконалення організаційної та функціональної структури підрозділів центрального банку, що задіяні в процесі управління золотовалютними резервами, зокрема, виділення фронт- та бек-офісів	14
6	Ширша диверсифікація золотовалютних резервів	14
7	Залучення зовнішніх інвестиційних менеджерів для управління частиною золотовалютних резервів	2
8	Інші	1
РАЗОМ		100

Джерело: [8]

товалютними резервами. Наявність прозорої системи прийняття управлінських рішень, чіткого механізму укладання, обробки угод та розрахунків за ними, системи моніторингу ризиків, внутрішнього контролю та аудиту є основними передумовами ефективного управління золотовалютними резервами. Безпосередній контроль вищого керівництва Національного банку України за кожною з укладених угод чи проведених операцій серйозно ускладнює процедури ризик-менеджменту, робить процес прийняття рішень щодо управління золотовалютними резервами Національного банку України непрозорим і призводить іноді до суттєвих збоїв та порушень у процесі обробки угод та здійснення розрахунків за ними, підвищуючи тим самим операційний ризик.

Тому, для покращення та стабілізації ситуації у валютній сфері слід вживати таких заходів регулювання валютного ринку, як, зокрема:

- маневрування обліковою ставкою центрального банку, адже це не тільки дає змогу регулювати грошову масу, але й сприяє ввозу (вивозу) іноземної валюти закордон;
- диверсифікація валютних резервів країни (це дає змогу зменшити збитки, що можуть виникнути у разі знецінення певної валюти)
- купівля або продаж золота з метою зміни кон'юнктури ринку дорогоцінних металів;
- валютна інтервенція, що приведе до зміни курсу національної валюти відносно іноземних валют та зміни платіжного балансу країни;
- девальвація, що передбачає офіційне зниження встановленого курсу національної валюти країни, що може вплинути на збільшення експорту та зменшення імпорту;
- ревальвація, що полягає у підвищенні курсу національної валюти та стимулюванні припливу іноземної валюти;
- посилення/послаблення валютних обмежень з боку НБУ, що передбачає зміну правил вивозу валюти громадянами, обміну національної валюти на іноземну юридичними та фізичними особами, зміну правил вивозу валютної виручки нерезидентами країни тощо.
- повний перегляд правил валютного контролю, скасування будь-яких валютних обмежень та перетворення гривні у тверду світову валюту
- поступове внесення змін до валютного регулювання України шляхом прийняття закону про валютний контроль, яким передбачити вирішення окреслених у статті проблем.

Висновки та пропозиції. На сьогоднішній день прослідковується повна дестабілізація валют-

ного курсу, що спричинена такими проблемами, як: збільшення обсягів державних запозичень (виникнення боргової «спіралі»); заниження курсу іноземної валюти за рахунок міжнародних позик; високий рівень інфляції; зменшення обсягів експорту; зменшення інвестицій в економічний роз виток країни; недосконала законодавча база, що не може надати економічних гарантій іноземним інвесторам; високий рівень доларизації економіки; військові дії на сході України. Вищезазначені проблеми, що пов'язані з коливанням валютного курсу та дестабілізацією валютного ринку в цілому, потребують ретельного дослідження та впровадження істотних заходів із боку державної влади.

Для покращення ситуації на валютному ринку України та його подальшого розвитку необхідне проведення докорінних змін, впровадження цілого комплексу законодавчих, нормативно-правових і інших заходів з метою вирішення актуальних проблем розвитку валютного регулювання, процесів інвестування економіки країни, забезпечення інтеграції в систему світового фінансового ринку та вирішення найголовнішої проблеми – стабілізація суспільно-політичної напруженості та воєнної ситуації в Україні.

Перші кроки у цьому напрямі вже зроблені. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про валюту», що забезпечить перехід України до нової моделі валютного регулювання. Цей закон визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.

Також закон встановлює норми щодо ліцензування професійної діяльності з надання послуг щодо проведення валютних операцій та особливості проведення валютного нагляду. У свою чергу, Національний банк України веде реєстр осіб, яким видано ліцензії на здійснення валютних операцій, та розміщує інформацію про видані ліцензії на сторінках свого офіційного Інтернет-представництва.

Вдосконалення законодавчої бази щодо валютного регулювання, встановлення прозорих та раціональних правил гри для національних і міжнародних інвесторів, чітка визначеність на валютному ринку та недопустимість неконтрольованих інтервенцій НБУ сприятимуть поступовому виходу національної економіки з кризи.

Список використаних джерел:

1. Береславська О.І. Роль Національного банку України у підвищенні ефективності валютної політики. Економіка і прогнозування. 2011. № 1. С. 48–58.
2. Юрчишин В. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні. Київ: Заповіт, 2016. 120 с.
3. Батракова Т.І. Причини виникнення девальвації гривні та шляхи її подолання. Молодий вчений. 2016. № 1. С. 16–19.
4. Береславська О.І. Лібералізація механізму валютного регулювання в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НУ«ОА», 2016. № 2(30). С. 43–50.
5. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика. Київ, 2011. С. 39.
6. Єлісеєва О.С. Аналіз тенденцій коливання валютного курсу в умовах кризи в Україні. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/61.pdf.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Pringle R., Weller B. Reserve Management and the International Financial System. London: Central Banking Publications, 2015. 71 p.

Старух А. И.

Филиал ГВУЗ «Ужгородский национальный университет»

**РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ
В РЕГУЛИРОВАНИИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Резюме

Исследованы основные подходы к определению понятия «валютная политика». Осуществлен анализ современного состояния валютного рынка в Украине. Определены основные проблемы валютной политики в Украине и предложены методы улучшения ситуации в валютной сфере в контексте политики Национального банка Украины. Обоснована необходимость трансформации роли и инструментария центрального банка в валютной сфере.

Ключевые слова: валютный рынок, валютная политики, центральный банк.

Starukh A. I.

Lviv Branch of Uzhhorod National University

**THE ROLE OF THE CENTRAL BANK OF UKRAINE
IN REGULATION OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET**

Summary

The main approaches to the definition of «currency policy» are investigated. The analysis of the current state of the currency market in Ukraine is carried out. The main problems of currency policy in Ukraine are outlined and the methods of improvement of the currency situation in the context of the policy of the National Bank of Ukraine are proposed. The necessity of transformation of the role and tools of the central bank in the currency sphere is substantiated.

Key words: foreign exchange market, currency policy, central bank.

РОЗДІЛ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1+330.117

Стрельников Р. М.

Донецький національний технічний університет

Стрельникова М. С.

Донбаська державна машинобудівна академія

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто проблемні питання обліку оподаткування інвестиційних операцій. Наведено основні проводки з обліку податку на додану вартість під час упродовження капітальних інвестицій. Установлено, що відсутність належної зацікавленості держави в залученні іноземних інвестицій і підтримці вітчизняних підприємств, які займаються розширенням та модернізацією своїх засобів виробництва, може значно погіршити конкурентоспроможність і промисловий потенціал як окремих господарюючих одиниць, так і економіки країни у цілому. Зазначено необхідність створення сприятливого інвестиційного клімату в країні шляхом законодавчо встановленого зниження податкового навантаження під час реалізації інвестиційних проектів. Доведено, що податкові пільги можливо також класифікувати як податкові витрати. Сформульовано необхідність систематичного контролю над правильністю і вірогідністю зменшення податкових зобов'язань.

Ключові слова: капітальні інвестиції, податкова політика, облік, податок на додану вартість, податкові пільги, податкові витрати, контроль.

Постановка проблеми. Будь-яке промислове підприємство постійно зустрічається з проблемою пошуку фінансових ресурсів для виконання двох стратегічних програм: виплати зобов'язань по податкових платіжках і відновлення засобів виробництва по реалізованих інвестиційних проектах. Покупка, модернізація, реконструкція та інші варіанти збільшення вартості необоротних активів у реальних секторах економіки є капітальними інвестиціями. Але, незважаючи на те що для підприємства це є край витратним аспектом діяльності в умовах жорсткої конкурентної боротьби і необхідності впровадження нових технологій та інноваційних методів виробництва, це є запорукою його подальшого існування у відповідному сегменті ринку і взагалі питанням його економічного виживання.

Але тут виникає суцільно фінансова проблема. Крім того, що підприємству необхідно залучити для реалізації своєї інвестиційно-інноваційної програми певну суму коштів, воно повинне повною мірою погасити всі податкові зобов'язання, які виникають у процесі здійснення їм інвестиційної діяльності й оформляються відповідними бухгалтерськими процедурами. Крім того, на всіх етапах реєстрації облікових даних за фактом зроблених господарських операцій, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів, необхідний постійний фінансовий контроль над вірогідністю записів у бухгалтерському обліку, а також повнотою і своєчасністю розрахунків із бюджетом за виникаючими податковими зобов'язаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням гармонічної взаємодії інвестиційної та податкової політики держави присвячено роботи багатьох вітчизняних і закордонних учених. Особливо слід зазначити роботи таких дослідників і економістів, як Р. Вагнер, Д. Рикардо, С.В. Каламбет, Ю.Б. Іванов, В.П. Вишневський, Д.М. Серебрянський, Т.І. Єфіменко, А.І. Накай, В.І. Красавін, І.А. Майбуров та ін. Водночас слід зазначити, що в науковій літературі приділяється недостатня увага проблемам контролю над правильністю від-

биття в бухгалтерському обліку операцій з оподаткування капітальних інвестицій, а також ефективності й перспективності податкових пільг, надаваних учасникам інвестиційної діяльності.

Мета статті полягає у розробленні системи комплексного контролю операцій з обліку оподаткування капітальних інвестицій, а також оцінці ефективності податкових пільг щодо інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід відразу зазначити, що з усіх питань оподаткування капітальних інвестицій, основними є два:

– правильність відбиття в обліку податкових зобов'язань по операціях, пов'язаних з інвестиційною діяльністю (капітальними інвестиціями) підприємства, яке є платником ПДВ;

– правильність використання податкових пільг, затверджених на законодавчому рівні, які призначені поліпшити інвестиційний клімат в Україні.

Відповідно до П(с)БО № 7 «Основні засоби», капітальними інвестиціями є «витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством» [1].

Джерелами фінансування капітальних інвестицій можуть бути як власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, бюджетне фінансування, фінансування сторонніх організацій у порядку пайової участі в будівництві та ін.), так і залучені кошти (банківські кредити та інші позикові кошти). Капітальні роботи можуть виконуватися або підрядним способом (тобто спеціалізованими будівельно-монтажними організаціями на договірних засадах), або господарським способом (тобто самим підприємством). Порядок обліку витрат на капітальні інвестиції регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [2].

На організацію обліку витрат на капітальні інвестиції впливає спосіб виконання будівельно-

монтажних робіт. За господарського способу облік ПДВ виникає лише щодо придбання необхідних матеріальних ресурсів. За підрядного способу виконання робіт облік матеріальних, трудових і фінансових витрат на будівельно-монтажні роботи здійснює сам підрядчик. Підприємство-забудовник у цьому разі здійснює тільки облік витрат на капітальні інвестиції і розрахунки з підрядником за виконані та прийняті за актами роботи. У такому разі сума ПДВ включається в рахунки підрядних організацій за виконані будівельні роботи, постачальників за придбані основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, та відображається записом по дебету рахунка 641 «Розрахунки по податках» і кредиту рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядчиками». Погашення заборгованості підрядним організаціям за виконані роботи і постачальникам за поставлені активи (включаючи ПДВ) відображається записом за дебетом рахунка 63 «Рахунки з постачальниками і підрядчиками» і кредитом рахунка 31 «Рахунки в банках» [2].

Згідно з п. 198.5 ст. 198 Податкового кодексу, платник податку зобов'язаний нараховувати податкові зобов'язання виходячи з бази оподаткування, визначеної відповідно до п. 189.1 ст. 189 Кодексу, та скласти не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду і зареєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних у терміни, встановлені Кодексом для такої реєстрації, зведену податкову накладну за товарами/послугами, необоротними активами, якщо такі товари/послуги, необоротні активи призначаються для їх використання або починають використовуватися, зокрема в операціях, що не є господарською діяльністю платника податку [3].

Для застосування п. 198.5 ст. 198 Кодексу податкові зобов'язання визначаються по товарах/послугах, необоротних активах:

- придбаних для використання в неоподатковуваних операціях – на дату їх придбання;
- придбаних для використання в оподатковуваних операціях, які починають використовуватися в неоподатковуваних операціях, – на дату початку їх фактичного використання, визначену в первинних документах, складених відповідно до Закону України від 16 липня 1999 № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4].

Враховуючи викладене, оскільки платником ПДВ здійснюється операція зі списання капітальних інвестицій, то вони припиняють використовуватися в операціях, що є господарською діяльністю такого платника податку. Оскільки в процесі створення об'єктів капітальних інвестицій здійснювалися витрати на проектно-вишукувальні та/або будівельні роботи, придбання устаткування, інструментів та інвентарю, суми ПДВ були включені до складу податкового кредиту, то платник податку повинен не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду, в якому відбувається їх списання, здійснити нарахування податкових зобов'язань із ПДВ за основною ставкою виходячи з вартості придбаних для такого будівництва товарів та послуг [5].

Щодо надання податкових пільг з інвестиційної діяльності суб'єктам реальних секторів економіки України слід звернути увагу на те, що відсутність належної зацікавленості держави в залученні іноземних інвестицій і підтримці вітчизняних підприємств, що займаються розширенням і модернізацією своїх засобів виробництва, може значно погіршити конкурентоспроможність і промисловий

потенціал як окремих господарюючих одиниць, так і економіки країни у цілому. Авжеж, одним із найбільш діючих механізмів створення сприятливого інвестиційного клімату в країні є законодавчо встановлене зниження податкового навантаження під час реалізації інвестиційних проектів.

Так, А. Щерба у своєму дослідженні відзначає, що «податкове стимулювання інвестиційної активності здійснюється за допомогою комплексу спеціальних інструментів. Під такими інструментами ми розуміємо зміну елементів податку чи реструктуризацію податкової системи країни для підвищення або пригнічення інвестиційної діяльності залежно від кон'юнктури інвестиційного ринку» [6].

О.О. Стичінська вказує кілька напрямів регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування, до яких слід віднести зниження ставки податку, вдосконалення системи податкової амортизації та надання інвестиційно спрямованих податкових пільг [7, с. 211].

Податок на додану вартість є непрямим податком, відповідно, не має прямого впливу на інвестиційну діяльність підприємства і має значення виняткове з погляду правильності формування податкових зобов'язань під час реалізації інвестиційних проектів. Податок же на прибуток є інструментом прямого оподаткування, тому що є одним з основних внутрішніх джерел фінансування капітальних інвестицій суб'єктом господарювання.

У цьому контексті український економіст Н. Федоронько відзначала, що «коливання обсягу інвестицій значною мірою залежить від існуючої системи оподаткування. Надмірний тиск прямих податків на платників пригнічує інвестування та ділову активність суб'єктів господарювання. У такому разі прями податки не можуть забезпечити належних надходжень і стають важелем деструктивного впливу на інвестиційне середовище та розвиток економіки загалом. Змінюючи рівень податкового навантаження, держава може створювати умови для збільшення або зменшення власних коштів платників податків, а також для посилення їхньої економічної зацікавленості в підвищенні ефективності своєї господарської діяльності, нарощуванні виробництва, зміні асортименту продукції відповідно до потреб ринку» [8, с. 54].

Водночас що стосується зниження ставки податку на прибуток, то дані преференції, які надані учасникам інвестиційного процесу, не є основними для успішного й ефективного залучення інвестиційних ресурсів. Із цього приводу Т. Мединська та Р. Корзун відзначали, що «...саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Істотне зниження ставок податку на прибуток юридичних осіб стало одним із головних «козирів» Податкового кодексу. Однак докладніший аналіз показує, що відсотки вирішують далеко не все і формальне скорочення податкового навантаження на підприємства не означає появу серйозних інвестиційних стимулів. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибокі реформи та використати напрацьований світовий досвід» [9, с. 312].

Окрім того, не варто упускати з виду, що в умовах формування ринкових відносин, а тим більше в стані глобальної кризи економіки в країні, недоодержання податків є негативним моментом фінансової політики держави. Податкові пільги у такому контексті багато вчених класифікують як додаткові статті видаткової частини бюджету.

Така точка зору щодо сутності податкових пільг відображає зарубіжний та визначений вітчизняний досвід і охоплюється концепцією податкових витрат бюджету [10, с. 128; 11 с. 104]. «Легально оформлена відмова від збору в принципі можливих податків, по суті, є аналогом прямих бюджетних видатків, що й пояснює дещо парадоксальну назву суми скорочень і списань податкових зобов'язань – податкові витрати...» [12, с. 12]. Термін «податкові витрати» вперше був використаний у 1967 р. керівником міністерства податкової політики США С. Сурреєм. У 1968 р. з'явився перший перелік податкових витрат [13]. У 1974 р. Конгрес США в законі про бюджет законодавчо формулює визначення податкових витрат як «...витрат дохідних статей, що належать до положень федерального законодавства з питань прибуткового оподаткування, які встановлюють спеціальні виключення, звільнення, віднімання від сукупного доходу або які забезпечують спеціальний кредит, пільгову ставку податку, затримку сплати податкового зобов'язання» [14]. Частина встановленого переліку податкових витрат може спричинити постійну втрату доходів бюджету, що дає підстави ототожнювати їх із видатками; інші податкові витрати призводять до затримки наповнення дохідної частини бюджету, являючи собою, по суті, безвідсоткову позику держави платнику податку [15].

Відомий український фахівець у сфері оподаткування інвестиційних операцій О.О. Мискина вказувала, що необхідно «...врахувати у вітчизняній практиці податкового стимулювання інвестиційної діяльності передовий зарубіжний досвід впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності, а саме: використання інвестиційної податкової знижки, неоподатковуваних резервних фондів, інвестиційного податкового кредиту та податкової амортизації; забезпечення контролю над наданням та ефективністю використанням податкових пільг у цілому» [16, с. 45].

