

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 1(75)

Частина 2



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Киево-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання – www.psaе-jrnl.nau.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**»
включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних,
національних реферативних та наукометричних баз даних:
НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar,
CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 1 від 26 лютого 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Панасюк В.М.**РИЗИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ
ПІД ЧАС ЇЇ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ..... 7**Перепелюкова О.В.**ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО..... 12**Чиж В.І., Сахно Т.А.**ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПІДТРИМКИ
У РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ..... 18**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА****Лазарєва О.В.**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ..... 27

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Бакуліна О.С., Леган І.М.**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 34**Корягіна Т.В., Черба В.М., Тараненко В.Є.**ВПЛИВ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ..... 40**Кукель Г.С., Роледерс В.В., Семчук І.В.**

ОЦІНКА ЗАЙНЯТОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ..... 47

Смолинець І.Б., Гіряк К.М.ЕМОЦІЙНІ СТРЕСИ МЕНЕДЖЕРІВ В УПРАВЛІННІ:
АКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ..... 52**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Дехтяр Н.А., Бричко М.М., Зеленкевич Д.С.**МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИМИ РІВНЯННЯМИ КРИЗИ ДОВІРИ
ДО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ..... 58**Жердецька Л.В., Антонюк О.І.**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНСТРУМЕНТІВ
МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З КРЕДИТУВАННЯМ..... 67**Князєва Т.В., Кириченко О.О., Сиволап О.Ю.**ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ..... 75**Пахольчук В.В.**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЗАХОДІВ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБРОЙНИХ СИЛ..... 83**Смирнова Н.В.**ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСІВ
З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ В КОНТЕКСТІ
ЕВОЛЮЦІЇ СУСПІЛЬНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА..... 88

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Liba Natalia, Holovachko Vasyl**

LOCAL TAXES AND CHARGES AND THEIR ROLE IN THE FORMATION OF TAX RECEIPTS OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE.....94

Ясишена В.В., Пилявець В.М.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....100

МАРКЕТИНГ**Розумей С.Б., Юденко Г.Ю., Гончарова О.А.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГУ НА ВИРОБНИЧИХ ТА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....107

Сібрुक В.Л., Нікітчук А.Б.

УПРАВЛІННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИМ АПАРАТОМ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ НА ЗАСАДАХ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....117

Чуніхіна Т.С.

КОНКУРЕНТНЕ МАРКЕТИНГОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ У ДИНАМІЦІ ЗА 2017–2019 РОКИ.....125

Яшкіна О.І., Сіньковська В.М.

КАТЕГОРИЗАЦІЯ В2В-КЛІЄНТІВ ЯК БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ.....132

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ**ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Hrashchenko Iryna, Krasnyuk Maxim, Krasniuk Svitlana**

ITERATIVE METHODOLOGY OF BANKRUPTCY FORECAST OF LOGISTIC COMPANIES IN EMERGING MARKETS, TAKING INTO ACCOUNT GLOBAL/REGIONAL CRISIS.....138

Kozytskyi Valerii, Beregova Galyna, Pabyrivska Nelya

SYSTEM DYNAMIC NONLINEAR MODELING OF PRICE STABILITY.....148

Панченко К.С.

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИНКОВОГО РИЗИКУ НА МАКРОРІВНІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....154

Пілько А.Д., Крамар В.Р.

АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ СИСТЕМ ОДНОЧАСНИХ СТРУКТУРНИХ РІВНЯНЬ.....163

CONTENTS

**PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT
AND REGIONAL ECONOMY****Panasyuk Valentyna**RISKS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE REGION
DURING DEVELOPMENT AND FORMATION.....7**Perepeliukova Olena**RESEARCH OF THE COMPOSITIONAL POTENTIAL OF THE REGION
AND THEIR IMPACTS ON INTER REGIONAL COOPERATION.....12**Chizh Vera, Sakhno Tetiana**EXPERIENCE OF ATTRACTING INTERNATIONAL SUPPORT
TO THE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE.....18**ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT
AND ENVIRONMENT PROTECTION****Lazarieva Olena**

EFFICIENCY OF THE USE OF THE LAND.....27

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS****Bakulina Oksana, Lehan Iryna**ORGANIZATIONAL-LEGAL BASIS OF PUBLIC ADMINISTRATION
IN THE FIELD OF PROVIDING SOCIAL SECURITY OF UKRAINE.....34**Koriahina Tetiana, Cherba Vita, Taranenko Viktoriia**INFLUENCE OF POPULATION AGE
ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....40**Kukel Galina, Roleders Viktoriia, Semchuk Inna**

ESTIMATION OF EMPLOYMENT IN AGRICULTURE OF UKRAINE.....47

Smolynets Igor, Hirniak KaterynaMANAGEMENT EMOTIONAL STRESSES IN MANAGEMENT:
UPDATES AND RESEARCH.....52**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Dekhtiar Nadiia, Brychko Maryna, Zelenkevych Denys**

STRUCTURAL EQUATION MODELLING TRUST CRISIS IN THE FINANCIAL SECTOR.....58

Zherdetska Liliia, Antoniuk OlenaMETHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION
OF MACROPRODUCTION POLICY INSTRUMENTS.....67**Kniazieva Tetiana, Kyrychenko Olena, Syvolap Oleksandr**GLOBALIZATIONAL PROCESSES IN THE ECONOMY
AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT
OF THE BANKING ENVIRONMENT OF UKRAINE.....75**Pakholchuk Vadym**SYSTEM APPROACH IN THE ANALYSIS
OF FINANCIAL SUPPORT OF THE ARMED FORCES.....83**Smirnova Nadija**THEORETICAL ASPECT OF THE RELATIONSHIP OF FINANCE
WITH OTHER ECONOMIC CATEGORIES IN THE CONTEXT
OF EVOLUTION OF A PUBLIC METHOD OF PRODUCTION.....88

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**Liba Natalia, Holovachko Vasyl**

LOCAL TAXES AND CHARGES AND THEIR ROLE IN THE FORMATION OF TAX RECEIPTS OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE.....94

Yasyshena Valentina, Pyliavets Viktor

PRACTICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF THE INTANGIBLE ASSETS USE IN THE ACTIVITIES OF THE FOOD INDUSTRY COMPANIES.....100

MARKETING**Rozumei Svitlana, Yudenko Halyna, Honcharova Olha**

CURRENT TRENDS OF TRADE-MARKETING TOOLS THAT ARE USED BY MANUFACTURERS AND RETAIL.....107

Sibruk Viktor, Nikitchuk Hanna

MANAGING THE METHODOLOGICAL APPARATUS OF THE TERRITORY MARKETING ON THE BASIS OF FORESIGHT TECHNOLOGY IN CONDITION OF GLOBALIZATION PROCESSES.....117

Chunikhina Tetiana

COMPETITIVE MARKETING ENVIRONMENT IN THE DYNAMICS FOR 2017–2019.....125

Yashkina Oksana, Sinkovska Viktoriia

CATEGORIZATION B2B CLIENTS AS A BASIC TOOL FOR MANAGING LOYALTY.....132

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**Hrashchenko Iryna, Krasnyuk Maxim, Krasniuk Svitlana**

ITERATIVE METHODOLOGY OF BANKRUPTCY FORECAST OF LOGISTIC COMPANIES IN EMERGING MARKETS, TAKING INTO ACCOUNT GLOBAL/REGIONAL CRISIS.....138

Kozytskyi Valerii, Beregova Galyna, Pabyrivska Nelya

SYSTEM DYNAMIC NONLINEAR MODELING OF PRICE STABILITY.....148

Panchenko Kateryna

MACROVORY STRESS-TESTING OF MARKET RISKS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE.....154

Pilko Andriy, Kramar Vitalii

ANALYSIS AND PROGNOSING MONETARY POLICY PARAMETERS BASED ON SIMULTANEOUS STRUCTURAL EQUATION SYSTEMS.....163

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНА ЛЬНА ЕКОНОМІКА**

UDC 338.49

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-24>**Панасюк В.М.**доктор економічних наук, доцент, професор,
Тернопільський національний економічний університет**Panasyuk Valentyna**

Ternopil National Economic University

**РИЗИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ
ПІД ЧАС ЇЇ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ**
**RISKS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF THE REGION
DURING DEVELOPMENT AND FORMATION**

У статті на основі детального та ґрунтовного аналізу функціонування соціальної інфраструктури регіону систематизовано та викладено класифікацію системи ризиків у розвитку та становленні соціальної інфраструктури. Досліджено основні визначення поняття ризиків функціонування соціальної інфраструктури та запропоновано власну дефініцію даного поняття. Виявлено та розглянуто низку проблем, пов'язаних із необхідністю модернізації соціальної інфраструктури та ризиків, що стримують ефективний соціально-економічний розвиток як певного регіону, так і держави у цілому. Визначено, що для формування в регіоні затребуваної соціальної інфраструктури обов'язковими умовами є не тільки її відповідність установленим вимогам і затребуваність щодо послуг установ соціальної інфраструктури регіону, а й успішне функціонування соціальної сфери щодо умов регіональної економіки. Запропоновано шляхи, що дадуть змогу уникнути або мінімізувати деструктивні впливи ризиків на соціально-економічний розвиток регіону.

Ключові слова: ризики, система ризиків, соціальна інфраструктура, регіональна економіка, якість послуг, рівні ризиків, класифікація системи ризиків.

В статье на основе детального и обстоятельного анализа функционирования социальной инфраструктуры региона систематизирована и изложена классификация системы рисков в развитии и становлении социальной инфраструктуры. Исследованы основные определения понятия рисков функционирования социальной инфраструктуры и предложена собственная дефиниция данного понятия. Выявлен и рассмотрен ряд проблем, связанных с необходимостью модернизации социальной инфраструктуры и рисков, сдерживающих эффективное социально-экономическое развитие как определенного региона, так и государства в целом. Определено, что для формирования в регионе востребованной социальной инфраструктуры обязательным условием является не только ее востребованность по услугам учреждений социальной инфраструктуры региона, но и успешное функционирование социальной сферы в условиях региональной экономики. Предложены пути, позволяющие избежать или минимизировать деструктивные влияния рисков на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: риски, система рисков, социальная инфраструктура, региональная экономика, качество услуг, уровни рисков, классификация системы рисков.

The article, based on a detailed and thorough analysis of the functioning of the social infrastructure of the region, systematized and outlined the system of risk classification during the development of social infrastructure. Particularly emphasized that today, a large number of risks have accumulated in the social infrastructure of the region, hindering the effective development and other factors of development of the region's economy. A number of problems have been identified and addressed in connection with the need to modernize social infrastructure and the risks that hamper the effective socio-economic development of both the region and the state in general. A need for a fundamental study of the system of risks, their causes, as well as the development of effective forms and methods of their avoidance and overcoming in the process of modernization of the social infrastructure of the region is highlighted. It is noted that the lack of a scientific theory of risks creates a favorable ground not only for their emergence

but also for further deepening of destructive processes in the functioning of the social infrastructure of the regions. It is determined that the formation of the required social infrastructure in the region is a necessary condition not only for its compliance with the established requirements and demand for services of social infrastructure institutions of the region but also for the successful functioning of the social sphere in terms of the regional economy. A number of proposals have been made to avoid or minimize the destructive effects of these risks on the socio-economic development of both the region and the state as a whole. In particular, carrying out social reforms (further monetization of services, the introduction of the cumulative component in the labor pension system) are proposed to allow in the future (after retirement) to receive guaranteed actuarial income. Implementation of the latest technologies, such as the use of electronic cabinets and electronic signatures, Amazon Go, Smart Bus Stop, etc., in the areas of the social infrastructure of the regions, are listed as possible ways of the socio-economic development.

Key words: risks, system of risks, social infrastructure, regional economy, quality of services, levels of risks, system of risks classification.

Постановка проблеми. Період переходу України до цифрової економіки найбільш істотно позначається саме на соціальній інфраструктурі регіонів. Функціонування соціальної інфраструктури пов'язане із цілою низкою проблем, що можна ідентифікувати за допомогою виявлення ризиків модернізації соціальної інфраструктури в регіоні [1]. Слід зауважити, що сьогодні в соціальній інфраструктурі регіону накопичилася велика кількість ризиків, що гальмують ефективний розвиток, підготовку кадрів та інші чинники розвитку економіки регіону. Виникає необхідність фундаментального дослідження системи ризиків, причин їх виникнення, а також розроблення ефективних форм і методів їх уникнення та подолання у процесі модернізації соціальної інфраструктури регіону.

У теоретичному аспекті відсутнє загально визнане поняття «ризиків функціонування соціальної інфраструктури». Недостатньо досліджено проблему впливу ризиків соціальної інфраструктури на конкурентоспроможність системи освіти, охорони здоров'я, культури тощо. Малодослідженою є й класифікація внутрішніх і зовнішніх ризиків соціальної інфраструктури на рівні конкретних установ (навчальних закладів, закладів охорони здоров'я та культури). Ця проблема існує як на рівні регіонів, так і на державному рівні у цілому [2].

Викладене дає підстави стверджувати про наявність проблеми обґрунтування системи ризиків, їх видів і джерел формування. Звідси виникає необхідність поглибленого наукового пошуку, розвитку теорії та методології дослідження системи ризиків соціальної інфраструктури. Нерозвиненість теорії ризиків створює сприятливе підґрунтя не тільки для їх зародження, а й для подальшого поглиблення деструктивних процесів у функціонуванні соціальної інфраструктури регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження ризиків соціальної інфраструктури регіонів займалася низка

сучасних зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема В. Геєць, О. Васильєв, С. Бандур, Т. Заяць, О. Карлової, В. Куценко, Л. Ситар, Р. Скриньовський, А. Чухно та ін. Вивчення публікацій свідчить про те, що питання ризиків соціальної інфраструктури регіонів розглядалося поверхнево. Кількість публікацій, спрямованих на дослідження суті даної проблеми, є незначною, і практично в них відсутні дослідження, що стосуються класифікації системи ризиків у регіоні. Сьогодні економічний розвиток України вимагає перегляду та систематизації ризиків, пов'язаних із розвитком та становленням соціальної інфраструктури регіону.

Метою дослідження є визначення та класифікація системи ризиків функціонування соціальної інфраструктури регіону, а також розроблення механізму інформатизації соціальної інфраструктури регіону та заходів щодо мінімізації впливу ризиків на соціально-економічний розвиток регіону, оскільки для формування в регіоні затребуваної соціальної інфраструктури обов'язковими умовами є не тільки її відповідність установленим вимогам і затребуваність щодо послуг установ соціальної інфраструктури регіонів, а й успішне функціонування соціальної сфери щодо умов регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія ризиків як самостійна наукова дисципліна сформувалася в Україні порівняно недавно. Дана теорія формувалася переважно для сфери матеріального виробництва та фінансової системи [3]. Щодо соціальної сфери, то теорія ризиків не вивчалася науковцями.

Вирішення даної проблеми, на нашу думку, варто розпочати з розкриття поняття «ризиків функціонування соціальної інфраструктури». Відповідь на це питання потрібно шукати в еволюційному процесі відокремлення різних видів життєдіяльності суспільства. Поділ суспільної праці призвів до розділення життєдіяльності за різними видами і спеціалізаціями. Це, своєю чергою, викликало відокремлення різних

галузей у сфері матеріального і нематеріального виробництва (фінансова система, банківська система, торгівля, освіта та ін.).

Фундаментальною метою функціонування соціальної інфраструктури в регіоні з позицій розвитку його соціально-економічної системи є накопичення і збереження людського капіталу за допомогою розвиненої мережі установ соціальної інфраструктури та відповідність якісного надання послуг цими установами [4]. Сьогодні основним недоліком є те, що соціальна інфраструктура в деяких регіонах не розвинена. Установи соціальної інфраструктури в регіонах надають послуги низької якості, тому не можуть задовольнити потреби суспільства в певних регіонах щодо отримання якісної освіти, охорони здоров'я та системи культури.

Сучасний стан функціонування інфраструктури деяких регіонів свідчить про те, що соціальна інфраструктура знаходиться в глибокій системній кризі, що супроводжується деструктивними процесами (загальний дефіцит кадрів у регіонах, дефіцит висококваліфікованих кадрів, надлишкова чисельність фахівців за окремими напрямками підготовки та ін.). Можна стверджувати, що запізнення з модернізацією соціальної інфраструктури в деяких регіонах перешкоджає конкурентоспроможному зростанню економіки країни у цілому. Особливо яскраво це простежується в регіонах, які можна віднести до категорії «втрачають кадри» [5].

Сьогодні система соціальної інфраструктури схильна до різноманітних ризиків, причому на всіх її рівнях. По суті, система ризиків негативно впливає на всі процеси, пов'язані з наданням освітніх послуг, послуг охорони здоров'я, культури в регіоні та їх управлінням, починаючи з конкретного працівника і закінчуючи державними органами влади й управлінням.

Варто зауважити, що проблемам виникнення ризиків у всіх галузях економіки (у тому числі і соціальної інфраструктури) має бути приділено особливу увагу. Регіональна система підготовки кадрів не змогла в методологічному і теоретичному відношенні забезпечити розроблення теорії ризиків і прогнозування їхніх руйнівних наслідків на саму систему професійної освіти. Насправді сьогодні, як показує науковий аналіз, система ризиків соціальної інфраструктури в регіоні залишається «білою плямою» в економічній науці [6].

Очевидно, що кожному виду життєдіяльності властива своя система ризиків та їх класифікація виходячи зі специфіки та особливостей їх функціонування. Ризики можуть бути класифіковані за видами, а саме: галузеві, фінансові, економічні, банківські, освітні, ризики системи охорони здоров'я, культури і т.д. Із позицій

системного і суб'єктно-об'єктного підходів до суб'єктів зародження певних ризиків належать суб'єкти управління на макро- і мезорівні, на рівні муніципальних утворень і підприємств різних галузей [7].