Грамотне, систематичне і комплексне використання податкових пільг, завжди є привабливим чинником для потенційних інвесторів і економічно обґрунтованим стимулом для вітчизняних суб'єктів господарювання для впровадження програм інноваційно-інвестиційного розвитку. Водночас під час застосування податкових пільг по інвестиційних операціях необхідно здійснювати систематичний внутрішній контроль над правильністю і вірогідністю зменшення податкових зобов'язань, щоб не потрапити під фіскальні санкції. Так, наприклад, під час одержання імпортного

устаткування з держав, включених у список країн із низькоподатковою юрисдикцією, необхідно відразу визначати тип операції у розрізі класифікації: контрольована або неконтрольована.

Якщо операція неконтрольована, то, відповідно до пп. 140,5,4 ПКУ, необхідно побільшати результат податкового періоду на 30% вартості товарів, у тому числі необоротних активів, придбаних у рамках реалізації інвестиційного проекту, а також робіт і послуг (у тому числі зв'язаних осіб – нерезидентів), зареєстрованих у державах (на територіях), включених у Перелік № 1045 [16, с. 45].

Якщо ж операція контрольована, то необхідно дотримуватися правил, викладених у ст. 39 ПКУ. Контрольні процедури у цьому разі будуть такі:

- необхідно знайти інші порівнянні операції;
- вибрати метод встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витагнутої руки»;
- зробити розрахунки діапазону цін;
- скласти спеціальну документацію;
- надати в ДФСУ звіт про контрольованість операцій та ін.

Тобто необхідно обґрунтувати перед фіскальними органами правильність формування вартості активів, що здобуваються, по трансферно-ціновим правилам (доводити відповідність договірної ціни принципу «витагнутої руки») [17].

Висновки. Таким чином, пільгова податкова політика держави повинна включати такі збалансовані заходи: належний державний контроль обліку ПДВ по інвестиційних операціях; запровадити відповідні інвестиційні податкові знижки; зменшити ставки податків під час реінвестування прибутку в капітальні інвестиції; запровадити податкові кредити для суб'єктів, які займаються реалізацією інвестиційних проектів.

Провівши аналіз наукових досліджень і публікацій, у яких розглядалися питання контролю й ефективності податкового стимулювання відносно інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання України, слід констатувати, що до основних напрямів удосконалення даної сфери регулятивної політики держави слід віднести: зниження глобального превалювання фіскальної спрямованості в оподаткуванні; системність і стабільність упровадження податкових пільг відносно інвестиційних програм; розроблення діючого інструментарію у сфері податкового складника інвестиційної діяльності; застосування закордонного досвіду податкового стимулювання інвестиційної діяльності; практичну завершеність законодавчо встановлених податкових стимулів для реальних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1099. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-УІ. Відомості Верховної Ради України. 2011. №№ 13–17.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Офіційний сайт Головного управління ДФС у Донецькій області. Списання капітальних інвестицій: порядок оподаткування ПДВ. 06.11.2017. URL: <http://dn.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/315447.html>.
6. Щерба А.В. Податки як засіб стимулювання інвестиційної діяльності. URL: <http://intkonf.org/scherba-av-podatki>.
7. Сличинська О.О. Обґрунтування концепції фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 2. С. 211–218.
8. Федоронько Н. Оцінка впливу системи оподаткування на інвестиційну діяльність в Україні. Економіст. 2011. № 9. С. 53–55.
9. Мединська Т.В., Корзун Р.Ю. Податок на прибуток підприємств у контексті реформування податкового законодавства України. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2012. Вип. 22.1. С. 308–313.
10. Пирого І.С., Пирого С.С. Податкові пільги як інвестиційний і інноваційний ресурс. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Право». 2011. Вип. 15. С. 124–129.

11. Андрущенко В.Л., Данилов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн. К.: Комп'ютерпрес, 2004. С. 104.
12. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін. К.: НДФІ, 2006. С. 12.
13. Toder E.J. Tax Expenditures and Tax Reform: Issues and Analysis. National Tax Association Meetings, Miami, Florida, November 19, 2005. P. 1. URL: <http://www.urban.org/publications/411371.html>.
14. Congressional Budget Act 1974. P. 938. URL: <http://www.access.gpo.gov/congress/house/hd106-320/pdf/hrm89.pdf>.
15. Tax Expenditure Budget Fiscal Year 2009 / Executive Office for Administration and Finance Commonwealth of Massachusetts, January. 2008. P. 1. URL: <http://www.mass.gov/Ador/docs/dor/Stats/TEB/TEB2009.pdf>.
16. Мискіна О.О. Напрями посилення стимулюючого впливу оподаткування на активізацію інвестиційної діяльності. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 2. С. 42–46.
17. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977», затв. Пост. КМУ № 1045 від 27.12.2017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-п>.

Стрельников Р. Н.

Донецкий национальный технический университет

Стрельникова М. С.

Донбасская государственная машиностроительная академия

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Резюме

В статье рассмотрены проблемные вопросы учета налогообложения инвестиционных операций. Приведены основные проводки по учету налога на добавленную стоимость при внедрении капитальных инвестиций. Установлено, что отсутствие надлежащей заинтересованности государства в привлечении иностранных инвестиций и поддержке отечественных предприятий, которые занимаются расширением и модернизацией своих средств производства, может значительно ухудшить конкурентоспособность и промышленный потенциал как отдельных хозяйствующих единиц, так и экономики страны в целом. Указана необходимость создания благоприятного инвестиционного климата в стране путем законодательно установленного снижения налоговой нагрузки при реализации инвестиционных проектов. Доказано, что налоговые льготы можно также классифицировать как налоговые затраты. Сформулирована необходимость систематического контроля над правильностью и достоверностью уменьшения налоговых обязательств.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, налоговая политика, учет, налог на добавленную стоимость, налоговые льготы, налоговые затраты, контроль.

Strielnikov R. M.

Donetsk National Technical University

Strielnikova M. S.

Donbass State Engineering Academy

ACCOUNTING AND CONTROL CAPITAL INVESTMENTS TAXATION

Summary

The article considers the importance of the problems questions of organization account of taxation of investment operations are considered in the article. The basic wiring over is brought on the account of tax value-added at introduction of capital investments. It is set that absence of the proper personal interest of the state is in bringing in of foreign investments and support of domestic enterprises that engage in expansion and modernisation of the capital goods, can considerably worsen a competitiveness and industrial potential of both separate managing units and economy of country on the whole. The necessity of creation of favourable investment climate is indicated for a country by the way of the legislatively set decline tax loading during realization of investment projects. It is well-proven that tax deductions maybe also to classify as tax expenses. The necessity of systematic control is set forth after a rightness and authenticity of reduction of tax obligations.

Key words: capital investments, tax politics, account, value-added tax, tax deductions, tax expenses, control.

УДК 657.3

Сусіденко О. В.

Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

КОНТРОЛЬ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИРОБНИЦТВА

У статті досліджено, що однією з найбільш складних і масштабних ділянок бухгалтерського обліку є облік матеріально-виробничих запасів, що визначає роль товарно-матеріального контролю у цьому напрямі – використання запасів для виробничої та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: облік, товарно-матеріальні цінності, завдання контролю, виробництво.

Постановка проблеми. Товарно-матеріальний контроль зводиться до перевірки запасів, готової продукції і незавершеного виробництва. Посилена увага до контролю над станом і рухом товарно-матеріальних цінностей пояснюється тим, що спотворення даних про кількість або оцінку запасів і незавершеного виробництва суттєво позначається як на фінансових результатах підприємства (впливає на величину собівартості реалізованої продукції), так і на обліковому балансі загалом, де величина запасів і незавершеного виробництва безпосередньо формує статтю балансу по оборотних активах, а під час аналізу впливає на рівень показника загальної ліквідності. Організація контролю над збереженням та рухом товарних запасів на підприємстві є невід'ємною частиною управління останнім, без якого неможливе досягнення мети функціонування суб'єкта господарювання. Отже, вдосконалення контролю товарних запасів є найактуальнішою темою для вирішення завдань управління підприємством, і це підтверджує актуальність та необхідність проведення наукових пошуків за цим напрямом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи товарно-матеріального контролю досліджували вітчизняні та іноземні вчені: Р. Адамс, В.Д. Андреев, Е. Аренс, С.В. Бардаш, І.А. Білобжецький, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Л.В. Гуцаленко, Ю.А. Данилевський, В.А. Дерій, І.К. Дрозд, В.М. Жук, Є.В. Калюга, В.В. Ковальова, Д. Колдуелл, М.Д. Корінько, Е.І. Крилов, А.Д. Ларіонов, Н.М. Малюга, Б. Нідлз, В.Ф. Палій, В.П. Пантелєєв, В.В. Патров, М.М. Рапопорт, Д. Робертсон, І.Б. Садовська, В.П. Суйц, В.О. Шевчук, А.Д. Шеремет.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На виробничі процеси на підприємствах постійно впливають різні чинники, пов'язані як із діяльністю, так і зі змінами у зовнішньому середовищі. Якщо причинно-наслідкові зв'язки цього впливу не виявлятимуться, то це спричинить перешкоди в розвитку підприємства або окремих його складників.

Мета статті полягає у побудові діючої практики обліку та контролю товарно-матеріальних цінностей у підприємствах-виробниках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повноцінною є нормативно-правова основа здійснення контролю ТМЦ: законодавчі акти, положення, рекомендації у сфері аудиту, бухгалтерського обліку, аналізу господарської діяльності й інших економічних наук. Однак проблеми управління ТМЦ постійно вимагають удосконалення методики їх оцінки та контролю, що зумовлює потребу в її дослідженні. Крім того, на межі наук постають нові вимоги, наприклад для потреб

логістики необхідні сучасні системи управління та контролю рівня запасів. Саме тому необхідно дослідити суть контролю ТМЦ у ринкових умовах.

У підприємствах, як свідчать звіти Державної аудиторської служби України, мають місце розкрадання і зловживання збереженістю товарно-матеріальних цінностей.

В організації і методиці обліку і контролю матеріальних ресурсів є істотні недоліки, серед яких слід відзначити: недостатнє використання сучасних засобів обчислювальної техніки; не завжди обґрунтоване застосування первинних документів; відсутність чіткої методики документальної перевірки з боку контролюючих органів; недосконалу організацію контролю і проведення аналізу достовірності й якості інвентаризаційних матеріалів [8, с. 36].

Це вимагає дослідження окремих теоретичних аспектів контролю і обґрунтування необхідності його вдосконалення в ринкових умовах. Постає потреба у систематизації способів і прийомів контролю над збереженням матеріальних цінностей, урахування особливостей методики проведення інвентаризації на підприємстві, вдосконаленні товарно-матеріального контролю тощо.

Такий контроль є системою спостереження і перевірки наявності та використання оборотного капіталу, що здійснюється для оцінки обґрунтованості й ефективності ухвалених управлінських рішень і результатів їх виконання, виявлення відхилень від запланованих норм, а також порушень принципів законності, достовірності і доцільності процесів використання оборотного капіталу.

Товарно-матеріальний контроль включає дослідження питань, пов'язаних зі способами порівняння мети з потребами користувачів, методи виявлення видів діяльності, які не сприяють досягненню поставленої мети, а також застосуванню прийомів оцінювання інвестицій і методів відстеження виконання проектів на основі первинних оцінок. Окрім того, на цьому етапі повинні вивчатися методи аналізу операційних результатів.

Таким чином, засобами контролю формується комплексний підхід до запобігання втратам товарно-матеріальних цінностей. За належної його організації досягається ефективно поєднання адміністративних, кадрових і технічних заходів. Система контролю й обліку руху ТМЦ передбачає створення умов, що зводять до мінімуму природні втрати та розкрадання, зниження рівня операційних утрат тощо.

Контроль товарно-матеріальних цінностей має низку завдань. При цьому реалізуються переваги й недоліки застосовуваних форм обліку; координується надійність усіх управлінських функцій: пла-

нування, обліку, контролю, аналізу. Аналізуючи результати досліджень та виходячи з мети управління виробничими запасами, можна зазначити, що основним завданням товарно-матеріального контролю ТМЦ у виробничих формуваннях є забезпечення оптимальної величини запасів ТМЦ, а саме контроль показників загальної суми запасів матеріальних цінностей, їхньої динаміки, частки в обсязі оборотних активів, структури запасів по основних групах тощо. Це дає змогу виявити сезонні коливання й визначити ефективність використання різних груп товарно-матеріальних цінностей.

Завдання контролю ТМЦ визначаються складниками потреб управління ними. Ключові точки контролю відображено в табл. 1. Нижче наведено завдання контролю, які склалися традиційно і про які йдеться в більшості робіт із цієї тематики:

- забезпечити перевірку правильності та своєчасності оформлення операцій, пов'язаних із надходженням і використанням ТМЦ;
- збереження ТМЦ за місцями зберігання і на всіх стадіях їх руху;

Завдання контролю можна звести до трьох основних напрямів: контроль збереження, раціонального використання, списання за всіма стадіями відтворювального процесу.

Особливою властивістю контролю є те, що цей процес розглядається не як самоціль, а регулювання суспільних відносин, як зазначено у Лімській декларації (1977 р.), якою врегульовано його основні принципи [4]. У теоретичному плані можна висунути робочу гіпотезу на підставі аналізу низки джерел [5; 6].

Контроль такого важливого об'єкта виробництва і бухгалтерського обліку, як товарно-матеріальні цінності, здійснюється у формі ревізій, перевірок тощо.

Залежно від повторюваності контрольних дій внутрішньогосподарського контролю вони поділяються на первинні, повторні та додаткові (рис. 1).

Товарно-матеріального контроль є загальною системою організованих контрольних функцій і процедур, що здійснюються посадовими особами та/або власниками підприємств відповідно до чинного законодавства. Завданнями контролю є перевірка господарських операцій із первинних до вищих організаційних структур підприємства, контроль витрат ресурсів, виконання виробничих і фінансових бюджетів, раціонального використання робочої сили, впровадження нових технологій, забезпечення збереження товарно-матеріальних цінностей тощо.

Відповідно до нормативних документів і посадових інструкцій, головний бухгалтер підприєм-

ства разом із керівниками певних підрозділів і служб зобов'язаний контролювати оформлення, приймання та відпуск ТМЦ, нарахування оплати праці, додержання штатної, фінансової, касової і платіжної дисципліни, законності списання з бухгалтерського балансу нестач, проведення інвентаризації цінностей, стягнення у встановлені строки дебіторської й погашення кредиторської заборгованості та інших операцій [7, с. 65–67]. Окрім того, головний бухгалтер нарівні з керівником несе відповідальність за проведення контрольних процедур.

Під час здійснення товарно-матеріального контролю на стадіях придбання та зберігання матеріальних ресурсів варто приділяти увагу методиці перевірки правильності розрахунку потреби в матеріальних ресурсах; оцінці ризиків контролю матеріальних ресурсів; критеріям взаємовідносин із постачальниками; методиці перевірки отримання від постачальників матеріальних ресурсів; методиці перевірки правильності формування первісної вартості матеріальних ресурсів і, зокрема, такого елемента, як транспортно-заготівельні витрати; методиці перевірки операцій із давальницькими матеріальними ресурсами; методиці перевірки роботи матеріально відповідальних осіб.

Усі відомі сьогодні методичні прийоми контролю можна об'єднати у такі групи: органолептичні (інвентаризація; контрольні заміри робіт; вибіркові та суцільні спостереження; технологічний і хіміко-лабораторний контроль; експертизи різних видів; експертиза проектів і кошторисної документації; службове розслідування; експеримент), розрахунково-економічні (економічний аналіз; слідчо-юридичне обґрунтування; систематизоване групування результатів контролю; прийняття рішень; контроль виконання прийнятих рішень). Особливе значення під час проведення контролю мають правильне використання процедур, пов'язаних з інвентаризацією товарно-матеріальних цінностей і розрахунків із постачальниками та перевірка документального обґрунтування операцій щодо надходження, використання й іншого вибуття матеріальних цінностей. Під час контролю операцій із товарно-матеріальними цінностями, їх рухом і зберіганням велике значення має також правильне застосування документальних методичних прийомів і способів, що потребує обґрунтованої документальної перевірки цих операцій.

Сутність методу оптимізації рішень щодо управління та контролю над станом товарно-матеріальних цінностей полягає у розробленні кількох сценаріїв для вибору найбільш оптимального варіанта (рис. 2).

Таблиця 1

Ключові точки контролю товарно-матеріальних цінностей у взаємозв'язку з потребами управління

Потреби управління матеріальними потоками	Складники контролю товарно-матеріальних цінностей
Облік руху матеріальних потоків на етапах виробничого циклу	Для контролю товарно-матеріальних потоків необхідно відображати всі внутрішні переміщення матеріальних цінностей, що відбуваються на підприємстві, у тому числі: <ul style="list-style-type: none"> • рух зі складу сировини і матеріалів у виробничі цехи; • передача напівфабрикатів з однієї виробничої ділянки на іншу; • передача готової продукції на склад для зберігання. Необхідно зберігати всю історію складського руху товарно-матеріальних цінностей і пов'язані з рухом документи
Контроль товарно-матеріальних залишків	Залишки і плановані надходження сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції необхідно відстежувати в оперативному режимі в різних аналітичних вимірюваннях: <ul style="list-style-type: none"> • у розрізі місць зберігання; • у розрізі матеріально відповідальних осіб; • у розрізі номерів партій або серійних номерів; • у розрізі номерів тощо

Джерело: авторська розробка

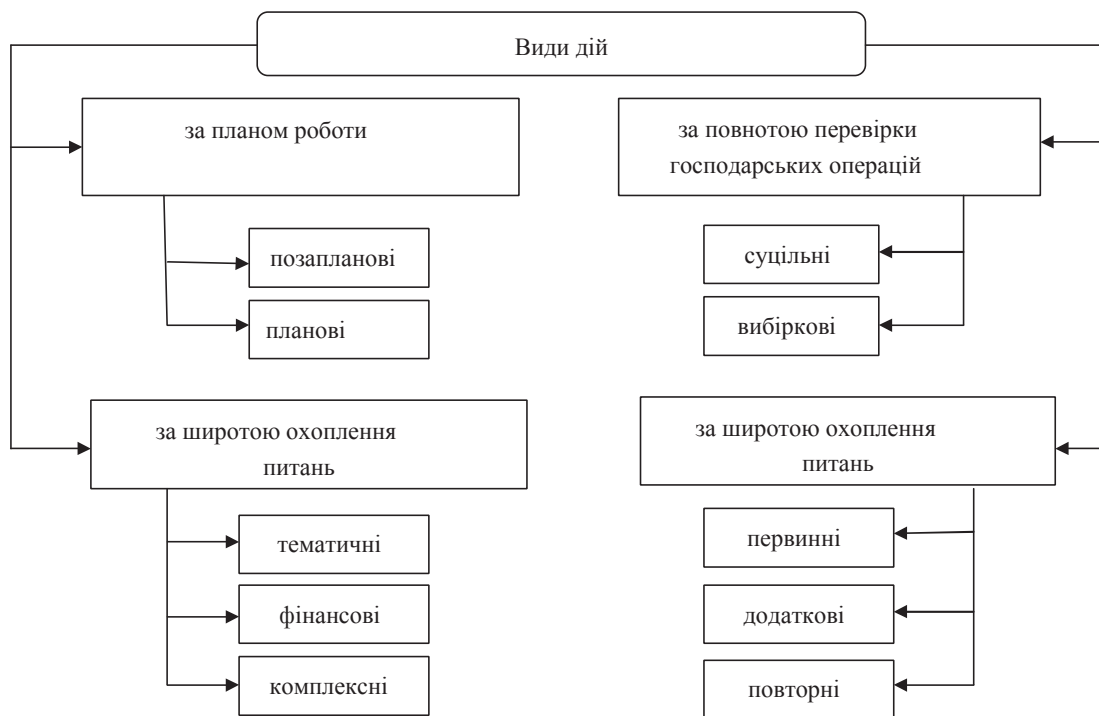


Рис. 1. Види контрольних дій [9, с. 315]



Рис. 2. Планування контролю стану товарно-матеріальних цінностей для управлінських рішень

Джерело: узагальнено автором за [8, с. 36–42]

З огляду на специфіку фінансово-господарської діяльності підприємства у процесі контролю стану ТМЦ на основі використання методу оптимізації фінансових рішень доцільно використовувати такі критерії оптимізації фінансових рішень і реалізації моделі товарних потоків:

- максимізація вартості оборотного капіталу підприємства;
- мінімізація накладних витрат на створення та утримання ТМЦ;
- скорочення терміну обігу.

Невід’ємною частиною контролю зберігання матеріальних цінностей на складах є перевірка складського обліку. Для цього дослідженню підлягають картки складського обліку, які видаються бухгалтерією матеріально відповідальним особам під розписку. Матеріальний відділ бухгалтерії повинен систематично контролювати правильність записів у картках складського обліку на основі первинних документів та обґрунтовувати визначення сальдо після кожної операції. Такий контроль необхідний в умовах застосування оперативного-сальдового обліку матеріалів, коли в бухгалтерії ведеться облік тільки у вартісному відображенні за групами матеріалів.

На основі результатів дослідження складського господарства і стану зберігання матеріальних цінностей оцінюють їхній стан на окремих складах і в окремих матеріально відповідальних осіб.

Перевіркою встановлюється обґрунтованість списання недостач у межах природних утрат матеріальних цінностей (не вище норм), правильність складених розрахунків на списання цих утрат з урахуванням залишку, терміну зберігання, витрат окремих видів матеріальних цінностей, дотримання нормативів природних втрат, правильність визначення терміну зберігання, на який встановлено норму природних утрат.

Під час перевірки надходження й оприбуткування матеріальних цінностей застосовують метод зіставлення даних журналу обліку надходження вантажів із даними товарно-транспортних і податкових накладних, рахунків-фактур. Окрім того, на практиці моменти надходження матеріальних цінностей не завжди збігаються з їх оприбуткуванням. У зв’язку із цим велике значення має перевірка матеріалів у дорозі.

В умовах надходження матеріальних цінностей на склади підприємства автотранспортом необхідно їхню кількість, що зазначена в товарно-тран-

спортній накладній, порівняти з кількістю оприбуткування матеріальних цінностей на складі. Водночас перевіряють відповідність кількості оприбуткованих матеріальних цінностей місткості тари, в якій дані цінності надійшли на склад. Це дає змогу виявити факти неповного оприбуткування цінностей.

Важливою стадією контролю операцій, пов'язаних із надходженням матеріалів, є перевірка обґрунтованості визначення їхньої первісної вартості, яка складається із суми фактичних витрат на їх придбання або виготовлення.

Розуміння відповідних аспектів систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю з урахуванням іншої інформації дає змогу визначити види потенційних істотних перекручувань, які можуть вплинути на фінансову звітність; урахувати чинники, які впливають на появу істотних перекручувань, і розробляти належні контрольні процедури на підприємстві. Для визначення напрямів удосконалення системи внутрішнього контролю необхідно здійснювати оцінку стану внутрішнього контролю на підприємстві. Система внутрішнього контролю – це сукупність організаційних мір, методик і процедур, прийнятих керівництвом підприємства як засоби для впорядкованого й ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, забезпечення збереження активів, виявлення, виправлення й запобігання перекручуванню інформації, а також своєчасної підготовки достовірної фінансової звітності.

Запаси є найбільш важливою і значною частиною активів підприємств, вони займають особливе місце в складі майна та домінуючі позиції в структурі витрат підприємств різних сфер діяльності під час визначення результатів господарської діяльності підприємства та висвітлення інформації про його фінансовий стан.

Для успішного функціонування підприємств, підвищення рівня рентабельності, збереження та збагачення його активів необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є повсякденний внутрішній контроль.

Для підвищення його дієвості й ефективності обґрунтовано об'єкти і розроблено методичні прийоми та процедури проведення контролю, пов'язаного з перевіркою збереження матеріальних запасів, правильності та достовірності надходження і використання їх на виробництві.

В умовах ринкових відносин кожне підприємство зацікавлене у забезпеченні фінансової стійкості, ділової активності та конкурентоспроможності, підвищенні ефективності засобів і предметів праці, об'єктивно необхідна така організація контрольної роботи, яка б забезпечила перехід від розгляду і критики окремих боків діяльності підприємства до оцінки його тактики і стратегії.

Висновки. Отже, управління підприємством – складний і відповідальний процес, який має свої стратегію і тактику. Товарно-матеріальний контроль на підприємствах здійснюють штатні контролери-ревізори, внутрішні аудиторів, керівники і співробітники відділів управління підприємств, а також посадові особи інших підрозділів відповідно до покладених на них службових обов'язків. При цьому низка керівників у своїй управлінській діяльності зосереджує увагу й основні зусилля на вирішенні повсякденних завдань, тактичних питань.

Таким чином, в управлінні має бути розумне чергування у вирішенні тактичних та стратегічних завдань. Управління – це передусім вміння передбачати: хід виконання програми розвитку підприємства, відхилення від плану і завданих параметрів, відхилення у використанні товарних ресурсів, напрямки перспективного розвитку підприємства після прийняття відповідних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI XIV. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 № 996-XIV. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 40. Ст. 365.
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України. Відомості Верховної Ради. 2018. № 9. Ст. 504.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 01.12.2018).
5. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства»: Наказ Державного комітету статистики України від 26.07.2005 № 209 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0941-05> (дата звернення: 01.12.2018).
6. Про затвердження Методичних рекомендацій із бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07> (дата звернення: 01.12.2018).
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Житомир: Рута, 2002. 256 с.
8. Єгарміна В. Контроль витрат, пов'язаних із надходженням, утриманням та використанням запасів. Вісник податкової служби. 2015. № 38. С. 36–42.
9. Куцміда Н., Беднарчук Г. Бухгалтерський облік запасів. Дебет-Кредит. 2017. № 7. С. 315.

Сусиденко А. В.

Ужгородський торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університета

КОНТРОЛЬ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

В статье доказано, что одним из самых сложных и масштабных участков бухгалтерского учета является учет материально-производственных запасов, который определяет роль товарно-материального контроля в этом направлении – использование запасов для производственной и иной деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: учет, товарно-материальные ценности, задачи контроля, производство.

Susidenko A. V.

Uzhgorod Trade and Economics Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

CONTROL OF COMMODITY AND MATERIAL VALUES IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF MANUFACTURING ENTERPRISES

Summary

It was investigated that one of the most complex and large-scale areas of accounting is inventory accounting, which determines the role of commodity-material control in this direction – the use of inventories for production and other activities of business entities.

Key words: accounting, inventory, control tasks, production.

УДК 332.122:338.43

Тополенко Н. М.

Козова Д. В.

Університет митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

У статті наведено останні зміни, що відбулися в системі оподаткування сільськогосподарських підприємств України. Проаналізовано нову систему державної підтримки аграріїв в Україні. Визначено недоліки державних новацій та їхній вплив на розвиток вітчизняних підприємств. Розглянуто заходи стимулювання розвитку сільського господарства в країнах Європи та США. Запропоновано напрями розвитку системи оподаткування в аграрному секторі.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, спрощена система оподаткування, державна підтримка, стимулювання, розвиток.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки спрямований на вирішення проблем виробництва і реалізації продовольства, тому на відміну від інших галузей найбільш відчуває на собі вплив із боку держави. Функціонування сільськогосподарських товаровиробників повинно передбачати різнопланову державну підтримку у фіскальній сфері, у тому числі надання певних пільг під час оподаткування. Сучасна система державної підтримки та оподаткування аграріїв, незважаючи на тривале реформування, не є досконалою та ефективною. Нестабільність, складність і неоднороззначність податкового законодавства, максимально виражений фіскальний характер стримують розвиток сільськогосподарських підприємств, що має негативний вплив на соціально-економічний розвиток аграрного виробництва. Наведені обставини зумовлюють актуальність дослідження зарубіжного досвіду державної підтримки та оподаткування аграрного сектору економіки для розроблення заходів, спрямованих на вдосконалення вітчизняної системи оподаткування, підвищення її стимулюючої функції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню особливостей оподаткування сільськогосподарських підприємств в умовах змін податкового законодавства присвячено праці таких науковців, як О.Ю. Лупенко, О.В. Олійник, Л.Д. Тулуш, Р.В. Сідоренко та ін. Заслужовують на увагу наукові праці О.О. Грібахо, В.М. Геєця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюк у частині вивчення світового досвіду державної підтримки аграріїв.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні передумови розвитку економіки країни, зокрема аграрної галузі, вимагають подальшого вдосконалення механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Як наслідок, особливо актуальним є

вивчення зарубіжного досвіду та надання рекомендацій щодо податкового стимулювання галузі у взаємозв'язку з іншими інструментами державної фінансової підтримки.

Мета статті полягає у дослідженні науково-практичних способів стимулювання сільського господарства. Відповідно до поставленої мети, визначено такі завдання: проаналізувати нову систему державної підтримки аграріїв в Україні та вивчити досвід стимулювання сільськогосподарських товаровиробників у країнах ЄС та США з позиції його адаптації до українських умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільш важливих сфер національного господарства є агропромисловий комплекс, оскільки його продукція становить ліву частину експорту країни. Це пояснюється наявністю третини світових чорноземів, що дає значний потенціал для розвитку сільськогосподарського виробництва.

Проте не менш важливою залишається державна політика з підтримки аграріїв, яка має впроваджуватися шляхом створення сприятливих економічних, організаційно-правових та інших умов розвитку сільськогосподарського виробництва та забезпечуватися фінансовими і матеріальними ресурсами.

Протягом останніх років система підтримки сільськогосподарських товаровиробників зазнавала значних змін. Основними джерелами підтримки сільськогосподарських товаровиробників були пільги з податку на додану вартість та застосування фіксованого сільськогосподарського податку (з 1 січня 2015 р. – єдиного податку четвертої групи), що давало змогу, зокрема, не платити сільськогосподарським підприємствам податок на прибуток, і це становило понад 90% усієї підтримки галузі.

1 січня 2017 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу Укра-

їни та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20 грудня 2016 р. № 1791-VIII, яким внесено низку змін до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) в частині врегулювання окремих питань, пов'язаних зі скасуванням спеціального режиму. Його було замінено на режим «квазіаккумуляції ПДВ», відповідно до якого аграрії (переважно виробники продукції тваринництва та садівництва) мали право на отримання дотацій пропорційно до сплаченого ПДВ [1].

У 2018 р. відбулося виділення аграрним виробникам державних субсидій розміром понад 6,3 млрд. грн. Проте критерії доступу та розподілу субсидій також зазнали значних змін [2].

Розподіл дотацій на основні чинники виробництва для сільськогосподарських підприємств залежно розміру наведено на рис. 1–4 [2].

Аналіз інформації, поданої на рис. 1–4, дає змогу зробити висновок, що головними отримувачами державних програм для сільськогосподарських підприємств є постачальники засобів виробництва, оскільки понад 80% коштів у кінцевому підсумку є їхнім прибутком. У грошовому виразі вони отримують близько 4,8 млрд. грн. із 6,3 млрд. грн., що виділені на підтримку аграріїв.

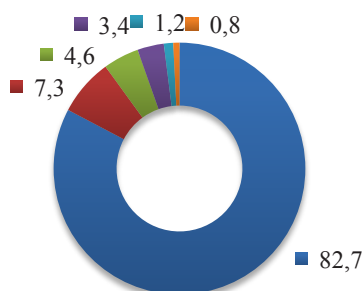
Наступним за розміром чинником є безповоротні економічні втрати. Вони виникають через неоптимальний розподіл ресурсів, спричинений дотаціями. Отже, 5–6% із виділених 6,3 млрд. грн. (а це близько 300 млн. грн.) є даремно втраченим ресурсами економіки [3].

Орендодавці становлять другу групу бенефіціарів дотацій. Загалом вони отримують більше ніж 7% від загального обсягу дотацій, тобто дохід цієї групи сумарно збільшився більше ніж на 500 млн. грн. [2].

Найменше отримують працівники, адже їх приріст у доходах становить від 4% до 7% (залежно від розміру підприємства) від загального обсягу дотацій.

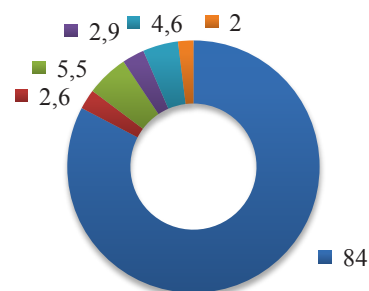
Отже, кошти платників податків, які йдуть на фінансування субсидій аграріям, витрачаються даремно. Але навіть якщо припустити належне розроблення і стале впровадження таких програм, фермери залишаться найменшими бенефіціарами у разі дотацій на чинники виробництва [3].

Галузь має розвиток не завдяки, а всупереч заходам державного регулювання: трансфери від споживачів, які в результаті аграрної політики субсидуються державою, не перекривають від'ємних трансферів з інших джерел та перерозподіляються не на користь підтримки галузі.



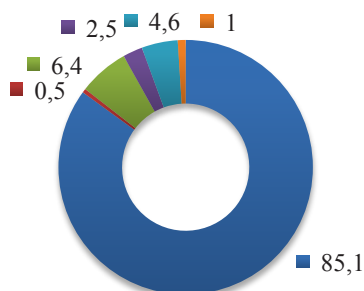
- Прибутки постачальників ресурсів, 82,7%
- Доходи орендодавців, 7,3%
- Безповоротні втрати економіки, 4,6%
- Доходи найманих працівників, 3,4%
- Дохід на власну працю, 1,2%
- Дохід на власну землю, 0,8%

Рис. 1. Великі фермери (100–500 га)



- Прибутки постачальників ресурсів, 84%
- Доходи орендодавців, 2,6%
- Безповоротні втрати економіки, 5,5%
- Доходи найманих працівників, 2,9%
- Дохід на власну працю, 4,6%
- Дохід на власну землю, 2,0%

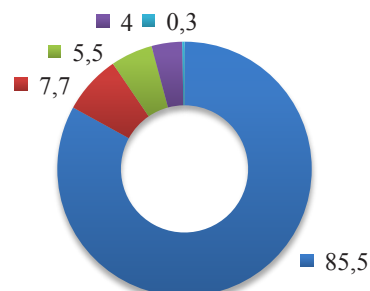
Рис. 2. Середні фермери (50–100 га)



- Прибутки постачальників ресурсів, 85,1%
- Доходи орендодавців, 0,5%
- Безповоротні втрати економіки, 6,4%
- Доходи найманих працівників, 2,5%
- Дохід на власну працю, 4,6%
- Дохід на власну землю, 1,0%

Рис. 3. Малі фермери (до 50 га)

Джерело: побудовано автором за даними [2]



- Прибутки постачальників ресурсів, 85,5%
- Доходи орендодавців, 7,7%
- Безповоротні втрати економіки, 5,5%
- Доходи найманих працівників, 4,0%
- Дохід на власну працю, 0,3%
- Дохід на власну землю, 4,0%

Рис. 4. Корпоративні с/г підприємства

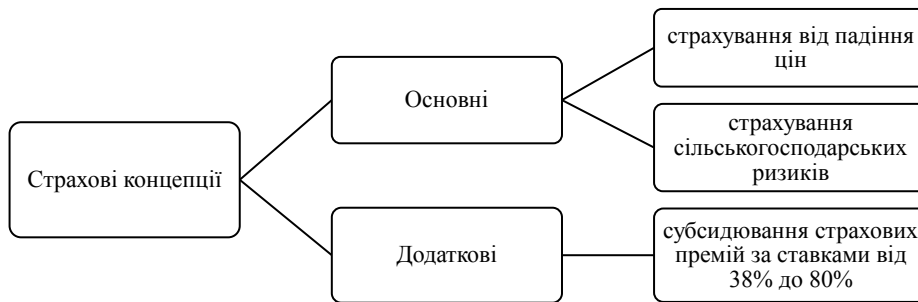


Рис. 5. Страхова концепція США

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Наведений аналіз обґрунтовує необхідність перегляду/відмови від поточних програм підтримки та підтверджує необхідність розроблення більш продуманої політики підтримки аграріїв. Як наслідок, важливим аспектом постає дослідження зарубіжного досвіду стимулюючого впливу оподаткування на виробництво сільськогосподарської продукції для його запровадження в Україні [2].