Отже, під ризиками функціонування соціальної інфраструктури слід розуміти наслідки низької якості послуг, що надаються, й управлінської діяльності (бездіяльності) суб'єктів (органів), які здійснюють управління процесом і надання послуг освіти, охорони здоров'я та культури на макро- і мезорівні, на рівні муніципальних утворень і в установах соціальної інфраструктури. Виходячи із визначення ризиків функціонування соціальної інфраструктури, існують різні класифікації видів системи ризиків. В основі кожного із цих визначень лежать певні класифікаційні ознаки. Класифікацію системи ризиків залежно від рівня розташування суб'єктів джерел їх формування представлено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, наявність великої кількості багаторівневих ризиків свідчить про те, що соціальна інфраструктура (у тому числі система освіти та культури) знаходиться у глибокій системній кризі. Починаючи з 2020 р. процес реформування системи освіти, охорони здоров'я набуває нового формату, разом із тим переведення її управління на інші принципи створює напругу в суспільстві, оскільки нововведення лише починають працювати, а стара система не функціонувала на належному рівні вже багато років. Соціальна інфраструктура у цілому потребує негайного розроблення й упровадження антикризової програми. Така програма повинна стати пріоритетною, оскільки перехід на інноваційний шлях розвитку потребує швидкої підготовки конкурентоспроможних кадрів та широкого їх залучення в регіони.

Наявність системи ризиків, їх ґрунтовний аналіз викликають необхідність швидкої модернізації та цифровізації соціальної інфраструктури в регіоні. Оскільки функціонування соціальної інфраструктури здійснюється в умовах раціоналізації та інформатизації соціально-економічних процесів, то її розвиток і модернізація вважаються своєрідним компромісом між потребами населення певного регіону в послугах соціальної інфраструктури, можливостями цього регіону в її розвитку й особистими інтересами громадян [8]. У рамках реалізації механізму модернізації та цифровізації соціальної інфраструктури та з метою уникнення ризиків від її функціонування пропонуємо запровадити такі заходи, а саме:

1. Проведення соціальних реформ:

1) подальша монетизація послуг;

2) уведення накопичувальних компонентів у трудову пенсійну систему: накопичувальну виплату та накопичувальний внесок. Це дасть

**Класифікація системи ризиків у регіоні
залежно від рівня розташування суб'єктів джерел їх формування**

Рівні ризиків соціальної інфраструктури регіону	Види ризиків
<p>Ризики макрорівня – це зовнішні ризики по відношенню до соціальної інфраструктури, які багато в чому визначені макроекономічними і нормативно-правовими умовами.</p> <p>Це ризики, які переважно не залежать від діяльності установ соціальної інфраструктури регіону.</p>	<p>Екстенсивний розвиток системи освіти, охорони здоров'я, культури. Деформація систем освіти, охорони здоров'я, культури. Розбалансованість між попитом і пропозицією на трудові ресурси. Відсутність системного замовлення, адресної підготовки фахівців на державному, регіональному, муніципальному рівнях. Відсутність науково обґрунтованої програми модернізації системи освіти, охорони здоров'я, культури. Застаріла нормативно-правова база. Низька якість менеджменту. Недофінансування систем освіти, охорони здоров'я, культури. Низька заробітна плата персоналу установ освіти, охорони здоров'я, культури.</p>
<p>Ризики мезорівня по відношенню до макрорівня, внутрішньосуб'єктні ризики соціальної інфраструктури регіону. Вони зумовлені помилками і прорахунками суб'єктів макрорівня, а також недоліками у виконанні делегування повноважень Конституцією України суб'єктам України.</p>	<p align="center">В освіті:</p> <p>Збільшення числа вищих навчальних закладів за зниження якості наданих освітніх послуг. Диспропорції між вищою спеціальною і середньою професійною освітою. Низька ступінь професорсько-викладацького складу за недостатньої підготовки кадрів вищої кваліфікації. Відсутність системи, механізмів перепідготовки та атестації керівних кадрів у системі освіти. Проблеми з упровадженням освітніх стандартів в установах системи професійної освіти.</p> <p align="center">В охороні здоров'я:</p> <p>Відсутність матеріально-технічного оснащення, технологій для ефективного лікування захворювань. Відсутність кваліфікованого персоналу в системі охорони здоров'я. Низька оплата праці персоналу, відсутність диференційованого підходу до оплати праці медичних працівників. Низька частка фінансування з регіонального бюджету на охорону здоров'я (фінансування за залишковим принципом). Відсутність комплексного підходу до вирішення проблеми, недостатнє фінансове забезпечення, декларативність і суперечливість окремих норм. Корупція в медицині.</p> <p align="center">У культурі:</p> <p>Старіння кадрів, «кадровий голод» у системі культури. Низька оплата праці працівників сфери культури. Недостатнє фінансування даної сфери соціальної інфраструктури. Низький рівень менеджменту на регіональному рівні. Низький рівень соціально-культурного сервісу, розвитку туристських зон. Морально застаріла матеріально-технічна база закладів культури, устаткування й оснащення установ. Недостатнє культурне обслуговування малих сільських населених пунктів.</p>
<p>Ризики мікрорівня – це ризики зниження якості послуг, що надаються установами соціальної інфраструктури регіону.</p>	<p>Відсутність в установах соціальної інфраструктури, збалансованої кадрової політики. Дефіцит наукових кадрів у системі освіти та охорони здоров'я, у системі освіти – старіючий кадровий склад. Низька якість і професійна некомпетентність управлінського персоналу установ соціальної інфраструктури. Відсутність ефективної матеріальної і моральної системи стимулювання працівників установ соціальної інфраструктури. Неефективна система управління установами. Застаріла матеріально-технічна база, оснащення, відсутність сучасних технологій, інформатизації процесів. Недостатність і низький рівень якості послуг, що надаються установами соціальної інфраструктури.</p>

можливість у майбутньому після закінчення трудової діяльності отримувати гарантовані актуарні прибутки.

II. Упровадження новітніх технологій у галузях соціальних інфраструктур регіонів:

1) популяризація серед молоді мобільних додатків із технологією доповненої реальності (AR-kit) в туристично-реакційних сферах культури;

2) використання електронних кабінетів, електронних підписів у всіх сферах інфраструктури регіону;

3) інтегрування YClients – система впорядкування автоматизації клієнтської бази;

4) облаштування системою AmazonGO (мережа магазинів без кас);

5) відкриття Smart bus stop – обладнати зупинки міського транспорту сонячними панелями та електронним табло із розкладом руху міського транспорту.

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі проведеного дослідження сформо-

вано та викладено класифікацію системи ризиків соціальної інфраструктури в регіоні. Надано низку пропозицій щодо уникнення або мінімізації деструктивних впливів даних ризиків на соціально-економічний розвиток як певного регіону, так і держави у цілому.

Таким чином, виконане дослідження дає змогу вважати, що існує велика багатоаспектна проблема обґрунтування багаторівневої системи ризиків, їх видів і джерел формування. Виникає необхідність поглибленого наукового пошуку, розвитку теорії та методології дослідження системи ризиків соціальної інфраструктури. Відсутність чіткої теорії ризиків створює сприятливе підґрунтя не тільки для їх зародження, а й для подальшого поглиблення деструктивних процесів у функціонуванні соціальної інфраструктури регіонів.

Перспектива подальших досліджень у цьому напрямі полягає в обґрунтуванні методологічних підходів до оцінки розвитку соціальної інфраструктури в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Кальницька М.А. Теоретичні підходи до визначення соціальної сфери та особливості її функціонування в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 529–534.
2. Благоразумова О. Державне регулювання соціальної сфери в умовах циклічності економіки. *Схід*. 2011. Т. 2. С. 3-6.
3. Геєць В.М. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України. *Економіка України*. 2010. № 3. С. 4-2.
4. Ситар Л.Й., Скриньовський Р.М. Сучасний стан та проблеми розвитку соціальної сфери України. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&7=3954> (дата звернення: 13.01.2020).
5. Євсєєва О.О. Формування і розвиток соціальної інфраструктури муніципальних утворень. *Traektoria Nauki*. 2016. № 6(11). URL : <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/180/203> (дата звернення: 05.01.2020).
6. Пархоменко Н.Н., Панасюк В.М., Бакум І.В. Модернизация социальной инфраструктуры региона как условие его функционирования и развития. *Сборник научных статей VII международного форума молодых ученых*. Гомель : Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018. С. 114–118.
7. Дубницький В.І., Комірна В.В., Ганжела І.П. Стратегія розвитку соціальної інфраструктури регіону: модель, закономірності, аргументи, актуальність, результат. *Соціальна економіка*. 2016. № 1. С. 30–38.
8. Качала Т.М. Удосконалення програмно-цільових інструментів розвитку регіональних господарських систем. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 36. Ч. IV. С. 5–11.

References:

1. Kalnytska M.A. (2017) Teoretychni pidkhody do vyznachennia sotsialnoi sfery ta osoblyvosti yii funktsionuvannia v Ukraini [Theoretical approaches to the definition of social spheres and features of its functioning in Ukraine]. *Economy and society*, no. 10, pp. 529–534.
2. Blahorazumova O. (2011) Derzhavne rehuliuвання sotsialnoi sfery v umovakh tsyklichnosti ekonomiky [State regulation of the social sphere in the conditions cyclicity of the economy]. *East. Kyiv: Ukrainian Cultural Center*, no. 2, pp. 3-6.
3. Heiets V.M. (2010) Liberalno-demokratychni zasady: kurs na modernizatsiiu Ukrainy [Liberal Democratic Foundations: A Course for Modernization Of Ukraine]. *Ukraine economy*, no. 3, pp. 4–20.
4. Sytar L.Y., Skrynovskyi R.M. (2015) Suchasnyi stan ta problemy rozvytku sotsialnoi sfery Ukrainy [Current status and problems of development social sphere of Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Effective Economics] (electronic journal), no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&7=3954> (accessed 13 January 2020).