Розглянемо досвід провідних країн – експортерів сільськогосподарської продукції у сфері бюджетно-податкового стимулювання.

Країни, що є провідними в експорті сільськогосподарської продукції, використовують не тільки податкові, а й бюджетні важелі для допомоги виробникам. Так, США у 2014 р. замінили на законодавчому рівні звичну пряму бюджетну допомогу іншим інструментом – страхуванням ризиків.

А саме, американський Конгрес прийняв Федеральний акт щодо страхування врожаю (Federal Crop Insurance Act). Закон передбачає кредитну програму сприяння торгівлі у вигляді субсидій фермерам, коли ціни на основні культури падають нижче певного рівня. Втім, прямі виплати були замінені страховими. Страхова концепція США зображена на рис. 5.

У рамках страхової концепції для фермерів США існує дві основні програми підтримки збуту продукції [4].

Перша – страхування від падіння цін (Price Loss Coverege, далі – PLC), яка передбачає компенсації, якщо ціни на продукцію рослинництва падають нижче заздалегідь визначених рівнів захисних цін (reference prices) [5, с. 62].

Друга – страхування сільськогосподарських ризиків (Agricultural Risk Coverege, далі – ARC). Вона забезпечує виплати фермерам у разі зменшення доходів нижче середнього в країні показника. Для розрахунків потенційних виплат фермери під час реєстрації надають дані про площу та врожайність на своїх фермах [5, с. 63].

Проте існують ще додаткові страхові концепції страхування врожаю або прибутків. Залежно від варіантів та рівня покриття витрат, що вибрані аграріями, уряд може субсидувати страхові премії за ставками від 38% до 80%. Такий високий

рівень субсидій необхідний для того, щоб зробити продукцію доступною за ціною [4].

У зв'язку з глобальною зміною клімату наведена страхова система є надзвичайно актуальною для фермерів США. Проте існує критика законодавства через можливі зловживання населенням у використанні більш ризикованих у плані врожайності регіони. Але розвиток економіки США дає змогу підтримувати високий рівень субсидювання сільського господарства, тоді як у менш розвинутих країнах така схема є надто витратною [4].

Наступним експортером сільськогосподарської продукції є Нідерланди. Вони посідають друге після США місце у світі за обсягом експорту сільськогосподарської продукції. Минулого року цей показник становив понад 80 млрд. євро. Це близько 18% загального експорту країни. І це при тому, що, за оцінками, на сільське господарство припадає лише 10% економіки країни.

Основними пріоритетами аграрної сфери країни є не стільки зростання продуктивності, скільки сталий розвиток галузі, інновації, поліпшення умов утримання тварин, використання відновлюваних джерел енергетики (рис. 6).

Наприклад, серед субсидій, які можуть отримати фермери, існує програма гарантування частини позики, яку готова взяти на себе держава. Це досить цікава програма, претендувати на яку можуть малі чи середні підприємці або молоді фермери віком до 39 років [6].

Додаткові кошти позики фермер має витратити на чітко визначені цілі, такі як оптимізація виробництва, поліпшення якості продукції або умов утримання тварин.

На додаткову допомогу можуть претендувати молоді фермери віком до 41 року. За статистикою голландського агентства з питань підприємництва RVO, лише 5% нідерландських фермерів молодші 35 років, тому мета цієї програми – залучити більше молодих підприємців до сфери сільського господарства. Ці кошти можуть бути інвестовані в будівництво, землю, техніку або мобільне обладнання.

В основі сільського господарства Франції – приватні землеволодіння. І саме цій галузі приділя-



Рис. 6. Субсидювання фермерів Нідерландів

Джерело: побудовано автором на основі [4]



Рис. 7. Механізм аграрної політики Франції

Джерело: побудовано автором на основі [4]

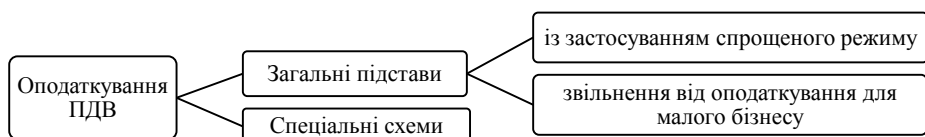


Рис. 8. Оподаткування сільського господарства ПДВ

Джерело: побудовано автором на основі [4]

ється максимальна державна увага. За обсягом виробленої продукції Франція посідає перше місце в Західній Європі і третє місце у світі. Франція щорічно експортує сільгоспродукції на суму понад 40 млрд. євро. У галузі зайнято близько 7% працездатного населення. На рис. 7 схематично зображений механізм аграрної політики Франції [4].

Суттєвий вплив на аграрну політику держави має діяльність мережі профспілок, які піклуються про умови праці та життя фермерів, а також про збереження «мінімального рівня доходів» навіть у разі неврожаю або природних катаклізмів [6].

Особливою є й система оподаткування, відповідно до якої розрахунок суми доходу, що підлягає оподаткуванню, проводиться виходячи з даних земельного кадастру, середніх показників вартості продукції, витрат виробництва, врожайності сільгоскультур і продуктивності худоби.

На підтримку аграріїв витрачається у середньому до 40 млрд. євро на рік. Центральне місце в системі кредитного забезпечення сільського господарства відіграє банк «КредіАґріколь». Механізм дії пільгових кредитів для сільського господарства заснований на принципі державного погашення банком різниці між договірною процентною ставкою і ставкою пільгової позики, наданої фермеру [4].

Крім того, у французьких фермерів є пільги на кредити. На закупівлю нової сільгосптехніки вони можуть залучати кошти під 3–4% річних, на придбання землі – приблизно під 7% річних [4].

У цілому міжнародний досвід показує, що існує кілька підходів до оподаткування сільського господарства податком на додану вартість (рис. 8).

Деякі країни оподатковують сільськогосподарських виробників на загальних підставах із можливим застосуванням спрощеного режиму або звільненням від оподаткування для малого бізнесу, а інші оподатковують таких виробників за спеціальними схемами [4].

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відзначити, що найбільша проблема поточної політики державної підтримки в Україні полягає у тому, що їй бракує відкритого фахового обговорення, яке б ґрунтувалося на фактах та результатах наукових досліджень.

Головною ціллю державної підтримки аграріїв має бути підвищення конкурентоспроможності галузі. Проте в новій системі державної підтримки немає чітко визначених та обґрунтованих цілей, внаслідок цього неможливо оцінити ефективність програм. Усі поточні програми підтримки аграріїв здешевлюють вартість чинників виробництва. Через це кінцевими бенефіціарами державних програм переважно є постачальники засобів виробництва.

Наведені обставини довели актуальність дослідження зарубіжного досвіду державної підтримки та оподаткування аграрного сектору економіки.

Проведений аналіз заходів стимулювання розвитку сільського господарства в країнах Європи та США свідчить про наявні значні відмінності державного патерналізму. Лівова підтримка галузі країн, що є провідними експортерами сільськогосподарської продукції, здійснюється через бюджетну підтримку і передбачає пряме фінансування, але це характерно для розвинутих країн. Україна ж переживає зараз кризові роки, і в умовах гострої дефіцитності бюджету уряд відмовляється від здійснення фактичних видатків бюджету на підтримку аграрного сектору економіки й застосовує натомість пільгове оподаткування, що являє собою також утрати бюджету, але через ненадходження потенційних податкових надходжень.

Ці питання потребують подальшого дослідження для розроблення пропозицій з удосконалення системи оподаткування аграрного сектору України в напрямі підвищення її стимулюючого ефекту.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році: Закон України від 20.12.2016 № 1791-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1791-19>. Назва з екрана.
2. Нів'євський О., Нейтер Р. Нова система підтримки аграріїв в Україні: хто насправді у виграші? URL: <https://voxukraine.org/uk/nova-sistema-pidtrimki-agrariyiv-v-ukrayini-hto-naspravdi-u-vigrashi/>. Назва з екрана.
3. Нів'євський О. Вплив податкових пільг сільськогосподарським підприємствам на продуктивність сектору. URL: <https://voxukraine.org/uk/impact-of-the-agricultural-tax-exemptions-on-the-sector-productivity-ua/>. Назва з екрана.

4. Світові моделі підтримки сільського господарства. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-sil'skogo-gospodarstva.html>. Назва з екрана.
5. Бабан Т.О. Особливості експорту зерна ячменю в Україні. Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. 2017. Вип. 185. С. 61–68.
6. Голобородько Т.В. Оподаткування сільськогосподарської діяльності в Україні та в зарубіжних країнах: дослідження впливу на цінову політику. Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>. Назва з екрана.

Тополенко Н. М.

Козова Д. В.

Університет таможенного дела и финансов

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Резюме

В статье представлены последние изменения, произошедшие в системе налогообложения сельскохозяйственных предприятий Украины. Проанализирована новая система государственной поддержки аграриев в Украине. Определены недостатки государственных новаций и их влияние на развитие отечественных предприятий. Рассмотрены меры стимулирования развития сельского хозяйства в странах Европы и США. Предложены направления развития системы налогообложения в аграрном секторе.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, упрощенная система налогообложения, государственная поддержка, стимулирование, развитие.

Topolenko N. M.

Kozova D. V.

University of Customs and Finance

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TAXATION SYSTEM IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE WITH CONSIDERATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Summary

The article presents the latest changes that took place in the system of taxation of agricultural enterprises of Ukraine. A new system of state support of agrarians in Ukraine is analyzed. The defects of state innovations and their influence on the development of domestic enterprises are determined. Measures to stimulate agricultural development in the countries of Europe and the USA are considered. The directions of development of the taxation system in the agrarian sector are proposed.

Key words: agricultural enterprises, simplified taxation system, state support, stimulation, development.

УДК 657.631(061)

Шевчук В. Р.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗКРИТТЯ НЕФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТІ ПРО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПІДХОДИ, ЗАГРОЗИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено сучасні підходи до розкриття нефінансової інформації господарюючими суб'єктами, визначено ключові показники ефективності, які доцільно розкривати у складі нефінансової інформації у річних звітах про управління українських компаній. Ідентифіковано загрози, що можуть спричинити неякісне подання нефінансових показників, насамперед через: недостатнє розуміння сутності соціальної відповідальності українськими підприємствами, шаблонне (формальне) розкриття інформації, відсутність кваліфікації і досвіду у менеджменту компаній та необов'язковість її підтвердження (аудиту). Окреслено перспективи розвитку та поширення нефінансової звітності в Україні, які передбачають поглиблення усвідомлення вітчизняними компаніями переваг (вигід) від здійснення видів діяльності з КСВ і сталого розвитку, використання зовнішніх стимулів до впровадження КСВ, а також впровадження просвітницької та навчальної діяльності.

Ключові слова: нефінансова інформація, нефінансова звітність, нефінансові показники, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), сталий розвиток.

Постановка проблеми. Інтеграція питань корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та сталого розвитку у звітність суб'єктів господарювання викликає необхідність дедалі ширшого відображення нефінансових показників діяльності, зокрема індикаторів стратегічного характеру. У процесі адаптації законодавства України до законодавства ЄС у сфері бухгалтерського обліку

та аудиту неунікним є посилення вимог до нефінансової звітності, що вимагає розроблення й впровадження адекватних методик щодо визначення її показників. Водночас існують загрози неякісного розкриття нефінансової інформації у звіті про управління вітчизняними компаніями, передусім через недостатній рівень поширення КСВ в Україні, що вимагає здійснення низки заходів щодо

розвитку і популяризації соціально відповідальної поведінки серед господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю показників КСВ та сталого розвитку в обліку і звітності господарюючих суб'єктів присвячено широке коло наукових публікацій іноземних авторів. Найбільше уваги приділено таким питанням звітності щодо КСВ та сталого розвитку, як: рамкові підходи (frameworks) (Ж. Берк і С. Кларк [1]; Д. Діуф і О. Бойраль [2]), вимоги до розкриття нефінансової інформації (Н. Вукич, Р. Вукович та Д. Калаче [3]), особливості подання нефінансової інформації у складі інтегрованої звітності (З. Резайє [4]). Серед найбільш актуальних питань, що розглядаються сьогодні іноземними дослідниками, – підтвердження (аудит) нефінансової звітності (С. Хомаюн, З. Резайє і З. Ахмаді [5]; Б. Фернандес-Фейху, С. Ромеро і С. Руїс [6]; О. Бойраль, І. Герас-Сайарберторія, М. Братертон і Дж. Бернард [7]). Заслужують на особливу увагу статті, у яких досліджено взаємозв'язок між розкриттям питань КСВ і сталого розвитку у звітності та продуктивністю фірми (firmperformance) (Р. Стацчезіні, Ж. Мелоні і А. Лай [8]; С. Брукс і І. Ойконому [9]).

Питанням звітності щодо КСВ та сталого розвитку присвячено дослідження таких вітчизняних науковців, як К. Безверхий, І. Васильчук, І. Годнюк, С. Король, І. Макаренко, Н. Семенишена, І. Царик та багатьох інших. Однак, ураховуючи той факт, що нефінансова звітність ще недостатньо широко представлена в Україні, дослідження українських авторів у цій галузі переважно стосуються: визначень (К. Безверхий [10]); регулювання (І. Годнюк і Н. Семенишена [11]); чинників, що впливають на звітний процес (І. Макаренко [12]); перешкод успішного впровадження (І. Васильчук [13]); проблем та перспектив (І. Царик [14]); внутрішнього та зовнішнього підтвердження (аудиту) нефінансових звітів (С. Король [15]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри велику кількість публікацій щодо нефінансової звітності бракує ґрунтовних досліджень щодо конкретних методик розроблення нефінансових показників оцінки діяльності та стратегічного розвитку господарюючих суб'єктів, які б ураховували особливості національного бізнес-середовища та сучасний стан розвитку КСВ в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних підходів до розкриття нефінансової інформації господарюючими суб'єктами, визначенні основних показників щодо КСВ, які доцільно розкривати у складі нефінансової звітності вітчизняних компаній, ідентифікації загроз, що можуть спричинити неякісне подання нефінансових показників, а також окресленні перспектив розвитку та поширення звітності щодо КСВ і сталого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розкриття нефінансової інформації у складі звітності вітчизняних суб'єктів господарювання набула особливої актуальності після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами. Глава 13 цієї Угоди визначає важливість комплексного застосування ефективних правил і методик у сферах законодавства щодо заснування і діяльності компаній, корпоративного управління, а також щодо бухгалтерського обліку та аудиту для створення повноцінно функціонуючої ринкової економіки та стимулювання торгівлі. До того ж сторони

домовилися співпрацювати щодо впровадження на національному рівні відповідних міжнародних стандартів і поступового наближення до права ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту згідно з Додатком XXXV до цієї Угоди [16].

Відповідно, актуальними для вітчизняних підприємств стають вимоги Директиви 2014/95/ЄС Європейського Парламенту та Комісії від 22 жовтня 2014 р. до розкриття нефінансової інформації певними великими суб'єктами економічної діяльності та групами [17]. Директивою 2014/95/ЄС передбачено, що вимоги щодо розкриття нефінансової звітності повинні застосовуватися тільки до тих підприємств, які вважаються великими і суспільно значимими, а також до тих, що мають значення для всього суспільства й є материнськими компаніями у великих групах, у кожному з яких середня кількість працюючих становить понад 500 осіб, у разі групи – на консолідованій основі. Водночас це не повинно перешкоджати державам-членам вимагати розкриття нефінансової інформації від підприємств чи груп, які не підпадають під дію даної Директиви.

Ст. 19а Директиви 2014/95/ЄС «Нефінансовий звіт» передбачає включення у звіт про управління інформації нефінансового характеру, яка повинна розкривати в обсязі, необхідному для розуміння розвитку даного підприємства, його функціонування, стану, а також вплив його діяльності як мінімум у таких аспектах: екологічному, соціальному та питання зайнятості, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, у тому числі:

(а) короткий опис діючої бізнес-моделі підприємства;

(б) опис політики, яку здійснює суб'єкт економічної діяльності, щодо вищевказаних аспектів, включаючи впровадження процесу дью-ділідженс (англ. Duediligence – належна добросовісність);

(с) результати вищевказаних політик, які були при цьому досягнуті;

(д) істотні ризики, пов'язані із зазначеними питаннями, які виникають у зв'язку з діяльністю компанії, і, де можливо і наскільки можливо, залежать від суб'єкта економічної діяльності, включаючи комерційні відносини з іншими контрагентами, продукцію та послуги, які з високою ймовірністю можуть викликати значні несприятливі наслідки у вищевказаних сферах, а також інформацію про те, які кроки зроблено компанією для управління цими ризиками;

(е) ключові індикатори нефінансового характеру, які відносяться до відповідного бізнесу [17].

Зауважимо, що Україною вже зроблено окремі кроки з наближення до вимог ЄС до подання інформації нефінансового характеру у складі звітності господарюючих суб'єктів. Зокрема, Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» щодо вдосконалення деяких положень» від 5 жовтня 2017 р. законодавчо визначено поняття «звіт про управління» – це документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. Також ст. 11 п. 7 цього Закону передбачає, що «звіт про управління» подається разом із фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. У разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління. Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та

малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію» [18].

Отже, починаючи з 2018 року в Україні обов'язковою є вимога розкриття нефінансової інформації у звіті про управління великими підприємствами, тобто такими, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше таким критеріям:

- балансова вартість активів – понад 20 млн. євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 млн. євро;
- середня кількість працівників – понад 250 осіб.

Водночас про «зародковий» стан звітності щодо КСВ та сталого розвитку в Україні промовисто свідчить той факт, що на добровільній основі 28 найбільших українських компаній протягом 2000–2016 рр. представили лише 47 нефінансових звітів, а з 747 європейських партнерів опублікували 8 238 звітів [19, с. 177].

Водночас, за даними дослідження міжнародної аудиторської фірми KPMG, більше ніж три чверті фірм, що входять до найбільших 250 компаній у світі (G250), сьогодні включають бодай деяку нефінансову інформацію у свої річні фінансові звіти. Команда KPMG також дослідила звіти з КСВ та сталого розвитку 100 найбільших компаній (N100) у кожній із 49 країн і регіонів (до них не увійшла Україна) і також дійшла висновку, що близько трьох четвертих із цих 4 900 компаній публікують звіти із соціальної відповідальності [20, с. 4].

Низьку активність українських компаній щодо розкриття нефінансової інформації можна пояснити неготовністю компаній до впровадження політики КСВ, недостатнім розумінням важливості оцінки впливу їхньої діяльності на суспільство і неусвідомленням взаємозв'язку між соціальною відповідальністю і продуктивністю діяльності.

Як засвідчили результати дослідження щодо розвитку КСВ в Україні, проведеного на замовлення Центру «Розвиток КСВ» у 2018 р., під час якого анкетуванням було охоплено 400 українських компаній різного розміру і галузей, попри те, що більшість компаній (83%) реалізують КСВ, лише у половині (52%) із них є стратегія (політика) соціальної відповідальності і вдвічі менша частка компаній має бюджет на її виконання (24%). Тільки у третині компаній бюджет на соціальну відповідальність за останні три роки зріс. Мають систему показників для вимірювання результативності політики соціальної відповідальності лише 12%, а звіти готують 13% компаній. Проте перелік показників для вимірювання соціально відповідальної діяльності, що навели представники компаній, дає підстави стверджувати, що українські компанії фактично не мають цих показників [21, с. 25]. Щодо звітності (13% респондентів), то, очевидно, ми маємо справу з внутрішніми звітами, оскільки виходячи

зі статистики подання таких звітів в Україні ця цифра явно завищена і свідчить про те, що опитані фірми мають слабе уявлення про зовнішню звітність із КСВ і сталого розвитку в її сьогодинському вигляді.

У Директиві 2014/95/ЄС зазначається, що під час надання нефінансової інформації підприємства можуть спиратися на національні або міжнародні «рамкові» підходи, такі як Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй (ООН), Керівні принципи ООН у сфері бізнесу і прав людини, Керівні принципи Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для багатонаціональних компаній, Міжнародна організація зі стандартизації ISO 26000, Трестороння декларація принципів Міжнародної організації праці стосовно багатонаціональних підприємств і соціальної політики, Ініціатива з глобальної звітності (GRI) тощо.

Водночас рівень обізнаності національних компаній щодо вищезазначених документів є вкрай низьким. Скажімо, попри створення при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України Національного контактного пункту Організації економічного співробітництва та розвитку лише 8% українських компаній (із тих, що підлягали анкетуванню) знають про його існування і тільки 15,5% ознайомлені з Керівними принципами ОЕСР для багатонаціональних компаній [21, с. 7].

Водночас, як свідчать результати дослідження, проведеного KPMG, саме GRI залишається найпопулярнішим «рамковим» підходом для звітування про соціальну відповідальність. Близько дві третини звітів, проаналізованих у цьому опитуванні, застосовують правила або стандарти GRI G4. Багато компаній використовують «рамковий» підхід до інтегрованої звітності Міжнародної ради з інтегрованої звітності [20, с. 4]. Найпоширеніші «рамкові» підходи до розкриття нефінансової інформації представлені в табл. 1.

Застосування тих чи інших «рамкових» підходів до подання нефінансових звітів має як переваги, так і недоліки. Серед переваг: структурований підхід, що охоплює широке коло питань щодо КСВ і поглиблює розуміння суб'єктом господарювання сутності соціальної відповідальності та сталого розвитку у взаємозв'язку і взаємозалежності їх складників. Водночас у разі використання таких готових рішень є загроза «шаблонного», нетворчого підходу до розкриття інформації компаніями, а у випадку невеликих фірм – надмірного адміністративного навантаження. Щоб допомогти компаніям розкривати високоякісну, релевантну, корисну, послідовну та більш порівняну нефінансову інформацію (екологічну, соціальну та управлінську), яка сприятиме стійкому зростанню та зайнятості і забезпечить прозорість для користувачів, Європейською Комісією було розроблено Методичні рекомендації з нефінансової звітності [23]. Вони призначені допомогти компаніям скла-

Таблиця 1

Найпоширеніші «рамкові» підходи до розкриття нефінансової інформації

Назва	Назва англійською мовою	Зміст документа
«Рамковий» підхід до інтегрованої звітності Міжнародної ради з інтегрованої звітності	Integrated Reporting Framework (International Integrated Reporting Council)	Вказує, як подати інформацію про навколишнє середовище, соціальні питання та питання працевлаштування, права людини, боротьбу з корупцією та хабарництвом як частину процесу створення підприємством вартості
Ініціатива з глобальної звітності	Global Reporting Initiative (GRI G4)	Методичні рекомендації зі складання звітності зі сталого розвитку

Джерело: розроблено автором на основі [22]

дати релевантні, корисні, лаконічні нефінансові звіти відповідно до вимог Директиви 2014/95/ЄС і стимулюють компанії до більш творчого підходу до подання показників щодо КСВ і сталого розвитку для уникнення примусового заповнення шаблонних таблиць (box-tickingexercise). Під час розроблення цих рекомендацій Комісія взяла до уваги найкращі практики та результати відповідних ініціатив як у рамках ЄС, так і на міжнародному рівні.

Табл. 2 ілюструє ключові показники ефективності, які є сенс включати до нефінансової інформації у річних звітах про управління українських компаній.

Таким чином, Європейська Комісія під час розроблення Методичних рекомендацій із нефінансової звітності намагалася врахувати особливості широкого розмаїття підприємств та галузей, а також обставин, які компанії повинні відображати у своїй звітності. Нею також були зроблені значні зусилля, щоб уникнути підходу, що відповідає всім вимогам (one-size-fits-all) та надмірно «наказової» методології.

Водночас загрози неякісного розкриття нефінансової інформації у звітах про управління для вітчизняних підприємств все одно існують. Серед них можна виділити такі:

1. Загроза неадекватного розкриття показників КСВ та сталого розвитку через недостатнє розуміння сутності соціальної відповідальності українськими компаніями. За даними дослідження щодо розвитку КСВ в Україні, більшість (75%) респондентів розуміє соціальну відповідальність як політику розвитку і поліпшення умов праці персоналу, третина опитаних (34%) – як інвестиції в розвиток регіону та захист і підтримку споживачів, трохи більше ніж чверть опитаних (28%) віднесли до КСВ допомогу воїнам АТО та мешканцям зони АТО, благодійну допомогу й охорону довкілля. Частина компаній із тих, які не впроваджують КСВ (17%), ніколи не замислювалися про соціальну відповідальність, деякі чекають стимулів із боку держави, а є й такі, які вважають, що КСВ – функція держави, а не бізнесу [21, с. 17].

2. Загроза шаблонного розкриття інформації у нефінансових звітах. Формалізація процедури

Таблиця 2

Ключові показники ефективності, які доцільно розкривати у складі нефінансової інформації у звітах про управління українських компаній

Напрями нефінансової звітності	Ключові показники ефективності
Екологічні питання	Впровадження заходів щодо скорочення викидів вуглецю
	Екологічний вплив від використання енергії
	Впровадження заходів щодо зниження споживання енергії
	Впровадження заходів щодо запобігання та контролю забруднення
	Використання природних ресурсів
	Розроблення екологічних продуктів та послуг
	Ефективність енергії та поліпшення енергоефективності
	Впровадження заходів щодо ідентифікації, оцінки та управління кліматичними ризиками
	Впровадження заходів щодо захисту природних ресурсів
Соціальні аспекти та питання зайнятості	Поводження з відходами
	Проблеми різноманітності, такі як гендерна різноманітність та рівне ставлення до зайнятості та посад (включаючи вік, стать, сексуальну орієнтацію, релігію, інвалідність, етнічне походження та інші відповідні аспекти)
	Проблеми зайнятості, включаючи консультації та/або участь працівників, прийняття на роботу й умови праці
	Профспілкові відносини, включаючи повагу до прав профспілок
	Наявність схем мотивації персоналу
	Здоров'я та безпека на роботі
	Кількість працівників, які беруть участь у діяльності з високим ризиком конкретних нещасних випадків або захворювань
	Кількість нещасних випадків на виробництві, види травм або професійних захворювань
	Плинність кадрів
	Співвідношення працівників, які працюють за тимчасовими контрактами, за гендерним розподілом
	Середні години навчання на рік на одного працівника за гендерним розподілом
	Кількість працюючих з інвалідністю
	Кількість працевлаштованих мігрантів із тимчасово окупованої території України
Вплив на вразливих споживачів	
Повага до прав людини	Участь у благодійних проектах
	Випадки порушення прав людини, пов'язаних з її діяльністю або рішеннями
	Процес отримання та розгляду скарг, а також пом'якшення та надання засобів захисту від порушень прав людини
Питання боротьби з корупцією та хабарництвом	Наскільки доступними є можливості компанії, документи та веб-сайти для людей з обмеженими можливостями
	Наявність антикорупційної політики, процедур та стандартів
	Кількість співробітників, які пройшли відповідне навчання щодо боротьби з корупцією та шахрайством
	Факти порушення на підприємстві з ознаками корупції
	Кількість звільнених працівників через корупцію

Джерело: розроблено автором на основі [23]

складання нефінансової звітності є потенційною проблемою не лише для вітчизняних підприємств. Як зазначають спеціалісти KPMG, нефінансові показники – це не тонни викидів вуглецю чи грошові одиниці витрачені на благодійність. Вони закликають: «Це все про вплив, а не тільки статистика!» [20, с. 6], наголошуючи на тому, що компанії передусім мають максимально розкривати майбутній вплив своєї діяльності на суспільство, що важко формалізувати певними «рамковими» підходами. Тим більше ми вже маємо сумний досвід представлення звіту про корпоративне управління акціонерними товариствами, який фактично є формальністю [19, с. 177].

3. Загроза неякісного представлення нефінансової звітності через відсутність кваліфікації і досвіду у менеджменту компаній щодо її складання. В Україні недостатньо поширеними є навчальні курси із соціальної відповідальності у вищих навчальних закладах, центрах підвищення кваліфікації та перекваліфікації.

4. Загроза подання недостовірної нефінансової інформації у звітах про управління через відсутність вимоги до обов'язковості її підтвердження (аудиту). Водночас у світі спостерігається підвищення інтересу до аудиту звітності із соціальної відповідальності. Найбільші компанії (G250) убачають цінність у підвищенні достовірності цієї інформації, адже за останні 12 років кількість підтверджених звітів збільшилася більше ніж у два рази (зараз це 67% звітів). Рівень аудиторського підтвердження звітів із КСВ також зростає постійно серед компаній N100 [20, с. 26].

Розвиток і подальше поширення звітності з КСВ і сталою розвитку в Україні є процесом, який не уникнути, що, безперечно, принесе користь українським підприємствам та українській економіці у цілому. Перспективними напрямками у цьому процесі мають стати такі:

1. Усвідомлення вітчизняними компаніями переваг (вигід) від здійснення видів діяльності з КСВ і сталою розвитку, а також використання в українському бізнесі стереотипного бачення, що проекти КСВ потребують багато коштів. Сьогодні існує широке коло досліджень, які підтверджують стійку кореляцію зростання дохідності для інвесторів тих компаній, які по-справжньому охоплюють проблеми соціальної відповідальності [8; 9; 20]. Коли інвестори переконуються в перевагах провадження соціально відповідальної діяльності і звітування про неї, то це неминуче призведе до подальшого збільшення кількості нефінансових звітів. На жаль, в Україні більшість компаній ще недостатньо усвідомила позитивний вплив КСВ на репутацію та фінансові показники своєї діяльності. Моральні міркування є головним мотиватором впровадження політики КСВ уже протягом багатьох років (55% респондентів), і лише для кожної десятої компанії важливо те, що КСВ допомагає збільшити продажі [21, с. 13].

2. Використання зовнішніх стимулів до впровадження КСВ. Першочерговим стимулом для впровадження КСВ в Україні, безумовно, буде нещодавне введення для великих компаній вимоги обов'язкового розкриття нефінансових показників у звіті про управління. Адже, як стверджують спеціалісти KPMG, «де лідирують найбільші фірми, інші неминуче йдуть слідом» [20, с. 6]. Серед стимулів, на які очікують вітчизняні компанії також і введення пільгового оподаткування (62,5%), зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади (38%), а

також пропозиції місцевої влади щодо програм соціального розвитку регіону (25%). Значну роль можуть відіграти висвітлення позитивних прикладів впровадження КСВ, наявність банку соціальних програм або банку ідей для проектів у регіоні [21, с. 41]. Крім того, на відміну від інших країн, наприклад США, де розроблено Національний план дій щодо відповідального ведення бізнесу, в Україні відсутня національна стратегія з корпоративної соціальної відповідальності, яка була б додатковим стимулом із боку держави для впровадження корпоративних стратегій із КСВ у вітчизняних компаніях.

3. Широка просвітницька і навчальна діяльність, спрямована на зростання рівня розуміння сутності соціальної відповідальності. Велика роль у цьому процесі має бути відведена неурядовим організаціям. Вони як одна з численних груп стейкхолдерів зможуть не тільки поширювати знання про КСВ, її принципи і технології, а й бути тим зовнішнім тиском, який змусить компанії прискорити впровадження КСВ. Неурядові організації можуть проводити різноманітні освітні й інформаційні кампанії, спрямовані на поширення знань і технологій КСВ як серед компаній, так і серед інших неурядових організацій та ініціативних груп [21, с. 51]. Міжнародний досвід соціально відповідальної діяльності різних компаній у контексті його впливу на імідж, розвиток і фінансові показники має поширюватися через різноманітні конференції, семінари, статті частинною навчальних програм як у вищих навчальних закладах, так і в центрах підвищення кваліфікації та перекваліфікації, бути включеним до сертифікаційних програм тощо.

Висновки. Таким чином, урахувавши сучасні тенденції щодо посилення корпоративної соціальної відповідальності на шляху до побудови стійкої глобальної економіки та сталою розвитку, а також положень Угоди про асоціацію України та ЄС, Директиви 2014/95/ЄС та Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» щодо вдосконалення деяких положень, актуальними є розроблення і практичне впровадження адекватних методик стосовно визначення показників нефінансової звітності вітчизняних компаній з урахуванням особливостей їхньої діяльності в сучасних умовах господарювання і національного рівня розвитку КСВ. Водночас існують загрози неякісного подання нефінансової інформації у звіті про управління насамперед через: недостатнє розуміння сутності соціальної відповідальності українськими підприємствами, шаблонне (формальне) розкриття інформації, відсутність кваліфікації і досвіду у менеджменту компаній та не обов'язковість її підтвердження (аудиту). Попри це подальше поширення та розвиток звітності з КСВ мають відбуватися в умовах поглиблення усвідомлення вітчизняними компаніями переваг (вигід) від здійснення видів діяльності з КСВ і сталою розвитку, використання зовнішніх стимулів до впровадження КСВ, а також провадження потужної просвітницької та навчальної діяльності, спрямованої на зростання рівня розуміння сутності соціальної відповідальності українським бізнесом.

Подальші дослідження у сфері нефінансової звітності повинні бути спрямовані на забезпечення її якості, у тому числі актуальними залишаються питання підтвердження (аудиту) показників із КСВ і сталою розвитку.

Список використаних джерел:

- Burke J.J., Clark C.E. The business case for integrated reporting: Insights from leading practitioners, regulators, and academics. HYPERLINK "<http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2016.01.001>" Business Horizons. 2016. № 59. P. 273–283.
- Diouf D., Boiral O. The quality of sustainability reports and impression management: A stakeholder perspective. Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2017. № 30. P. 643–667.
- Vukić N.M., Vuković R., Calace D. Non-financial reporting as a new trend in sustainability accounting. Journal of Accounting and Management. 2017. № 7. P. 13–26.
- Rezaee Z. Business sustainability: Performance, Compliance, Accountability and Integrated Reporting. Greenleaf Publishing Limited, 2015. 306 p.
- Homayoun S., Rezaee Z., Ahmadi Z. Corporate Social Responsibility and Its Relevance to Accounting. Journal of Sustainable Development. 2015. № 8(9). P. 178–189.
- Fernandez-Feijoo B., Romero S., Ruiz S. The assurance market of sustainability reports: What do accounting firms do? Journal of Cleaner Production. 2016. № 139. P. 1128–1137.
- Boiral O., Heras-Saizarbitoria I., Brotherton M., Bernard J. Ethical Issues in the Assurance of Sustainability Reports: Perspectives from Assurance Providers. HYPERLINK "<https://www.springerprofessional.de/journal-of-business-ethics/5049038>" Journal of Business Ethics. 2018. P. 1–15.
- Stacchezzini R., Melloni G., Lai A. Sustainability management and reporting: the role of integrated reporting for communicating corporate sustainability management. Journal of Cleaner Production. 2016. № 136. P. 102–110.
- Brooks C., Oikonomou I. HYPERLINK "<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S089083891730077X>" The effects of environmental, social and governance disclosures and performance on firm value: A review of the literature in accounting and finance. The British Accounting Review. 2018. № 50. P. 1–15.
- Безверхий К. Економічна сутність поняття «нефінансова звітність». Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2017. № 1–2. С. 23–34.
- Годнюк І., Семенишена Н. Соціальний облік та звітність як інструменти соціальної відповідальності. Подільський вісник. 2017. № 26. С. 131–140.
- Макаренко І. STEERPLE-аналіз звітності зі сталого розвитку в Україні. Вісник КНТЕУ. 2017. № 4. Р. 54–65.
- Васильчук І. Нефінансова звітність як інструмент управління сталим розвитком корпорацій. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 11. С. 212–215.
- Царик І. Проблеми та перспективи розвитку нефінансової звітності як інструменту корпоративної соціальної відповідальності. Економіка та управління національним господарством. 2017. № 24. С. 89–93.
- Король С. Практичні аспекти аудиту не фінансової звітності. Економіка: реалії часу. 2017. № 3. С. 49–59.
- Association agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part / European Union, Ukraine. URL: http://publications.europa.eu/resource/celellar/4589a50c-e6e3-11e3-8cd4-01aa75ed71a1.0006.03/DOC_1 (дата звернення: 11.11.2018).
- Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups / European Commission. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32014L0095> (дата звернення: 11.11.2018).
- Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення: 11.11.2018).
- Vasilieva T.A., Makarenko I.O. Convergence of European and Ukrainian accounting system: challenges and prospects. Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2017. № 1–2. P. 174–181.
- The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/campaigns/2017/10/survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.html> (дата звернення: 11.11.2018).
- Зінченко А., Саприкіна М. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018. Київ: Юстон, 2017. 52 с.
- Онищенко В. Звіт про управління – невизначений і не зовсім бухгалтерський. Головбух. 2018. URL: https://www.golovbukh.ua/article/7447-zvt-pro-upravlnnya-neviznacheny-ne-zovsm-buhgalterskiy?utm_source=letternews&utm_medium=letter&utm_campaign=letternews_rng_2018.10.31_rng_readers_50000 (дата звернення: 11.11.2018).
- Guidelines on non-financial reporting (methodology for reporting non-financial information) / European Commission (2017/C 215/01) 05.07.2017. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017XC0705\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017XC0705(01)) (дата звернення: 11.11.2018).