5. Yevsieieva O.O. (2016) Formuvannia i rozvytok sotsialnoi infrastruktury munitsypalnykh utvoren [Formation and development of social infrastructure Municipalities]. *Traektoriya Nauki* [The trajectory of science] (international electronic journal), no. 6 (11). Available at: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/180/203> (accessed 05 January 2020).
6. Parkhomenko N.N., Panasiuk V.M., Bakum Y.V. (2018) Modernyzatsiia sotsialnoi ynfrastruktury rehiona kak uslovye eho funktsyonyrovaniia y razvytiia [Modernization of the social of Infrastructure of the Region as a Condition for its Functioning and Development]. *Proceeding of the VII mizhnarodnyi forum molodykh vchenykh*, Homel: Bilorusskyi torhovo-ekonomychnyi universytet kharchovoi promyslovosti, pp. 114–118.
7. Dubnytskyi V.I., Komirna V.V., Hanzhela I.P. (2016) Stratehiia rozvytku sotsialnoi infrastruktury rehionu: model, zakonmirnosti, arhumenty, aktualnist, rezultat [Development strategy social infrastructure of the region: model, patterns, arguments, relevance, result]. *Social Economy*, no. 1, pp. 30–38.
8. Kachala T.M. (2014) Udoskonalennia prohramno-tsilovykh instrumentiv rozvytku rehionalnykh hospodarskykh system [Improvement of target software development of regional economic systems]. *Zb. nauk. prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. Cherkasy: ChDTU, Vol. 36, Part. IV, pp. 5–11.*

УДК 332.31

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-25>

Перепелюкова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Perepeliukova Olena

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

RESEARCH OF THE COMPOSITIONAL POTENTIAL OF THE REGION AND THEIR IMPACTS ON INTER REGIONAL COOPERATION

У статті визначено особливості структури потенціалу регіону. Виокремлено виробничий, економічний та технічний потенціалу територій для цілей оцінки його розвитку. Встановлено, що такий поділ дозволяє більш ефективно застосовувати методичне забезпечення оцінки регіонального розвитку, що дозволяє виокремити сильні та слабкі сторони в розвитку регіонів. В статті обґрунтовано, що для визначення потенціалу регіону доцільним є аналіз всіх об'єктів території (підприємства, населення, інфраструктура, ресурсо-сировинний стан та інше). Обґрунтовано, що регіон має особливості структури носія, які потребують окремого врахування. Визначено, що в сучасних умовах у більшості випадків аналізують різноманітні види потенціалу, проте, не пов'язують їх виділення з суб'єктом оцінки та його інтересами. Встановлено, що основною метою діагностики та оцінки потенціалу регіону для такого суб'єкта, як держава, може бути формування індивідуальної програми її розвитку з врахуванням усіх переваг та проблем. Доведено, що суб'єкти господарювання слід розглядати як складові елементи території, потенціал яких може визначатись державою, власником, конкурентами, постачальниками, покупцями та іншими суб'єктами й реалізуватись власним коштом, за позицію, коштом інвестора або за рахунок державного чи місцевого бюджету.

Ключові слова: регіон, оцінка, потенціал, держава, підприємство, співробітництво.

В статье определены особенности структуры потенциала региона. Выделены производственный, экономический и технический потенциалы территорий для целей оценки его развития. Установлено,

что такое разделение позволяет более эффективно применять методическое обеспечение оценки регионального развития, позволяет выделить сильные и слабые стороны в развитии регионов. В статье обосновано, что для определения потенциала региона целесообразно анализ всех объектов территории (предприятия, население, инфраструктура, ресурсно-сырьевое состояние и прочее). Обосновано, что регион имеет свои особенности структуры носителя, которые требуют отдельного учета. Определено, что в современных условиях в большинстве случаев анализируют различные виды потенциала, однако, не связывают их выделения из субъектом оценки и интересами. Установлено, что основной целью диагностики и оценки потенциала региона для такого субъекта, как государство, может быть формирование индивидуальной программы ее развития с учетом всех преимуществ и проблем. Доказано, что субъекты хозяйствования следует рассматривать как составляющие элементы территории, потенциал которых может определяться государством, собственником, конкурентами, поставщиками, покупателями и другими субъектами и реализоваться за свой счет, по займу, за счет инвестора или за счет государственного или местного бюджета.

Ключевые слова: регион, оценка, потенциал, государство, предприятие, сотрудничество.

The article identifies features of the region's capacity structure. The industrial, economic and technical potential of the territories has been identified for the purpose of assessing its development. It is established that such division allows to apply more effectively the methodological support of the assessment of regional development, which allows to distinguish strengths and weaknesses in the development of regions. It is established that to determine the magnitude of the potential of an individual object is possible only if from an infinite number of properties, you can select a limited range of indicators that are important from the point of view of the subject interested in performing their diagnostics or evaluation for forming managerial influence. The article substantiates that in order to determine the potential of the region, it is advisable to analyze all the objects of the territory (enterprises, population, infrastructure, raw material resources, etc.). It is substantiated that the region has features of the carrier structure that need separate consideration. It is found that, in the current context, in most cases they analyze the various types of potential, but do not link them to the subject of evaluation and its interests. In order to determine the potential of the region from the point of view of the possibility of interregional cooperation, it is advisable to distinguish the following main actors whose interests require the diagnosis and assessment of the potential of individual objects and their groups in order to form managerial influence: society, state, territory, settlement, enterprises, legal entities and individuals. It is established that in modern conditions general indicators are calculated and traditional methods are applied, which can be partially used in forming the approach to diagnostics and evaluation of potential, although no separate methodology for determining the potential is currently created. It has been established that the main purpose of diagnosing and assessing the potential of a region for a subject such as the state may be to formulate an individual program for its development, taking into account all the advantages and problems. It is proved that business entities should be considered as constituents of the territory, the potential of which can be determined by the state, owner, competitors, suppliers, buyers and other entities and realized at their own expense, on loan, investor or at the expense of the state or local budget.

Key words: region, evaluation, potential, state, enterprise, cooperation.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності регіону вимагає дослідження складових ринкової економіки, одним з головних елементів якої є потенціал регіонів. Визначення сутності та змісту потенціалу регіону має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання, перспективи розвитку, що є необхідною умовою ефективного управління регіоном та сприяє забезпеченню ефективної міжрегіональної співпраці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями потенціалу різних рівнів знайшли широке висвітлення в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як Немчинов В.С. [1], Струмилін С.Г. [2], Федонін О.С., [3] Бачевський Б.Є. [4]. Проте недостатньої уваги знаходить питання комплексності потенціалу регіону, яке забезпечує збалансованість реалізації

окремих її складових. Крім цього, сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів до визначення складових потенціалу регіону. Визначення особливостей його використання у процесі міжрегіональної співпраці.

Метою роботи є дослідження складових потенціалу регіону та їх вплив на міжрегіональне співробітництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства не можна визначити без врахування потенціалу території, потенціал території можна визначити лише з врахуванням потенціалу усіх її складових елементів (земля, населення, підприємства, інфраструктура) для усіх матеріальних або нематеріальних, штучних або природних об'єктів та інтересів суб'єкта, на які цей потенціал впливає. Тому говорячи про потенціал регіону, не можливо не розглядати потенціал підприємства, населення, ресурсо-

сировинних зав'язків та інше. Загальний потенціал регіону являє собою сукупність властивостей, кількість яких обмежується лише рівнем наших знань відносно таких категорій, як час, простір, побудова речовини. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що впевнено визначити величину потенціалу окремого об'єкту можна лише у тому разі, якщо із нескінченної кількості властивостей (як загального потенціалу об'єкта) виділити обмежене коло показників, які є важливими з точки зору суб'єкта, зацікавленого у виконанні їх діагностики або оцінки з метою формування управлінського впливу. Таким чином, перелік властивостей, які будуть визначатись у ході розрахунку показника «потенціал об'єкту», залежатиме від інтересів суб'єкта діагностики і оцінки та цілей, з якими це визначення виконується, у тому числі для формування управлінського впливу. Кількість суб'єктів визначення потенціалу об'єкта визначається переліком зацікавлених осіб (їх сукупностей), на інтереси яких можуть вплинути внутрішні властивості об'єкта у процесі його функціонування, або розповсюдження інформації про існування даного об'єкта та його потенціалу. Для визначення потенціалу регіону з точки зору можливості міжрегіональної співпраці доцільно виокремити наступні основні суб'єкти, інтереси яких потребують діагностики та оцінки потенціалу окремих об'єктів та їх угруповань з метою формування управлінського впливу:

- суспільство, яке визначає глобальні загрози та позитивні шляхи розвитку окремих об'єктів, угруповань, явищ (як от глобальне потепління, міжнародний тероризм, пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки) через міжнародні суспільні та наукові установи;

- держава у ході планування розвитку національної економіки, покращення використання потенціалу внутрішніх територій (адміністративних одиниць, окремих регіонів, економічних районів [5], особливих зон) через центральні органи влади країни;

- територія, яка у складі території держави має певний рівень самостійності у вирішенні питань використання та розвитку свого потенціалу за посередництвом територіальних органів самоврядування;

- населений пункт, як складовий елемент території, за посередництвом органів самоврядування;

- підприємства та інші суб'єкти господарювання як складові елементи території, через власника, за участю конкурентів та держави;

- суб'єкти наукової діяльності (НДІ, окремі дослідники), які виступають у ролі незалежних закладів оцінки та діагностики окремих об'єктів;

- окремі юридичні та фізичні особи, інтереси яких потребують визначення позитивних та негативних сторін потенціалу об'єкта, включаючи перспективи розвитку інфраструктури території при виборі місця постійного проживання або розгортання бізнесу, потенціал стійкості підприємства в умовах розвитку кризових явищ при виборі місця роботи або партнера у ході реалізації господарчої діяльності.

Як впливає з наведеного переліку, суб'єкти оцінки та діагностики безпосередньо або через професійні установи оцінки визначають окремі економічні показники поточної діяльності об'єкта, його вартість [6], окремі властивості, умови використання, можливості формування управлінського впливу. При цьому розраховуються загальні показники та застосовуються традиційні методики, які частково можуть бути використані при формуванні підходу до діагностики та оцінки потенціалу, хоча окремої методики визначення саме потенціалу на цей час не створено. Регіон має особливості структури носія, які потребують окремого врахування. Звичайно система «об'єкт» та «суб'єкт» розглядається з точки зору теорії управління матеріальними об'єктами, але взаємозв'язки об'єкта та суб'єкта у теорії оцінки та діагностики потенціалу регіону та його складових повинні визначатись за іншими принципами [7], оскільки суб'єкт діагностики та оцінки потенціалу не завжди є також суб'єктом управління підприємством або його потенціалом. Об'єкт та суб'єкт завжди зв'язані у певній системі відносин і не існують окремо. У системі діагностики, оцінки, управління потенціалом основними об'єктами є територія та її центральний елемент – підприємство. При визначенні потенціалу територіального утворення, як і у системі оцінки вартості або системі управління будь-яким об'єктом, слід визначити:

- характер та напрямки зв'язків між об'єктом та суб'єктом в системі діагностики, оцінки та управління потенціалом. Характер зв'язків може бути позитивним або негативним, залежно від того, загрожує чи сприяє інтересам суб'єкта потенціал об'єкта. Напрямки зв'язків можуть відображати інтереси інших зацікавлених сторін;

- інтенсивність зв'язків відображує рівень зацікавленості сторін, які представляють об'єкт та суб'єкт у процесі їх діагностики, оцінки (для купівлі-продажу), прийняття управлінських рішень та виконання управлінського впливу;

- рівень впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на саму систему визначення потенціалу значною мірою формує результат. Діагностика залежить від якості внутрішньої інформації, а вартісна оцінка потенціалу для визначення ціни об'єкту звичайно виконується під впливом

кон'юнктури ринку. Сучасне використання категорії «потенціал» в плануванні економічного розвитку об'єктів на цей час обмежується посиланням на окремі види потенціалу у законодавчих актах з питань регіонального розвитку. Існуюча теоретична база не надає достатнього обґрунтування для створення потрібного методичного забезпечення. Відсутня повна класифікація не тільки можливих об'єктів визначення потенціалу, але й класифікація суб'єктів діагностики та оцінки даного показника, не досліджені зв'язки у системі «суб'єкт-об'єкт діагностики та оцінки потенціалу» не кажучи про управління. Тому для більш повного аналізу з урахуванням цілей, для яких робиться аналіз, доцільно використовувати для оцінки потенціал за його внутрішньою структурою (існуючий, реалізований, потенціал розвитку тощо) та за видами (технічний, виробничий, економічний). Така класифікація дозволить більш ефективно провадити оцінку потенціалу регіону, та дасть змогу виокремити сильні та слабкі сторони кожного регіону, що сприятиме розробці необхідних заходів щодо розвитку міжрегіонального співробітництва. В деяких випадках напрями визначення потенціалу об'єкта відображують інтереси суб'єкта. Так, наприклад, якщо держава виступає як суб'єкт (власник державного підприємства), то для оцінки буде важливим економічний або виробничий потенціал об'єкта. Проте з іншого боку, держава як суб'єкт зовнішній відносно підприємства, більш цікавим є оцінка податкового потенціалу, експортного, виробничого. Більшість дослідників аналізують різноманітні види потенціалу, проте, не пов'язують їх виділення з суб'єктом оцінки та його інтересами. Для визначення потенціалу міжрегіонального співробітництва такий поділ є доцільним, оскільки одні регіони можуть у відносинах виступати як об'єктом, а в іншому випадку як суб'єктом відносин. Від цього буде залежати оцінка його потенціалів. Діагностика та оцінка визначає важливі властивості, без врахування яких управлінський вплив є неефективним.

Оскільки властивості, як розглянуто вище, відрізняються: у залежності від корисності або небезпечності для оцінювача (у кожному випадку до уваги приймаються лише ті властивості, які цікавлять суб'єкт оцінки); рівня втілення (існуючи, прогнозовані, гіпотетичні); рівня використання (реалізовані та нереалізовані) і доцільності створення властивостей, які не використовуються взагалі або використовуються частково (резерв та надлишок), необхідно створити класифікацію суб'єктів діагностики та оцінки об'єктів в процесі реалізації господарчої діяльності (як підприємства або бізнесу).

Таким чином, держава на цей час не виконує діагностику та оцінку потенціалу регіону, хоча певні кроки до оцінки товарних та грошових потоків (які можуть бути використані при визначенні його потенціалу) планувались, а якість інформації не забезпечує достовірність планових розрахунків при розробці регіональних програм, незважаючи на заходи вдосконалення системи національних рахунків. Основною метою діагностики та оцінки потенціалу регіону для такого суб'єкта, як держава, може бути формування індивідуальної програми її розвитку з врахуванням усіх переваг та проблем. Подібні програми держава, згідно Закону «Про стимулювання розвитку регіонів» [8], з 2005 року намагається створити для покращення використання потенціалу регіону на основі укладання Угод між органами центральної виконавчої влади та територією, яку представляють місцеві органи влади за її адміністративним поділенням, органи самоврядування, представники громадськості та науки.

Законодавство регламентує поточні процеси управління територіями, не торкаючись питань визначення їх потенціалу, відносин у системі «об'єкт-суб'єкт» визначення потенціалу, складу учасників вказаного процесу, хоча планування, управління, моніторинг результатів впровадження державної регіональної політики повинні базуватися на системі показників, поєднаних досконалою методикою визначення (у тому числі й методикою визначення потенціалу території, якщо він вже згадується у офіційних документах). Слід додати, що система «об'єкт-суб'єкт» визначення потенціалу має таку ж кількість об'єктів, як і система «об'єкт-суб'єкт» управління територіями, але суб'єктів визначення їх потенціалу значно більше, оскільки таке визначення може виконувати будь-який зацікавлений у цьому суб'єкт, навіть якщо він не має відношення до процесів управління, наприклад, пересічна особа при виборі житла.

Окрема територія у складі території держави має певний рівень самостійності у вирішенні питань використання та розвитку свого потенціалу, але визначення показників (хоча і за участю представників території) відбуватиметься у межах загальної державної стратегії регіонального розвитку, від якої у значному ступеню залежатиме важлива фінансова складова [9], яка на цей час формується за рахунок Фонду регіонального розвитку та місцевого бюджету та реалізується за посередництвом територіальних органів самоврядування.

Загальний аналіз законодавства показує, що регулювання державної регіональної політики реалізується виключно на рівні «регіону».

Розробка програми використання та розвитку потенціалу регіону. У сучасних умовах необхідне створення відповідних координаційних центрів незалежно від керівництва адміністративних територіальних одиниць, що дозволить реалізувати основну мету визначення потенціалу на рівні регіону – виконати раціональний розподіл Фонду регіонального розвитку відповідно до програми. Створення Агенції регіонального розвитку може бути доцільним, якщо вона представлятиме інтереси саме тих «мікро» та «макро» територій, особливості яких вона повинна вивчати, аналізувати, кваліфікувати, незалежно від адміністративного поділення. Розміщатися Агенція повинна за принципом «центральної точки території регіону», незалежно від розміщення адміністративних центрів, що Проектом не передбачається.

Національний фонд регіонального розвитку, який є складовою частиною спеціального фонду Державного бюджету України, формується за рахунок: п'яти відсотків від податку на прибуток підприємств за винятком підприємств комунальної власності; коштів, що надійшли у рамках міжнародної допомоги та інших договорів; благодійних внесків та добровільних пожертвувань фізичних та юридичних осіб, міжнародних фондів та інших. Управління Національним фондом регіонального розвитку за Проектом здійснює Бюро з управління Національним фондом регіонального розвитку, яке є розпорядником бюджетних коштів нижчого рівня, що означає чергове розширення апарату управління, оскільки Проектом не передбачено перерозподілу обов'язків між адміністративними територіальними органами та знов створеними структурами [10]. Договірні засади, передбачають взаємну відповідальність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації у регіоні спільних заходів Державної стратегії регіонального розвитку.

На практиці законодавство не вміщує жодних санкцій за порушення угод, тому їх укладання йде не за графіком, порушення термінів та обсягів виконання робіт не оцінюються з визначенням причин, у чому виражається «взаємна відповідальність центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування» невідомо.