Шевчук В. Р.

Львівський національний університет імені Івана Франка

**РАСКРЫТИЕ НЕФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТАХ ОБ УПРАВЛЕНИИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПОДХОДЫ, УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ****Резюме**

Исследованы современные подходы к раскрытию нефинансовой информации хозяйствующими субъектами, определены ключевые показатели эффективности, которые целесообразно раскрывать в составе нефинансовой информации в годовых отчетах об управлении украинских компаний. Идентифицированы угрозы, которые могут привести к некачественному представлению нефинансовых показателей прежде всего из-за недостаточного понимания сущности социальной ответственности украинскими предприятиями, шаблонного (формального) раскрытия информации, отсутствия квалификации и опыта у менеджмента компаний и необязательности ее подтверждения (аудита). Определены перспективы развития и распространения нефинансовой отчетности в Украине, которые предусматривают углубление осознания отечественными компаниями преимуществ (выгод) от осуществления видов деятельности по КСО и устойчивому развитию, использование внешних стимулов к внедрению КСО, а также осуществление просветительской и учебной деятельности.

Ключевые слова: нефинансовая информация, нефинансовая отчетность, нефинансовые показатели, корпоративная социальная ответственность (КСО), устойчивое развитие.

Shevchuk V. R.

Ivan Franko National University of Lviv

**DISCLOSURE OF NON-FINANCIAL INFORMATION IN THE MANAGEMENT REPORT
OF DOMESTIC BUSINESS ENTITIES: FRAMEWORKS, THREATS AND PERSPECTIVES**

Summary

The modern frameworks to the disclosure of non-financial information by business entities were investigated. Key Performance Indicators (The KPIs) for future disclosure of non-financial information by Ukrainian companies in their annual management reports were defined. The threats that may lead to a poor presentation of non-financial indicators were identified, namely: insufficient understanding of the essence of social responsibility by Ukrainian enterprises, template (formal) disclosure of information, lack of qualification and experience in company management and the non-binding nature of its confirmation (audit). The prospects for the development and dissemination of non-financial reporting in Ukraine were outlined, such as: deepening the awareness of domestic companies of the benefits from implementing CSR activities and sustainable development, using external incentives to implement CSR, as well as conducting educational and training activities. **Key words:** non-financial information, non-financial reporting, non-financial indicators, corporate social responsibility (CSR), sustainable development.

РОЗДІЛ 8

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.866

Хорошун В. В.
Радуль І. С.

Запорізька державна інженерна академія

МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИМІРЮВАННЯ ТВЕРДОСТІ СТАЛІ МЕТОДАМИ РОКВЕЛЛА ТА БРІНЕЛЛЯ

У статті розглянуто актуальне питання моделювання та аналізу експериментальних результатів твердості сталі методами Роквелла (HRB) та Брінелля (HB). Запропоновано унікальну методику обробки даних твердості сталі для контролю якості виробів у процесі виробництва й експлуатації для підвищення конкурентоздатності продукції. Вдосконалено процес моделювання та аналізу отриманих даних, використовуючи програмне забезпечення STATISTICA 10 та Mathcad 15.

Ключові слова: моделювання, статистичний аналіз, метод Роквелла, метод Брінелля.

Постановка проблеми. У процесі виготовлення металевих конструкцій різного призначення та їх експлуатації велике значення має достовірна оцінка твердості й механічних властивостей металу.

Сьогодні методи контролю та діагностики механічних властивостей матеріалів, засновані на вимірі твердості, є найбільш простими і доступними. Головна мета методу твердості полягає у можливості оперативної оцінки механічних характеристик металу готових виробів, конструкцій. У зв'язку із цим даний метод застосовується практично в усіх галузях промисловості для контролю якості виробів у процесі виробництва й експлуатації. При цьому є очевидним, що ця операція має супроводжувати весь ланцюжок її застосування, включаючи вхідний контроль, контроль стабільності технологічних процесів під час виготовлення обладнання, оцінку якості готової продукції, діагностування обладнання в процесі його експлуатації для визначення його залишкового ресурсу, під час ремонту устаткування та інші методи визначення твердості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історії становлення та розвитку методів вимірювання твердості, яка налічує кілька століть, присвячено докладні огляди та цілі підручники вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як О.Г. Колмаков, В.Ф. Терентьев, М.Б. Бакиров [1, с. 25–42], Н.М. Ростовцев, Н.Н. Сергеев, В.І. Абрамов [2, с. 12–19]. Виконані у цій галузі роботи, спрямовані на вирішення теоретичних і прикладних завдань контактного деформування, дали змогу встановити закономірності зміни твердості залежно від різних технологічних і конструкційних чинників. Також вони демонструють можливість використання результатів вимірювання твердості для оцінки стандартних механічних властивостей під час розтягування, створенні нових конструкцій стаціонарних і портативних приладів для вимірювання твердості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Способи та технічні засоби вимірювання твердості, а також зв'язок твердості з іншими характеристиками механічних власти-

востей матеріалів із давніх пір привертала увагу багатьох дослідників-теоретиків і практиків. Однак інструментарій економіко-математичного моделювання для аналізу фізико-механічних властивостей сталі ще не було застосовано.

Мета статті полягає у використанні статистичного пакету STATISTICA 10 і Mathcad 15 для обробки експериментальних результатів твердості сталі за методами Роквелла (HRB) та Брінелля (HB) для підвищення конкурентоздатності підприємства на ринку збуту сталі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Випробування на твердість за методом Роквелла – це метод оцінки твердості матеріалів, що базується на вимірюванні глибини проникнення твердого накінецьника (вістря, індентора) під заданим навантаженням у досліджуваній матеріал [3]. Твердість потрібно вимірювати не менше ніж у трьох точках. Для обчислення беруть середнє значення результатів другого і третього вимірювань.

Чим твердіший матеріал, тим меншою буде глибина проникнення накінецьника в нього. Щоб за більшої твердості матеріалу виходило більше число твердості за Роквеллом, уводять умовну шкалу глибин, беручи за одиницю відліку глибину рівну 0,002 мм (в окремому випадку – 0,001 мм для тонких шарів). Під час випробування алмазним конусом гранична глибина введення становить 0,2 мм, під час випробування кулькою – 0,26 мм. Таким чином, формула для обчислення значення твердості виглядає так [4, с. 56]:

$$HR = N - \frac{H - h}{s}, \quad (1)$$

де $H - h$ представляє різницю глибин занурення накінецьника (у міліметрах) після зняття основного навантаження і до його прикладання (за попереднього навантаження); N – гранична глибина введення індентора (константа); s – одиниця відліку глибини (константа).

Для статистичного аналізу експериментальних показників твердості сталі методом Роквелла (HRB) у пакеті STATISTICA представлено дані табл. 1.

Експортуюмо дані з табл. 1 у середовище STATISTICA 10 (рис. 1).

№ зразка	1 HRB	2 NewVar
1	68	
2	72	
3	71	
4	73,5	
5	67	
6	75	

Рис. 1. Експериментальні показники твердості сталі за методом Роквелла (HRB)

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1
Експериментальні показники твердості сталі за методом Роквелла (HRB)

№ зразка	Твердість за Роквеллом, HRB (кгс/мм ²)
1	68
2	72
3	71
4	73,5
5	67
6	75

Джерело: складено за [5]

Далі для наглядного аналізу даних будемо гістограму, на якій по осі абсцис знаходиться твердість сталі за Роквеллом (HRB), а по осі ординат – кількість спостережень (рис. 2).

Отже, функція розподілу щільності ймовірності для зразків твердості сталі за методом Роквелла (HRB) є бімодальною і складається з функцій розподілу laplace і extreme та має вигляд:

$$f(x) = 2 * 1,38 * laplace(x; 67,8; 0,687) + 4 * 3,8 * extreme(x; 74,2; 2,8). \quad (2)$$

Для моделювання даних твердості сталі за методом Роквелла (HRB) потрібно розглянути

бімодальну функцію розподілу щільності ймовірності (2) зі статистичного пакету STATISTICA 10 та інтегрувати її в Mathcad 15 [6, с. 123–154].

Як пам'ятаємо, бімодальна функція розподілу щільності ймовірності складається з функції laplace і extreme. Загальний вигляд функції laplace:

$$f(x) = \frac{1}{2(b)} * e^{-\frac{|x-a|}{b}}, \quad (3)$$

де a – параметр місцезнаходження; b – параметр масштабування; e – Ейлерове число (константа).

Знаючи загальний вигляд функції розподілу laplace, можемо інтегрувати її в середовищі Mathcad і вона буде мати вигляд:

$$f_1_2HRB(HRB) := 2 * 1,38 * \frac{1}{6} * \left[\frac{1}{2 * b_lapHRB} * e^{-\frac{|HRB-a_lapHRB|}{b_lapHRB}} \right], \quad (4)$$

де $a_lapHRB := 67,8$; $b_lapHRB := 0,687$.

Загальний вигляд функції розподілу extreme:

$$f(x) = \frac{1}{b} * e^{-\frac{(x-a)}{b}} * e^{-e^{-\frac{(x-a)}{b}}}, \quad (5)$$

де a – параметр місцезнаходження; b – параметр масштабування; e – Ейлерове число (константа).

Знаючи загальний вигляд функції розподілу extreme, можемо інтегрувати її в середовищі Mathcad і вона буде такою:

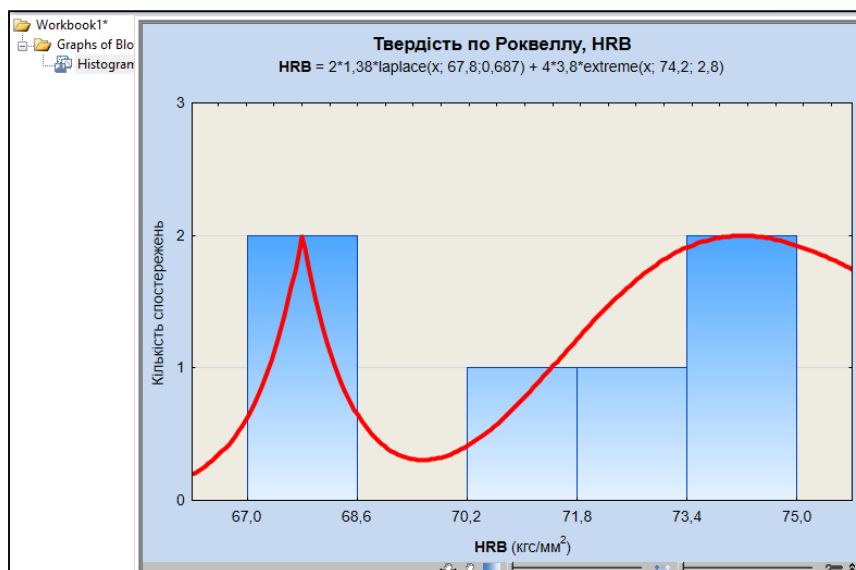


Рис. 2. Бімодальна функція розподілу щільності ймовірності

Джерело: авторська розробка

$$f_{2_2HRB} := 4 * 3,8 * \frac{1}{6} * \left[\frac{1}{b_extHRB} * e^{-\frac{(HRB-a_extHRB)}{b_extHRB}} * e^{-\frac{(HRB-a_extHRB)}{b_extHRB}} \right], \quad (6)$$

де $a_extHRB := 74, 2$; $b_extHRB := 2, 8$.

За отриманими даними будуюмо функцію розподілу extreme, яка відображена на рис. 3.

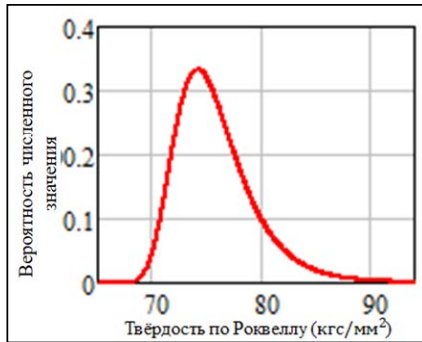


Рис. 3. Функція розподілу extreme

Джерело: авторська розробка

Отже, після інтеграції і розв’язування функцій laplace і extreme в середовищі Mathcad можемо змоделювати повний вигляд бімодальної функції розподілу щільності ймовірності:

$$f_{3_2HRB}(HRB) := f_{1_2HRB} + f_{2_2HRB}. \quad (7)$$

За отриманими даними будуюмо бімодальну функцію розподілу щільності ймовірності, яка відображена на рис. 4.

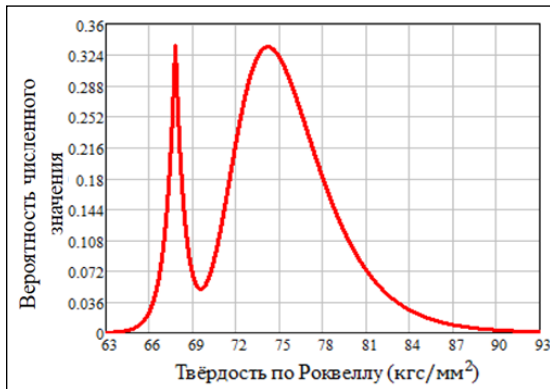


Рис. 4. Бімодальна функція розподілу щільності ймовірності

Джерело: авторська розробка

Знаючи бімодальні функції розподілу щільності ймовірності, можемо знайти середньозважене інтегроване значення:

$$\bar{x} := \int_0^{\infty} f_{4_2HRB}(HRB) * HRB * d * HRB = 143,616. \quad (8)$$

Оскільки маємо справу з бімодальним розподілом, середньозважене інтегроване значення потрібно розділити на два й отримаємо 71,808 (кгс/мм²).

Наступним кроком дослідження розглянемо випробування на твердість за методом Брінелля – спосіб визначення твердості матеріалів вдавленням на спеціальному приладі сталеві загартовані кульки (діаметром 10; 5 або 2,5 мм) у досліджуваній зразок під дією заданого навантаження протягом певного часу (10–30 секунд). Цей метод запропонував шведський інженер Йохан Брінелль у 1900 р. [3].

Твердість за Брінеллем (НВ) розраховується як «прикладне навантаження», розділене на «площу поверхні відбитку» [4, с. 84]:

$$HB = \frac{P}{\frac{\pi D}{2} (D - \sqrt{D^2 - d^2})}, \quad (9)$$

де P – прикладне навантаження, кПа; D – діаметр кульки, мм; d – діаметр відбитку, мм.

Для статистичного аналізу експериментальних показників твердості сталі за методом Брінелля (НВ) представлено дані в табл. 2 [5].

Таблиця 2
Експериментальні показники твердості сталі за методом Брінелля (НВ)

№ зразка	Твердість за Брінеллем, НВ (кгс/мм ²)
1	125
2	131
3	125
4	121
5	125
6	135

Експортуємо дані з табл. 2 в середовище STATISTICA 10 (рис. 5).

Далі для наглядного аналізу даних будуюмо гістограму, на якій по осі абсцис у знаходиться твердість сталі за Брінеллем (НВ), а по осі ординат – кількість спостережень (рис. 6).

Отже, функція розподілу щільності ймовірності для зразків твердості сталі за методом Брінелля (НВ) є бімодальною і складається з двох функцій розподілу extreme та має вигляд:

№ зразка	1 HB	2 NewVar
1	125	
2	131	
3	125	
4	121	
5	125	
6	135	

Рис. 5. Експериментальні показники твердості сталі за методом Брінелля (НВ)

Джерело: авторська розробка

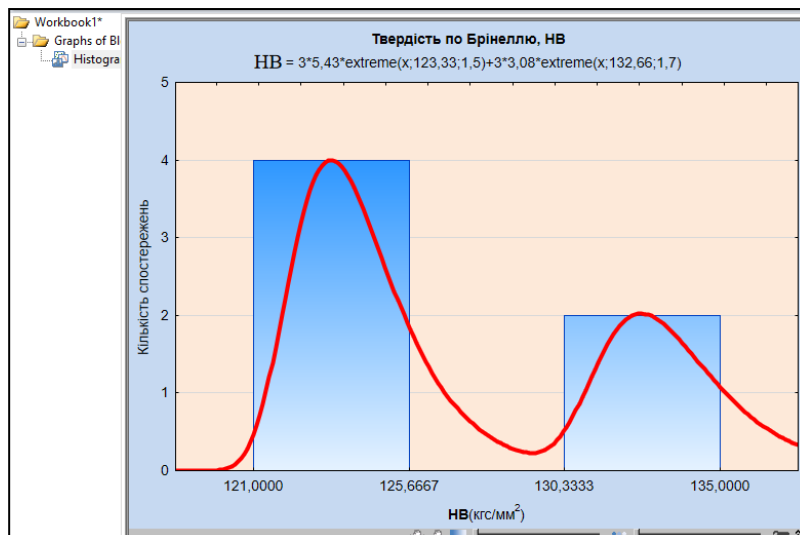


Рис. 6. Бімодальна функція розподілу щільності ймовірності

Джерело: авторська розробка

$$f(x) = 3 * 5,43 * \text{extreme}(x;123,33;1,5) + 3 * 3,08 * \text{extreme}(x;132,66;1,7). \quad (10)$$

Для моделювання даних твердості сталі за методом Брінелля (HB) потрібно використати бімодальну функцію розподілу щільності ймовірності (10) зі статистичного пакету STATISTICA 10 та інтегрувати її в Mathcad 15.

Як пам'ятаємо, функція розподілу щільності ймовірності складається з двох функцій extreme. Загальний вигляд функції extreme представлений у формулі (5).