Постановою Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 751 затверджено порядок та процедуру підготовки, укладання та виконання

Угоди, її типову форму тощо. Проте на сьогодні такі угоди укладено лише з Донецькою та Львівською областями.

Окремий населений пункт, як складовий елемент території, потенціал якого реалізується коштом місцевого бюджету, а окремі програми за рахунок місцевих цільових зборів, може визначати потенціал території та її складових за посередництвом органів самоврядування та приймати участь у визначенні потенціалу навколишньої території, але на практиці цього не відбувається.

Потенціал населеного пункту залежить, головним чином, від рівня реалізації потенціалу промислових та сільськогосподарських об'єктів, розташованих у його межах. Потенціал навколишньої території аналізується найчастіше з точки зору міграційного обміну трудовими ресурсами та товарного обміну між промисловим та аграрним секторами. Повноваження місцевих органів влади та органів самоврядування у цій роботі не аналізуються, оскільки за останні роки не зазнали великих змін у механізмі державного управління. Основною метою визначення потенціалу населеного пункту (яке на цей час не виконується) повинно було б бути вдосконалення планування участі підприємств населеного пункту у ході реалізації програми регіонального розвитку та формування зайнятості населення міста.

Висновки. Таким чином, суб'єкти господарювання слід розглядати як складові елементи території, потенціал яких може визначатись державою, власником, конкурентами, поставальниками, покупцями та іншими суб'єктами й реалізуватись власним коштом, за позицію, коштом інвестора або за рахунок державного чи місцевого бюджету.

З точки зору територіального розвитку потенціал підприємства необхідно визначати з метою планування його участі у ході реалізації програми регіонального розвитку, для підприємства ця мета пов'язана з отриманням максимального прибутку. Таким чином, для оцінки потенціалу регіону доцільним є виокремлення видів потенціалу, оскільки в залежності від цілей оцінки структурні елементи потенціалу мають різний ваговий внесок. Таке виділення частин потенціалу дозволить більш ефективно аналізувати існуючі можливості та загрози для реалізації цього потенціалу в контексті співробітництва регіонів та запровадження державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели. Избр. Произв.: 6 т. Москва, 1967. 207 с.
2. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния. *Вопросы статистики*. 1954. №5. С. 12–28.

3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2006. 315 с.
4. Бачевський Б., Перепелюкова О. Механізм реалізації потенціалу підприємства. «Прометей» *Регіональний збірник наукових праць з економіки*. 2007. №2(23). С. 262–265.
5. Шульц С.Л., Вовканич С.І., Писаренко С.М., Максимчук С.М. Регіональна структурна політика: сучасні тенденції та нові виклики : монографія. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2016. 328 с.
6. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства. Київ : КНЕУ, 2002. 272 с.
7. Бачевський Б.Є., Заблodsька І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
8. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів. Верховна Рада України. № 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (дата звернення: 23.01.2020).
9. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. С. 123–131.
10. Тугай Л.В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 245–249.

References:

1. Nemchinov V.S. (1967). *Economiko-matematicheskie metodi i modeli* [Economic and mathematical methods and models]. Moscow, 207 p.
2. Strumilin S.G. (1954). K voprosu ob izmenenii narodnogo blagosostoyniya [On the question of change in national welfare]. *Questions of statistics*. No. 5, pp. 12–28.
3. Fedonin O.S., Repin I.M., Oleksik O.I. (2006). *Potencial pidpriemstva: formuvaniya i ocinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kiev. KNEU, 315 p.
4. Bachevsky B., Perepeliukova O. (2007). *Mehanizm realizacii potencialu pidpriemstva*. [The mechanism of realization of enterprise potential]. *Prometheus Regional collection of scientific papers on economics*. No. 2(23), pp. 262–265.
5. Shultz S.L., Vovkanych S.I., Pisarenko S.M., Maksymchuk S.M. (2016). *Redionalna strukturna politika: suchasni tendencii ta njvi vikliki* [Regional structural policy: current trends and new challenges]. State Institution «Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine». Lviv, 328 p.
6. Mendrul A.G. (2002). *Upravliniya vartisty pidpriemstva* [Management of enterprise value]. Kiev: KNEU, 272 p.
7. Bachevsky B.E., Zablodskaya I.V., Reshetnyak O.O. (2009). *Potencial i rozvitok pidpriemstva* [Potential and enterprise development]. Kiev: Center for Educational Literature, 400 p.
8. Law of Ukraine «On stimulating the development of regions». Verkhovna Rada of Ukraine. No. 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (accessed 23.01.2020).
9. Kuntsevich V.A. (2004). *Poniyatie finansovogo potencialu rozvitku pidpriemstva ta ego ocinka* [The concept of financial potential of enterprise development and its evaluation]. *Current problems of the economy*. No. 7, pp. 123–131.
10. Tugay L.V. (2007). *Economichna sutnist finansovogo potencialu region ta ego ocinka* [Economic nature of the financial potential of the region and its assessment]. *Regional economy*. No. 4, pp. 245–249.

Чиж В.І.доктор економічних наук, професор
кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету**Сахно Т.А.**аспірантка кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету**Chizh Vera**

Cherkasy State Technological University

Sakhno Tetiana

Cherkasy State Technological University

ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПІДТРИМКИ У РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ

EXPERIENCE OF ATTRACTING INTERNATIONAL SUPPORT TO THE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

У статті досліджено досвід залучення міжнародної підтримки у розвиток територіальних громад України. Метою роботи є визначення сутності та дослідження форм міжнародної допомоги у розвиток об'єднаних територіальних громад держави. Наведено перелік проєктів та програм, етапи дії міжнародної підтримки децентралізації в Україні. Окреслено місію та завдання міжнародної донорської спільноти. На прикладі Програми «U-LEAD з Європою» визначено завдання надання допомоги та її основні цілі. Описано етапи, проведено порівняльний аналіз та динаміку впровадження підтримки у межах регіонів України. З'ясовано, що співпраця з міжнародними партнерами координує органи місцевого самоврядування до цілеспрямованих дій у напрямі досягнення соціально-економічної спроможності територіальних громад, чим забезпечує регіональний та національний розвиток держави.

Ключові слова: міжнародна донорська спільнота, країни-донори, міжнародна підтримка, програми, проєкти, соціально-економічний розвиток, об'єднана територіальна громада.

В статье исследован опыт привлечения международной поддержки в развитие территориальных общин Украины. Целью работы является определение сущности и исследование форм международной помощи в развитии объединенных территориальных общин государства. Приведен перечень проєктов и программ, а также этапы действия международной поддержки децентрализации в Украине. Определены миссия и задачи международного донорского сообщества. На примере программы «U-LEAD с Европой» определены задания оказания помощи и ее основные цели. Описаны этапы, проведен сравнительный анализ и приведена динамика внедрения поддержки в рамках регионов Украины. Выяснено, что сотрудничество с международными партнерами координирует органы местного самоуправления к целенаправленным действиям для достижения социально-экономической способности территориальных общин и способности обеспечить региональное и национальное развитие государства.

Ключевые слова: международное донорское сообщество, страны-доноры, международная поддержка, программы, проєкты, социально-экономическое развитие, объединенная территориальная община.

Sustainable regional development, as well as raising the standard of living for the population, demands financial and resource support of the territory. Limited budget resources require attracting additional resources for local development. The experience of the developed countries proves that the project activities of local self-government in searching extra-budgetary financial income through cooperation with international funds, programs and grant, can be successful. Project technologies stimulate the activity of local self-government bodies and territorial communities and accelerate the processes

of solving topical problems of territorial development. A characteristic feature of local and regional development is providing for development of the local government. Therefore, this article explores the experience of attracting international support for the development of territorial communities of Ukraine. The main aim of this investigation is to define the essence and examine the forms of international assistance available to the united territorial communities of the country. This study also outlines the mission and objectives of the programs and projects involved. The author suggests considering the ways of incorporating the support, received from the international donor countries, into the regional dimension of the country. The projects and programs, as well stages of international support for decentralization in Ukraine are accounted. Using the experience of the U-LEAD with Europe Program as an example, which is the largest in funding, the study identifies the purpose of the aid, provided by the program, and its main objectives. The paper reviews the stages and the dynamics of implementing the support within the regions of Ukraine in the comparative aspect. One of the findings about cooperation with international partners proves that its essence is related to obtaining resource, expert and technical types of support. Such cooperation facilitates acquisition of skills and knowledge, which help to coordinate local self-government bodies and their activities towards achieving the socio-economic development of territorial communities, which, in its turn, contributes to the regional and national development of the country.

Key words: international donor community, donor countries, international support, programs, projects, socio-economic development, united territorial community.

Постановка проблеми. Сталий розвиток регіонів, зростання економіки, відбудову підприємств виробничої галузі, потужне використання потенціалу території та підвищення рівня життя населення має забезпечити децентралізація влади, що є однією з головних реформ України та має свій початок із 2014 р. із затвердження «Концепції реформи місцевого самоврядування і територіальної організації влади». Для забезпечення успішності реформи державною владою прийнято низку законів із реформування місцевого самоврядування, що привернуло увагу міжнародної донорської спільноти. Наявні бюджетні кошти не задовольняють потребу у фінансовому та ресурсному забезпеченні соціальної та виробничої сфер, що вимагає від органів місцевого самоврядування пошуку додаткових джерел забезпечення місцевого розвитку.

Досвід розвинених країн доводить успішність проєктної діяльності місцевого самоврядування пошуком позабюджетних фінансових надходжень через співпрацю з міжнародними фондами, програмами, грантами. Проєктні технології стимулюють активність органів місцевого самоврядування і територіальних громад та пришвидшують процеси розв'язання актуальних проблем розвитку території.

Цінність міжнародної допомоги полягає у придбанні знань та навичок у певних напрямках діяльності, особливо у сфері економіки та управління. Можливість удалого поєднання спонсорської фінансової (ресурсної), експертної та технічної підтримки з боку донорів іноземних країн-партнерів сприяє пошуку та координації шляхів діяльності органів місцевого самоврядування до сталого розвитку регіону та держави через підвищення спроможності громад. Використання міжнародної підтримки відіграє важливу роль у формуванні базису для соціально-економічного розвитку територій,

що зумовлює актуальність проблематики статті та подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років предметом підвищеної уваги наукової спільноти є особливості реформування місцевого самоврядування. Зокрема, міжнародний досвід та міжнародна допомога є цінним інструментом у сприянні розвитку територіальних громад. Практичні аспекти міжнародної співпраці розглянуто в наукових роботах Н.О. Васильчук, О.В. Перепелюкова [1], В.Е. Пальчук [2], Л.Д. Полішкевич [3], Л.В. Уманець [4]. Теоретичні, практичні та методичні матеріали для сприяння розвитку співробітництва об'єднаних громад досліджено у колективній роботі «Співробітництво територіальних громад (міжмуниципальне співробітництво – ММС)» авторами О.С. Врублевським, Т.В. Журавель, Н.М. Осипенко, Д.Ю. Записним, Н.А. Костіною, В.В. Толковановим, М.М. Шкільняк, Н.В. Щербак [5]. Проте дослідження процесів використання міжнародної підтримки розвитку місцевого самоврядування в Україні майже відсутні, що зумовлює необхідність вивчення досвіду міжнародного партнерства з територіальними громадами.

Метою дослідження є визначення сутності та дослідження форм міжнародної підтримки розвитку територіальних громад в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформа децентралізації в Україні має активну підтримку країн-донорів, які надають допомогу для прискорення та зміцнення поточних процесів забезпечення місцевого економічного розвитку через суб'єкта суспільних відносин – об'єднану територіальну громаду (ОТГ). Заходи відбуваються шляхом упровадження програм та проєктів цільовим регіонам держави. Місія донорських країн полягає у підтримці місцевого самоврядування, створенні умов для розвитку об'єднаних громад, що здатне стимулювати

місцеву економіку, поліпшити стратегічне планування, місцевий економічний розвиток, комунальні та адміністративні послуги, роботу органів місцевого самоврядування, бюджетування та управління фінансовими ресурсами, залучення громадян у розроблення проєктів, навчання молоді. Завданнями проєктів та програм міжнародної допомоги є:

- підтримка національного реформування з розбудови децентралізації та місцевого самоврядування;
- створення та підтримка комунікації реформ на досвіді європейських країн;
- упровадження ефективних моделей управління досвідом та знаннями;
- створення та підтримка координації діяльності у сфері фінансової децентралізації, децентралізації у сфері освіти, медицини;
- підтримка місцевого самоврядування, насамперед об'єднаних територіальних громад, шляхом експертних порад, консультацій, тренінгів стосовно питань місцевого розвитку;
- сприяння органів місцевого самоврядування їхньої діяльності, спрямованої на сталий розвиток громад;
- зміцнення принципів верховенства права, вдосконалення правового поля;
- підвищення прозорості, ефективності, підзвітності у наданні публічних послуг, галузях охорони здоров'я та освіти;
- зміцнення муніципального сектору, створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва;
- поліпшення якості послуг та доступ до них у районах;

– сприяння поліпшенню добробуту найбільш уразливих верств населення.

Міжнародна підтримка децентралізації в Україні налічує 29 програм та проєктів, в яких беруть участь понад 50 країн. Загальна сума допомоги становить: 13550470 швейцарських франків, 111800000 доларів США, 215800000 євро, 130510000 шведських крон, 38314098 канадських доларів (табл. 1) [6].

Серед усіх проєктів і програм найбільшою за обсягом фінансування є «Програма U-LEAD з Європою», яка охоплює 24 області держави та має 24 регіональні офіси за винятком тимчасово окупованої території Донецької, Луганської областей та Автономної Республіки Крим. За спільним фінансуванням Європейського Союзу та його країн-членів Данії, Естонії, Німеччини, Польщі та Швеції сума допомоги програми становить 102 млн. євро. Дана програма виконує в Україні проєкт на протязі 4,5 роки та діє з 01.01.2016 по 30.06.2020 [6].

Програма «U-LEAD з Європою» впроваджена в Україні у період адміністративно-територіальної реформи, основою якої є децентралізація, та має підтримати етапи соціально-економічного розвитку регіонів і зміцнення їхньої фінансової самостійності, що впливає на конкурентоспроможність держави загалом. Метою надання допомоги є сприяння розширенню можливостей та прав об'єднаних територіальних громад та громадян держави. Надає підтримку у напрямі децентралізації, планування, фінансів, комунікації, правових аспектів, муніципальних послуг.

Програма «U-LEAD з Європою» реагує на потреби громад та громадян, є прозорою та

Таблиця 1

Проєкти та програми міжнародної підтримки децентралізації в Україні

Назва проєкту/програми	Виконавець, країна-донор/асоціація	Сума допомоги	Дата початку	Дата завершення
1	2	3	4	5
Проєкт DESPRO	Швейцарія	9,3 млн. CHF	24.12.2007	24.06.2020
Проєкт «Розвиток громад» (Peace Corps)	США	5 млн. USD	01.04.2013	31.12.2022
Швейцарсько-український проєкт «Розвиток громадянських компетентностей в Україні» (DOCCU)	Швейцарія	-	01.09.2013	31.12.2018
Гендерно-орієнтоване бюджетування (GRB)	Швеція	70,5 млн. SEK	12.11.2013	31.12.2020
Проєкт «Гендерне бюджетування в Україні»	Швеція	-	01.01.2014	31.12.2021
Проєкт ПРООН "Сталий місцевий розвиток у сільських районах Чернівецької та Одеської областей"	ООН	29,9 млн. USD	01.04.2014	30.09.2019
Проєкт «Громадяни в дії» («Citizens in Action»)	США		11.07.2014	10.07.2019
Проєкт «Підтримка децентралізації в Україні» (SKL)	Швеція	31,8 млн. SEK	08.09.2014	31.12.2018
Місцеве самоврядування та верховенство права в Україні (FBA)	Швеція	28,3 млн. SEK	01.10.2014	31.12.2017

Кінець таблиці 1

1	2	3	4	5
Експертна підтримка врядування та економічного розвитку (EDGE)	Канада	18,8 млн. CAD	10.11.2014	31.07.2019
Партнерство для розвитку міст (ПРОМІС/PLEDDG)	Канада	19,5 млн. CAD	27.03.2015	30.06.2021
Електронне врядування задля підзвітності влади та участі громади (EGAP)	Швейцарія	4,3 млн. CHF	01.05.2015	31.03.2019
Проект «Зміцнення спроможності українських територіальних громад до прийняття внутрішньо переміщених осіб»	Німеччина	18 млн. EUR	01.08.2015	31.12.2019
Розроблення курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні (ПУЛЬС)	США	8,2 млн. USD	14.12.2015	13.12.2020
Програма U-LEAD	ЄС	102 млн. EUR	01.01.2016	30.06.2020
Проект «Розвиток соціальної інфраструктури у зв'язку зі збільшенням кількості внутрішньо переміщених осіб»	Німеччина	50,7 млн. EUR	01.02.2016	31.12.2019
Програма «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE)	США	50 млн. USD	08.06.2016	07.06.2021
Підтримка електронного урядування для децентралізації в Україні» (EGOV4UKRAINE)	ЄС	9,4 млн. EUR	01.11.2016	31.10.2020
Проект ПРООН «Громадянське суспільство задля розвитку демократії та прав людини в Україні»	Данія	4,3 млн. USD	01.04.2017	31.03.2022
Проект «Реформа управління на Сході України II»	Німеччина	3 млн. EUR	01.04.2017	31.03.2020
ЄС для підсилення державних фінансових систем місцевих урядів» LOGICA	ЄС	3,1 млн. EUR	01.11.2017	31.07.2020
Програма Ради Європи «Децентралізація і реформа місцевого самоврядування в Україні»	Рада Європи	1,9 млн. EUR	01.03.2018	30.06.2020
Програма Ради Європи «Сприяння розвитку місцевої демократії в Україні»	Рада Європи	1,5 млн. EUR	01.07.2018	21.02.2021
Проект ПРООН/ЄС «Ефективне управління і залучення громадян для поліпшення доступу до правосуддя, безпеки, охорони навколишнього середовища і соціальної згуртованості на Сході України»	Данія, Швеція, Швейцарія	14,4 млн. USD	01.09.2018	31.12.2021
Проект ОБСЄ «Підтримка належного врядування в місцевих громадах як складової реформи децентралізації»	Організація з безпеки та співробітництва в Європі	500 тис. EUR	01.09.2018	29.02.2020
Проект ПРООН/ЄС «Підтримка Євросоюзом сходу України – відновлення, зміцнення миру та урядування», Компонент II – місцеве самоврядування та реформа децентралізації влади»	Програма розвитку ООН/Європейський Союз	25 млн. EUR	01.11.2018	30.10.2021
Проект Ради Європи «Сприяння участі громадян у демократичному процесі прийняття рішень в Україні»	Рада Європи	600 тис. EUR	01.12.2018	30.08.2020
Проект ОБСЄ «Сприяння діалогу щодо реформ в Україні»	Організація з безпеки та співробітництва в Європі	100 тис. EUR	01.04.2019	31.12.2019
Проект «Децентралізація приносить прозорість та ефективність в освіті та медицині» (ДІЕМО)	Міжнародна організація Global Communities	-	01.09.2019	30.09.2020