Знаючи загальний вигляд функції розподілу extreme, можемо інтегрувати її в середовище Mathcad і вона буде мати вигляд:

$$f_{1_1HB}(HB) := \frac{1}{b_{ext1_HB}} * e^{-\frac{(HB-a_{ext1_HB})}{b_{ext1_HB}}} * e^{-e^{-\frac{(HB-a_{ext1_HB})}{b_{ext1_HB}}}}, \quad (11)$$

де $a_{ext1_HB} := 123,33$; $b_{ext1_HB} := 1,5$.

Знов спираючись на загальний вид функції розподілу extreme (формула 5), інтегруємо її в середовище Mathcad і вона буде мати вигляд:

$$f_{2_1HB}(HB) := \frac{1}{b_{ext2_HB}} * e^{-\frac{(HB-a_{ext2_HB})}{b_{ext2_HB}}} * e^{-e^{-\frac{(HB-a_{ext2_HB})}{b_{ext2_HB}}}}, \quad (12)$$

де $a_{ext2_HB} := 132,66$; $b_{ext2_HB} := 1,7$.

За отриманими даними будемо функцію розподілу extreme, яка відображена на рис. 7.

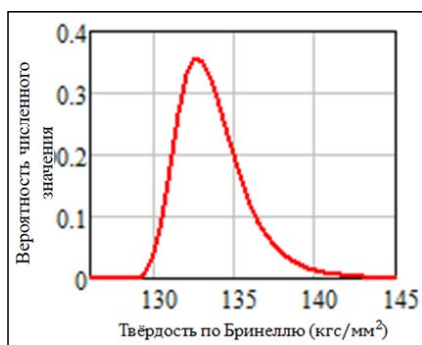


Рис. 7. Функція розподілу extreme

Джерело: авторська розробка

Отже, після інтеграції і розв'язування функцій extreme в середовищі Mathcad можемо змоделювати повний вид бімодальної функції розподілу щільності:

$$f_{3_HB}(HB) := f_{1_1HB} + f_{2_1HB}. \quad (13)$$

За отриманими даними будемо бімодальну функцію розподілу щільності ймовірності, яка відображена на рис. 8.

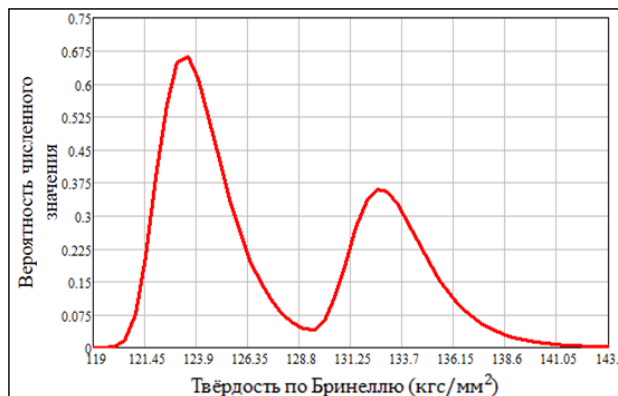


Рис. 8. Бімодальна функція розподілу щільності ймовірності

Знаючи бімодальні функції розподілу щільності ймовірності, можемо знайти середньозважене інтегроване значення:

$$\bar{x} := \int_0^{\infty} f_{4_HB}(HB) * HB * d * HB = 257,836. \quad (14)$$

Оскільки маємо справу з бімодальним розподілом, середньозважене інтегроване значення потрібно розділити на два і отримаємо 128,91 (кгс/мм²).

Висновки. Провівши статистичний аналіз та моделювання даних твердості сталі S235JR+AR зарубіжного виробника за методами Брінелля (HRB) та Роквелла (HB), бачимо, що твердість не є конкретною, а сильно варіюється і має бімодальний розподіл. Так, для метода Роквелла (HRB) твердість варіюється від 67 до 75 кгс/мм², а середньозважене значення дорівнює 71,8 кгс/мм². А вимірюючи твердість за методом Брінелля (HB), показники знаходяться в межах від 125 до 135 кгс/мм², із середньозваженим значенням 128,91 кгс/мм².

Виходячи з розрахунків, можна зробити висновок, що сьогодні виробник не може гарантувати конкретне значення твердості, а для даної сталі це дуже важлива характеристика, оскільки S235JR+AR використовується в загальнобудівельних рішеннях, із неї випускають деталі та частини вантажних вагонів, опор ліній електропередачі, екскаваторів і лісозаготівельної техніки, морських споруд, автомобільних мостів, будівельних кон-

струкцій та нафтових і газових платформ. Виходячи із цього, виробник під час реалізації сталі повинен указувати, що його сталь має твердість у діапазоні «від... – до...» за різними методами вимірювання. Тому для конкурентоздатного перебування підприємства на ринку збуту сталі S235JR+AR потрібно переглянути її процес виробництва та якомога швидше вжити заходів щодо поліпшення фізико-механічних властивостей даної марки.

Список використаних джерел:

1. Колмаков А.Г., Терентьев В.Ф., Бакиров М.Б. Методы измерения твердости: справ. изд.; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Интермет Инжиниринг, 2005. 150 с.
2. Ростовцев Н.М., Сергеев Н.М., Абрамов В.И. Технология, предпринимательство, экономика. Тула: Вышп. шк., 2002. 128 с.
3. Методы измерения твердости. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Метод_Роквелла_та_метод_Бринелля.
4. Smith, William F. & Hashemi, Javad Foundations of Material Science and Engineering. McGraw-Hill, 2001. P. 229.
5. Основна продукція ПАТ «Запоріжсталь». URL: <https://zaporizhstal.com/uk/diyalnist/produkcija/osnovna>.
6. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 400 с.

Хорошун В. В.

Радуль И. С.

Запорожская государственная инженерная академия

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗМЕРЕНИЯ ТВЕРДОСТИ СТАЛИ МЕТОДАМИ РОКВЕЛЛА И БРИНЕЛЛЯ

Резюме

В статье рассмотрен актуальный вопрос моделирования и анализа экспериментальных результатов твердости стали методами Роквелла (HRB) и Бринелля (HB). Предложена уникальная методика обработки данных твердости стали для контроля качества изделий в процессе производства и эксплуатации для повышения конкурентоспособности продукции. Усовершенствован процесс моделирования и анализа полученных данных, используя программное обеспечение STATISTICA 10 и Mathcad 15.

Ключевые слова: моделирование, статистический анализ, метод Роквелла, метод Бринелля.

Khoroshun V. V.

Radul I. S.

Zaporozhye State Engineering Academy

MODELING AND ANALYSIS OF THE RESULTS OF HUMIDITY MEASUREMENT DETECTED BY ROCKWELL AND BRINELLI METHODS

Summary

This article discusses the current issue of modeling and analyzing the experimental results of hardness by methods of Rockwell (HRB) and Brinell (HB) is considered. A unique method of processing steel hardness data is offered for quality control of products in the process of production and operation in order to increase the competitiveness of products. The process of modeling and analyzing the data obtained using the software STATISTICA 10 and Mathcad 15 has been improved.

Key words: modeling, statistical analysis, the Rockwell method, the Brinell method.

УДК 658.2:330.864

Янковий В. О.

Одеський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ – ШЛЯХ ДО ВНУТРІШНЬОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано поняття оптимальної фондоозброєності підприємства за критерієм максимізації реалізованої продукції за заданих загальних витрат виробничих факторів. Досліджено теоретичні проблеми оптимізації фондоозброєності підприємства на базі двофакторних виробничих функцій. Запропоновано шлях до внутрішньої рівноваги товаровиробника за траєкторією росту, що проходить через точки з одиничною граничною нормою технологічного заміщення виробничих факторів.

Ключові слова: фондоозброєність, оптимізація, внутрішня рівновага, виробнича функція.

Постановка проблеми. Зростання фондоозброєності – один із важливіших чинників підвищення продуктивності праці й ефективності суспільного виробництва. На основі впровадження інноваційно-інвестиційних заходів фондоозброєність підприємств будь-якої галузі повинна неухильно зростати.

Однак, на нашу думку, наведена вище теза про необхідність неухильного підвищення фондоозброєності значною мірою відображає сутність економічної політики держави в умовах жорсткого централізованого управління сталим виробництвом із високою часткою ручної і слабо механізованої праці, коли заходи з впровадження новітньої техніки й технології супроводжувалися автоматичним зростанням попиту на додатковий випуск продукції підприємств.

У трансформаційній ринковій економіці, особливо в умовах перманентної економічної кризи, характерної для більшості підприємств і галузей України, вказаний взаємозв'язок проявляється не так чітко й функціонально: ріст фондоозброєності може не корелювати зі змінами попиту споживачів на оптових та роздрібних ринках на додаткову продукцію, оскільки обсяг чистого доходу від реалізації багато в чому залежить від підвищення реальної оплати праці. У результаті на деяких вітчизняних підприємствах спостерігається відносний надлишок основних виробничих фондів порівняно з чисельністю працівників, тобто надмірна фондоозброєність на тлі сталого чи спадаючого попиту на певну продукцію. Дійсно, якщо ріст фондоозброєності випереджає підвищення продуктивності праці, то це означає, що знижується фондовіддача (обсяг виробництва продукції на одиницю вартості основних виробничих фондів), тобто погіршується використання основних виробничих фондів. І, навпаки, коли підвищення продуктивності праці випереджає ріст фондоозброєності, то це вказує на зростання фондовіддачі, тобто поліпшується використання основних виробничих фондів.

На нашу думку, у цій ситуації доцільно казати про оптимальну чи неоптимальну фондоозброєність за критерієм максимізації реалізованої продукції за заданих загальних витрат виробничих факторів (або за критерієм мінімізації загальних витрат виробничих ресурсів за заданого обсягу реалізації продукції).

Очевидно, що оптимальна фондоозброєність відповідає внутрішній рівновазі підприємства – такому стану товаровиробника, за якого в нього відсутні мотиви до внутрішніх змін. Вона проявляється у виборі оптимальної комбінації факторів-ресурсів, можливості їх заміщення, спрямованості довгострокової виробничої, маркетингової і техно-

логічної стратегій підприємства. Тому визначення фактичної фондоозброєності товаровиробника і порівняння її з оптимальною відкриває реальний шлях до внутрішньої рівноваги підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки технологічну залежність між витратами агрегованих виробничих факторів «основні виробничі фонди» K , «праці» L і випуском продукції Y в мікроекономіці відображає двофакторна виробнича функція (ВФ), то варто дослідження оптимальної фондоозброєності проводити саме в рамках теорії ВФ.

При цьому слід зазначити, що в економіко-математичній літературі показнику фондоозброєності приділяється недостатньо уваги. Так, Д.Л. Дебертін аналізує алгебраїчні умови максимізації неокласичних ВФ на основі аналізу знаків добутоків перших та других похідних адитивних і мультиплікативних моделей сільськогосподарського виробництва. Він наводить також геометричне тлумачення наявності локальних екстремумів та глобального максимуму на базі сідлових точок поверхні ВФ. При цьому Дебертін не зв'язує проблему максимізації випуску продукції з визначенням рівня оптимальної фондоозброєності в рамках досліджуваних ВФ [1, с. 105–111].

Аналіз літературних джерел останніх років показав, що підхід до вивчення показника $\frac{K}{L}$, який потенційно можна і треба оптимізувати на основі ВФ, теж повністю відсутній. Наприклад, у роботах [2; 3] розглядаються питання визначення сутності й умови максимізації неокласичних ВФ, але оцінка впливу рівня фондоозброєності на випуск продукції не наводиться.

Проблеми дослідження еластичності заміщення капіталу, вкладеного в основні виробничі фонди і робочу силу, обговорені авторами роботи [4], які аналізували CES-функцію. Вони обґрунтували, що більш висока еластичність заміщення може призвести до більш високого рівня фондоозброєності з максимізацією випуску продукції, що має вирішальне значення для економічного зростання.

Певний прорив у дослідженні показника фондоозброєності на базі двофакторних ВФ спостерігався з появою наукових напрацювань в Одеському національному економічному університеті [5, с. 388–393; 6; 7], в яких уперше визначено оптимум товаровиробника в разі застосування ВФ Кобба-Дугласа в її класичному і динамізованому (з урахуванням фактору часу) варіантах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ми вважаємо, що під час вирішення проблеми оптимізації фондоозброєності на базі ВФ як шляху до внутрішньої рівноваги підприємства важливішим є визначення показників оптимального сполучення виробничих факторів K , L .

Мета статті полягає в обґрунтуванні комплексного підходу до побудови формул оптимальної фондоозброєності в рамках найбільш популярних в економічних дослідженнях ВФ із використанням основних положень теорії мікроекономіки, зокрема еквіваржимального принципу, траєкторії росту тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. У мікроекономіці широко відомий графічний підхід до пошуку оптимуму (внутрішньої рівноваги товаровиробника) у разі двох агрегованих факторів: основних виробничих фондів K і праці L . Суть його полягає у визначенні такої точки з координатами K_1, L_1 , що максимізує випуск продукції Y_1 за заданих загальних витрат капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ або мінімізує загальні витрати C_1 на певний випуск продукції Y_1 . Головним методом вирішення даної задачі виступає геометричне тлумачення ізоквант, ізокоств, кута нахилу ізокоств до осі абсцис (рис. 1).

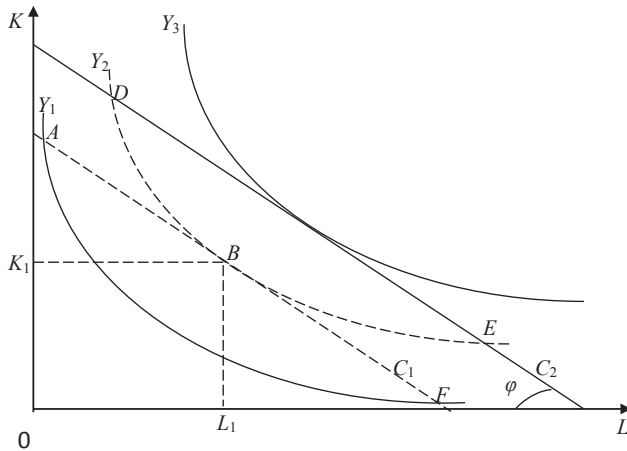


Рис. 1. Визначення оптимальної точки на карті ізоквант та ізокоств виробничої функції ($Y_3 > Y_2 > Y_1$; $C_2 > C_1$)

Джерело: побудовано автором на основі [1]

На рис. 1 комбінації виробничих факторів K та L , що позначені точками A, B, F , лежать на ізокостві C_1 і на двох ізоквантах Y_1, Y_2 . Але найкраща з них – комбінація у точці B , оскільки вона забезпечує найбільший випуск продукції Y_2 . Отже, комбінація виробничих факторів, що максимізує випуск, – це точка дотику ізокостви та найвищої з можливих ізоквант.

Комбінації факторів K та L , позначені точками D, B, E на рис. 1, лежать на одній ізокванті і на двох ізокоствах C_1, C_2 . Усі вони вважаються ефективними, але найкращою з економічного погляду є комбінація в точці B , оскільки вона потребує найменшої суми витрат C_1 . Отже, комбінація виробничих факторів, що мінімізує витрати, – це точка дотику ізокванти до найнижчої з можливих ізокоств.

Таким чином, на рис. 1 в точці B із координатами K_1, L_1 спостерігається оптимальна фондоозброєність ринково-виробничої системи, яка забезпечує максимізацію випуску продукції за заданих загальних витрат (мінімізацію загальних витрат на заданий випуск продукції).

Ми пропонуємо доволі просту можливість економіко-математичного визначення оптимальної фондоозброєності $\frac{K_1}{L_1}$ у рамках двофакторних ВФ на основі викладеного вище графічного підходу до пошуку внутрішньої рівноваги товаровиробника, сутність якого зводиться до такого [1–5].

З курсу геометрії відомо: якщо пряма є дотичною до якоїсь кривої, то в точці дотику кути нахилу цих ліній збігаються (див. рис. 1).

Нахил ізокванти – це гранична норма технологічного заміщення виробничих факторів $MRTS_{LK}$, яка залежить від особливостей виробничого процесу на підприємстві. Вона визначається співвідношенням граничних продуктів виробничих факторів MP_K та MP_L :

$$-\frac{\Delta K}{\Delta L} = MRTS_{LK} = -\frac{MP_K}{MP_L}. \quad (1)$$

Знак «мінус» у формулі (1) указує на те, що один виробничий фактор зростає, а інший зменшується за фіксованого обсягу випуску продукції.

Нахил ізокостви – це ринкова норма технологічного заміщення виробничих факторів, що дорівнює співвідношенню їхніх середніх цін p_K, p_L :

$$-\frac{\Delta K}{\Delta L} = \text{tg} \phi = -\frac{p_K}{p_L}, \quad (2)$$

де ϕ – кут нахилу ізокоств до осі абсцис на рис. 1.

Ясно, що в точці оптимальної комбінації виробничих факторів нахили ізокостви та ізокванти збігаються, тобто виконується рівність:

$$MRTS_{LK} = -\frac{p_K}{p_L}. \quad (3)$$

Звідси в мікроекономіці виводяться дві рівнозначні умови, що характеризують оптимум ринково-виробничої системи.

Умова 1. Співвідношення граничних продуктів виробничих факторів дорівнює співвідношенню їхніх середніх цін:

$$\frac{MP_K}{MP_L} = \frac{p_K}{p_L}. \quad (4)$$

Умова 2. Граничні продукти виробничих факторів, що в середньому припадають на одну грошову одиницю, мають бути однакові:

$$\frac{MP_K}{p_K} = \frac{MP_L}{p_L}. \quad (5)$$

Другу умову часто називають еквіваржимальним принципом: зважені за середніми цінами граничні продукти факторів виробництва мають бути вирівняні. Реалізуючи ці умови, ринково-виробнича система досягає стану внутрішньої рівноваги, тобто найліпшого поєднання ресурсів.

Очевидно, що в разі вимірювання всіх змінних Y, K, L у грошових одиницях граничні продукти факторів виробництва теж знаходяться у вартісному вираженні. Тому формулу (5) можна представити так:

$$MP_K^* = MP_L^*, \quad (6)$$

де MP_K^*, MP_L^* – граничні продукти основних виробничих фондів та праці, виражені через їх кількості в натуральному вимірі.

З формули (6) випливає, що в точці оптимальної фондоозброєності товаровиробника величина $MRTS_{LK}$ набуває вигляду:

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_K^*}{MP_L^*} = 1. \quad (7)$$

Легко довести справедливості і зворотного твердження: якщо для граничної норми технологічного заміщення виробничих факторів виконується умова (7), то ринково-виробнича система знаходиться в точці оптимальної фондоозброєності.

З урахуванням отриманих теоретичних результатів приходимо до висновку: для визначення координат оптимальної фондоозброєності за еквіваржимальним принципом достатньо

знайти вираз його граничної норми технологічного заміщення і прирівняти до одиниці. При цьому передбачається, що граничні продукти факторів виробництва виражені в натуральних одиницях.

Це правило в загальному вигляді формулюється так: *внутрішня рівновага товаровиробника, що характеризується оптимальною фондоозброєністю, полягає у виконанні умови:*

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_K^*}{MP_L^*} = \frac{\partial Y}{\partial K} : \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{f'_K(K, L)}{f'_L(K, L)} = 1, \quad (8)$$

де $f'_K(K, L), f'_L(K, L)$ – перші частинні похідні відповідної ВФ за змінними K, L , вираженими в грошових одиницях.

Очевидно, що в довгостроковому періоді може відбуватися одночасна зміна використовуваних виробничих факторів K, L за збільшення обсягу випуску продукції Y . Цей процес графічно відображається зростанням ізокости за відповідного пересування ізокванти з належними точками рівноваги товаровиробника, які з'єднуються кривою – траєкторією росту (рис. 2).

Траєкторія росту являє собою ізокліну, для якої виконується вимога (8). Вона поєднує точки рівноваги товаровиробника відповідно до збільшення сукупних витрат капіталу $C = K + L$ за росту обсягів виробництва Y . Її форма залежить від ефективності нарощування обсягів випуску продукції і відображає дію ефекту масштабу виробництва.

У разі коли підприємства випускають однорідну, або умовно-однорідну продукцію, наприклад вугільні шахти, цементні заводи тощо, деякі змінні ВФ, наприклад Y, L , можуть вимірюватися в натуральних одиницях.

Тоді з формули (4) випливає, що в точці B на рис. 1. вираження (7), (8) приймають такий вигляд:

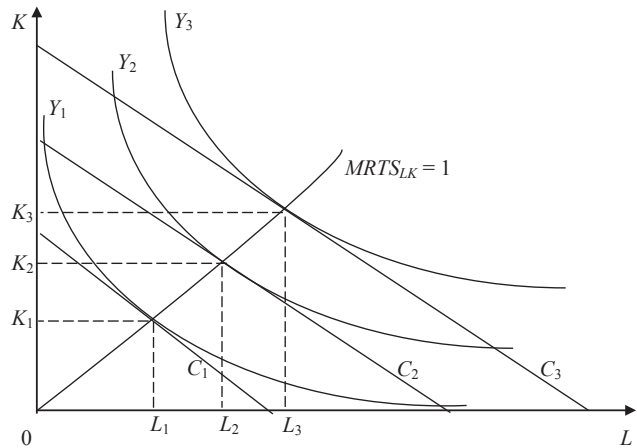


Рис. 2. Траєкторія росту на карті ізоквант та ізокоств виробничої функції, що відображає дію ефекту масштабу виробництва ($Y_3 > Y_2 > Y_1; C_3 > C_2 > C_1$)

Джерело: побудовано автором на основі [1; 4]

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_K}{MP_L} = \frac{p_K}{p_L},$$

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_K}{MP_L} = \frac{\partial Y}{\partial K} : \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{f'_K(K, L)}{f'_L(K, L)} = \frac{p_K}{p_L}. \quad (9)$$

У цій ситуації траєкторія росту на рис. 2 буде визначатися ізокліною, для якої виконуються вимоги (9).

З формул (8), (9) оптимальна фондоозброєність $\frac{K_1}{L_1}$ знаходиться досить просто. Ми застосували запропонований підхід до визначення оптимальної фондоозброєності товаровиробника і засновані на ньому вираження (8), (9) у рамках найбільш популярних в економічних дослідженнях виробничих функцій [6; 8–11]. У таблиці наведено

Таблиця

Важливіші параметри оптимізації фондоозброєності

Назва ВФ, формула	Оптимальна фондоозброєність $\frac{K_1}{L_1}$	Максимальний випуск продукції	Мінімальні витрати капіталу на основні виробничі фонди і оплату праці
1. Кобба-Дугласа $Y = AK^\alpha L^\beta$	$\frac{\alpha}{\beta}$	$A \left(\frac{\alpha}{\beta}\right)^\alpha L_1^{\alpha+\beta}; A \left(\frac{\beta}{\alpha}\right)^\beta K_1^{\alpha+\beta}$	$L_1 \left(\frac{\alpha}{\beta} + 1\right); K_1 \left(\frac{\beta}{\alpha} + 1\right)$
2. CES-функція $Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}$	$A_0 L_1^{\frac{1}{1+p}} [(1 - A_1) \left(\frac{K_1}{L_1} + 1\right)]^{-\frac{1}{p}};$ $A_0 K_1^{\frac{1}{1+p}} [A_1 \left(1 + \frac{L_1}{K_1}\right)]^{-\frac{1}{p}}$	$L_1 \left[\left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}} + 1 \right];$ $K_1 \left[\left(\frac{1 - A_1}{A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}} + 1 \right]$
3. Лінійна ВФ $Y = A_1 K + A_2 L$	будь-яка точка ізокостви C_1 за умови $A_1 = A_2 = B$	BC_1	$\frac{Y_1}{B}$
4. ВФ Леонтьєва $Y = \min \left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2} \right)$	$\frac{c_1}{c_2}$	$\frac{C_1}{c_1 + c_2}$	$Y_1 (c_1 + c_2)$
5. ВФ Аллена $Y = A_0 KL - A_1 K^2 - A_2 L^2$	$\frac{A_0 + 2A_2}{A_0 + 2A_1}$	$L_1^2 [A_0 \frac{A_0 + 2A_2}{A_0 + 2A_1} - A_1 \left(\frac{A_0 + 2A_2}{A_0 + 2A_1}\right)^2 - A_2];$ $K_1^2 [A_0 \frac{A_0 + 2A_1}{A_0 + 2A_2} - A_1 - A_2 \left(\frac{A_0 + 2A_1}{A_0 + 2A_2}\right)^2]$	$2L_1 \left(\frac{A_0 + A_1 + A_2}{A_0 + 2A_1}\right);$ $2K_1 \left(\frac{A_0 + A_1 + A_2}{A_0 + 2A_2}\right)$

Джерело: побудовано автором

результати проведених досліджень для заданих загальних витрат капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ і продукції Y_1 , коли всі змінні ВФ представлено в грошовому вираженні.

Розглянемо, як впливають певні властивості конкретних ВФ на застосування формул (8), (9) у процесі визначення оптимального співвідношення виробничих факторів K , L . Очевидно, що гранична норма технологічного заміщення ресурсів $MRTS_{KL}$ буде дійсним числом за виконання умови $fK'(K, L) \neq 0$, $fL'(K, L) \neq 0$. Вказана умова зазвичай виконується для субституційних ВФ, у яких еластичність технологічного заміщення факторів не дорівнює нулю. Цю властивість називають гіпотезою про взаємозамінність факторів, або припущенням про їх ненульове заміщення. До субституційних ВФ належать CES-функція, функція Кобба-Дугласа, лінійна ВФ та ін.

У лімітаційних ВФ між витратами ресурсів виробництва і кількістю продукції, що випускається, існують жорсткі технічні співвідношення, тобто певний виробничий результат може бути досягнутий лише у разі єдиної ефективної комбінації факторів. Найвідоміша функція цього виду – ВФ Леонтєва, хоча і для неї існує оптимальна фондоозброєність (див. табл.). Такі функції використовують для моделювання строго детермінованих виробничих процесів, у яких не припустимі відхилення від установлених норм використання ресурсів на одиницю продукції.

Класичним прикладом такої ситуації з технологічним зрушенням може служити копання рову. За ручного «виробництва» для нього необхідний один робочий і одна лопата. Щоб прискорити копання, треба пропорційно збільшити і кількість робочих, і кількість лопат, оскільки за даної технології $\frac{K}{L} \approx const$.

Під час переходу до нової технології, заснованої на механізації ручної праці, відбувається якісний

стрибок як виробітку продукції, так і величини нової фондоозброєності. При цьому теж повинна виконуватися вимога постійної фондоозброєності, але на більш високому технологічному рівні.

Висновки. Приймаючи до уваги наведені розміркування, можна стверджувати, що запропонований підхід до пошуку оптимального співвідношення ресурсів справедливий тільки в рамках субституційних двофакторних ВФ, для яких прибуткованню ненульове технологічне заміщення факторів.

Запропонована методологія забезпечує задовільні результати як під час дослідження варіації важливіших показників суб'єктів господарської діяльності у часі, так і в процесі аналізу рядів розподілу в просторі, наприклад за даними групи підприємств галузі. Крім того, моделювання емпіричної інформації на базі двофакторних ВФ дає змогу аналітично визначити оптимальну фондоозброєність у вигляді певної формули, а також указати, в який бік відхиляється вона від оптимального значення. Дійсно, нехай фактична гранична норма технологічного заміщення ВФ товаровиробника у формулах (8), (10) вирівнюється від одиниці (від співвідношення цін p_K/p_L). Тоді можливі дві ситуації: 1) $MRTS_{LK} > 1 (p_K/p_L)$; 2) $MRTS_{LK} < 1 (p_K/p_L)$.

У першому випадку це буде свідчити про те, що фактична фондоозброєність перевищує оптимальну. У цій ситуації слід констатувати надмірні витрати капіталу, що спрямований в основні виробничі фонди порівняно з коштами на оплату праці. Тобто товаровиробнику слід скоротити надлишкове технологічне устаткування або підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових робітників, посилення матеріального стимулювання тощо. Ясно, що у випадку $MRTS_{LK} < 1 (p_K/p_L)$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: ринково-виробничій системі потрібно нарощувати фондоозброєність живої праці.

Список використаних джерел:

1. Debertin D.L. Agricultural Production Economics. Amazon Createspace. 2012. P. 413.
2. Pavelescu F. Some aspects of the translog production function estimation. Romanian Journal of Economics. 2011. Vol. 32. Issue 1(41). P. 131–150.
3. Turner K., Lange I., Lecca P., Jung Ha.S. Econometric estimation of nested production functions and testing in a computable general equilibrium analysis of economy-wide rebound effects. Stirling Economics Discussion Paper 2012-08, Stirling Management School, University of Stirling. 2012.
4. Daniels Gerald, Kakar Venoo. Economic Growth and the CES Production Function with Human Capital Economics. Bulletin. 2017. Vol. 37. Issue 2. P. 930–951. URL: <https://ssrn.com/abstract=2878578> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2878578>.
5. Економетрія : навч. посіб. / за ред. А.Ф. Кабака, О.В. Проценка. Одеса: НМЦО-ОДЕУ, 2003. 562 с.
6. Янковий В.О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції. Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. 2006. № 22. С. 410–414.
7. Черевко Є.В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал. Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. 2007. № 26. С. 359–365.
8. Янковий В.О., Янковий О.Г. Фондоозброєність у машинобудуванні України: реальність і оптимальність. Економіка України. 2018. № 8(681). С. 16–29.
9. Янковий В.О. Економіко-математичне дослідження фондоозброєності в виробничих функціях як інструмент максимізації випуску продукції. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства: монографія; за заг. ред. В.В. Немченка. Одеса: Фенікс, 2016. С. 162–175.
10. Янковий В.О. Пошук оптимуму товаровиробника в рамках N-факторних виробничих функцій. Інфраструктура ринку. 2017. № 7. С. 430–436. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/74.pdf.
11. Yankovyi V. Optimization of capital-labor ratio is a new applicable aspect of two-factor production functions. Danish Scientific Journal. 2018. № 9. P. 29–32.

Янковой В. А.

Одесский национальный экономический университет

ОПТИМИЗАЦИЯ ФОНДОВООРУЖЕННОСТИ — ПУТЬ К ВНУТРЕННЕМУ РАВНОВЕСИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Обосновано понятие оптимальной фондовооруженности предприятия по критерию максимизации реализованной продукции при заданных общих затратах производственных факторов. Исследованы теоретические проблемы оптимизации фондовооруженности предприятия на базе двухфакторных производственных функций. Предложен путь к внутреннему равновесию товаропроизводителя по траектории роста, проходящей через точки с единичной предельной нормой технологического замещения производственных факторов.

Ключевые слова: фондовооруженность, оптимизация, внутреннее равновесие, производственная функция.

Iankovyi V. O.

Odessa National Economic University

OPTIMIZATION OF CAPITAL-LABOR RATIO — THE WAY TO THE INTERNAL EQUILIBRIUM OF THE ENTERPRISE

Summary

The concept of the optimal capital-labor ratio of the enterprise is substantiated according to the criterion of maximization of sold products at given total costs of production factors. The theoretical problems of optimization of the capital-labor ratio of an enterprise on the basis of two-factor production functions are researched. The path to the internal equilibrium of the commodity producer according to the trajectory of growth passing through points with the margin limit of technological substitution of production factors equal to one is proposed.

Key words: capital-labor ratio, optimization, internal equilibrium, production function.

НАШІ АВТОРИ

1. **Біланюк Ольга Петрівна** – асистент кафедри туризму Львівського національного університету імені І. Франка
2. **Білоус Софія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Львівський національний університет імені Івана Франка
3. **Григорян Роберт Ашотович** – студент бакалаврату спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
4. **Губаренко Лариса Михайлівна** – старший викладач кафедри економіки та підприємництва імені Т. Г. Беня Національної металургійної академії України
5. **Душина Людмила Михайлівна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т. Г. Беня Національної металургійної академії України
6. **Ефендієва Вероніка Олегівна** – студентка магістратури спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
7. **Калініна Олена Олександрівна** – магістр Української інженерно-педагогічної академії
8. **Козлова Ольга Олександрівна** – аспірант Навчально-наукового центру «Інститут аграрної економіки»
9. **Козова Дар'я Володимирівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
10. **Косінський Петро Миколайович** – аспірант Луцького національного технічного університету
11. **Краснодєд Тетяна Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Таврійський державний агротехнологічний університет
12. **Ліганенко Константин Едуардович** – магістр Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
13. **Ліщинський Ігор Орестович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету
14. **Макаренко Віта Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
15. **Манчева Олена Геннадіївна** – студентка магістратури спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
16. **Масюк Юлія Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Львівський національний університет імені Івана Франка
17. **Матукова Ганна Іллівна** – доктор педагогічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту і публічного адміністрування Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
18. **Мельник Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Львівського торговельно-економічного університету
19. **Мельник Тетяна Степанівна** – кандидат економічних наук, начальник відділу прогнозування ризиків Департаменту оперативного моніторингу, Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця»
20. **Мігал Олена Георгіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського
21. **Мищенко Світлана Олегівна** – аспірант Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості
22. **Момот Тетяна Валеріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
23. **Невлад Віра Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Уманський національний університет садівництва
24. **Нестерчук Юлія Олександрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Уманський національний університет садівництва
25. **Оверчук Вікторія Анатоліївна** – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології Донецького національного університету імені Василя Стуса
26. **Огородник Віра Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Інституту банківських технологій та бізнесу «Університет банківської справи»
27. **Панов Віталій Володимирович** – аспірант Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
28. **Пантелєєва Ксенія Олександрівна** – аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»
29. **Педько Андрій Борисович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т. Г. Беня Національної металургійної академії України
30. **Передерко Віталій Петрович** – кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
31. **Першко Лариса Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул, старший науковий співробітник Університету державної фіскальної служби України

32. **Поляков Павло Андрійович** – аспірант Вінницького національного технічного університету
33. **Понікаров Валерій Дмитрович** – кандидат економічних наук, професор кафедри обліку і бізнес-консалтингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
34. **Попова Тетяна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Таврійський державний агротехнологічний університет
35. **Родіонова Тетяна Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
36. **Сидор Ірина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
37. **Соболева Ірина Володимирівна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
38. **Соколюк Сергій Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Уманський національний університет садівництва
39. **Сокровольська Наталія Ярославівна** – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
40. **Спірідонова Кіра Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент обліку, економіки і управління персоналом підприємства, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
41. **Старух Анна Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри суспільно-гуманітарних дисциплін Філії ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
42. **Стрельніков Роман Миколайович** – кандидат економічних наук, докторант кафедри обліку, фінансів і економічної безпеки Донецького національного технічного університету
43. **Стрельнікова Марина Сергіївна** – старший викладач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки Донбаської державної машинобудівної академії
44. **Сусіденко Олексій Валентинович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
45. **Тимошик Михайло Морозенкович** – викладач кафедри промислового маркетингу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
46. **Тополенко Надія Михайлівна** – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу та оподаткування Університету митної справи та фінансів
47. **Федорищева Олена Андріївна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
48. **Хамига Юрій Ярославович** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
49. **Хорошун Вікторія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Запорізька державна інженерна академія
50. **Цибульська Елеонора Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»
51. **Цикалюк Євгенія Олегівна** – здобувач Університету державної фіскальної служби України
52. **Чмерук Галина Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук ДВНЗ «Університет банківської справи»
53. **Чумак Лариса Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії
54. **Шапуров Олександр Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії
55. **Шапурова Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, директор ДВНЗ «Мелітопольський промислово-економічний коледж»
56. **Швець Анастасія Олександрівна** – студентка Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
57. **Шевцов Дмитро Сергійович** – магістр Української інженерно-педагогічної академії
58. **Шевчук Віра Романівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський національний університет імені Івана Франка
59. **Шпілько Валерій Леонідович** – аспірант Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
60. **Шубалий Олександр Михайлович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Луцького національного технічного університету
61. **Шуляр Роман Віталійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
62. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
63. **Янковий Володимир Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

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 2 від 30.10.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.
Підписано до друку 30.11.2018 р. Замов. № 1118/97. 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.