Джерело: складено за даними [6]

підзвітною, вносить корективи у створення багаторівневої системи управління у регіонах України. На тлі реформи децентралізації влади та регіональної політики ключовими цілями проекту є:

1. Впровадити вертикальну і горизонтальну координацію розвитку спроможності управління всіх рівнів по території держави, посилити фінансову спроможність основних суб'єктів місцевого, регіонального та національного рівнів.

2. Розширити можливості і права об'єднаних територіальних громад у наданні високоякісних адміністративних послуг громадянам, поліпшити якість надання послуг через створення або модернізацію відповідних центрів надання адміністративних послуг та впровадити розроблення ІТ-рішень, які здатні забезпечити надання даних послуг [7].

Поточний статус формування об'єднаних громад (реформи децентралізації) є всеосяжним у межах держави. За 2014–2019 рр. сформовано 1029 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), із них 49 очікують рішення про призначення перших виборів. Кількість жителів, які проживають в ОТГ – 11,7 млн. осіб, або 33,3% від загальної чисельності населення України. У рейтингу областей із формування об'єднань лідируючими є Дніпропетровська (71), Житомирська (56), Запорізька (56), Черкаська (57) області. Найнижчі позиції займають Донецька (13), Закарпатська (16), Луганська (18) області. Кількість територіальних громад, які об'єдналися та приєдналися, становить 4698, а необ'єднаними залишаються 6263 громади. Але їх добровільне об'єднання триває до весни 2020 р. і має налічувати 1441 ОТГ, які об'єднують або приєднують 10075 громад за перспективними планами, затвердженими урядом [8]. Тому виникає необхідність пришвидшення процесу об'єднання громад.

Внески Програми «U-LEAD з Європою» з 2016 по 2019 р. зазначено у підтримці регіонального та місцевого розвитку через основних учасників у межах держави, а також починання розвитку новостворених ОТГ, а саме: розвиток спроможності громад, поліпшення надання адміністративних послуг, підтримка електронного урядування та секторальних реформ, комунікація реформ.

Створено групу експертів, які надають постійну підтримку ОТГ, органам місцевого самоврядування та державі для підвищення кваліфікації посадових осіб через тренінги, семінари, навчальні поїздки.

356 експертами регіональних офісів «U-LEAD з Європою» проведено близько 7 тис. заходів для більше ніж 170 тис. учасників. Відбулися навчальні зустрічі, основні та масштабніші з них: 60 семінарів для голів ОТГ – 1000 учас-

ників; для спеціалістів різних рівнів адміністрацій ОТГ – 4000 учасників; 33 навчальні поїздки до відповідних Центрів надання адміністративних послуг – 654 учасника. Було влаштовано проведення тренінгів із бюджетного планування, статистики, управління активами в яких брали участь понад 150 ОТГ. Тренінги відвідали 270 депутатів ОТГ [9].

У розвитку соціальних послуг підвищили свою спроможність та пройшли підготовку понад 90 ОТГ. Як результат, уведено в дію 30 нових соціальних послуг. 224 особи з 30 ОТГ добровільно пройшли навчання із цивільного захисту та стали акредитованими пожежниками. 30 ОТГ скористалися підтримкою поліпшення послуг у сфері сталої мобільності. 36 ОТГ підвищили обізнаність за допомогою спеціалізованої підготовки у напрямі поліпшення послуг з управління побутовими відходами. 12 ОТГ установили партнерські стосунки з країнами – членами з Євросоюзу. За допомогою програми відбувається підтримка 26 партнерств між сільськими та міськими громадами. Асоціація ОТГ та Асоціація міст України посилюють свою спроможність. Пройшли підготовку у напрямі енергетичного менеджменту з обладнаними програмними системами 30 ОТГ. 24 ОТГ вирішили приєднатися до Угоди мерів і розробити власні плани дій відносно стабільної енергетики. 30 ОТГ підготували концепції та плани дій з інтегрованого просторового розвитку. Було проведено шість партнерських зустрічей між ОТГ та бізнесом. Підтримку отримали чотири ініціативи державно-приватного партнерства. Також проведено заходи з підтримки громад із населенням різного етнічного складу [9].

Реформою децентралізації передбачено передачу на місцевий рівень повноважень у наданні якісних адміністративних послуг населенню. Центри надання адміністративних послуг (ЦНАП) наближають до послуг, чим сприяють реальній можливості підвищення рівня комфортного проживання на території для її мешканців. Пріоритетом створення ЦНАПів є якісне, доступне, швидке та згруповане (інтегроване) надання різнопланових послуг в одній структурі. Найпотужнішими джерелами фінансування є субвенція з державного бюджету на розвиток інфраструктури, Державний фонд регіонального розвитку та міжнародне співробітництво в рамках реалізації грантових програм з українськими територіальними громадами.

Програма «U-LEAD з Європою» є наймасштабнішим міжнародним технічним проектом в Україні, який надає фінансову та фахову допомогу у розбудові й облаштуванні інфраструктури центрів надання адміністративних послуг для жителів територіальних громад.

У рамках Програми заплановано поліпшити якість адміністративних послуг через створення та вдосконалення до 600 ЦНАП в ОТГ та малих містах держави [10].

Співпраця команди Програми «U-LEAD з Європою» міст та ОТГ відбувається на добровільних засадах шляхом подання заявки на участь із боку громади після оголошення конкурсу. Мотивація до участі в Програмі є власним бажанням громади незалежно від показників її спроможності. Потім здійснюється прозорий відбір громад-партнерів серед заявників. Наступним етапом є візит експертів до територіального об'єднання, аналіз спроможності громади та розроблення технічних завдань. Оголошується тендер для відбору виконавців. Подальша співпраця відбувається на підставі підписаних меморандумів на основі сформованих технічних завдань та декларацій про наміри. Програма «U-LEAD з Європою» забезпечує підтримку:

- на рівні окремо відібраної об'єднаної громади: матеріальну або фізичну (обладнання, програмне забезпечення, приміщення), інституційну (залучення, навчання та підвищення кваліфікації персоналу), спеціальну (встановлення електронної та мобільної системи управління);
- на національному рівні: методологічна підтримка створення центрів надання адміністративних послуг, консультації з правових та юридичних питань, навчання та обмін досвідом [10].

У рамках Програми створення та підтримка центрів надання адміністративних послуг відбуваються у регіональному вимірі України в два етапи:

- початкова фаза (2016–2018 рр.), спрямована на впровадження моделей ЦНАП у 26 громадах;
- фаза впровадження, спрямована на поширення підходів до надання послуг початкової фази у близько 600 ЦНАП та малих містах держави (2018–2020 рр.).

Для формування уявлень про ступінь впливу міжнародної донорської допомоги на процеси розбудови місцевого самоврядування в рамках Програми «U-LEAD з Європою» (2016–2020 рр.) у напрямі поліпшення якості надання адміністративних послуг для населення за регіонами України проаналізовано показники поетапного створення ЦНАПів у початковій фазі та фазі впровадження (табл. 2).

На початковій фазі у створенні та модернізації ЦНАП брали участь ОТГ із 14 регіонів України. Громади з 10 областей не подавали заявки на конкурс. ОТГ було надано інституційну, фізичну підтримку та спеціальні види допомоги (електронна система керування чергою, мобільний ЦНАП) у створенні та розбудові центрів, використано випробувальні методи та підходи до надання адміністративних послуг. За результатами від-

критого конкурсу було відібрано 26 ОТГ та створено 24 ЦНАПи. За наявності ЦНАПів збільшено кількість робочих місць на 178 одиниць. У двох громадах, які мали свої ЦНАПи, з'явилися мобільні та робочі місця у віддаленому доступі. У період 2016–2018 рр. найбільше ЦНАПів налічувалося у Хмельницькій області (6), по одному центру – у семи регіонах держави [11]. Відповідно, відбулося додаткове зростання робочих місць, що позитивно вплинуло на зайнятість населення, підвищило рівень обслуговування у наданні публічних послуг кваліфікованими кадрами та певною мірою збільшило податкові надходження до місцевих бюджетів.

Фаза впровадження характеризується проведенням чотирьох раундів через створення та підвищення рівня роботи ЦНАПів для жителів ОТГ. У першому та третьому раундах заявки на участь було подано з ОТГ 22-х областей держави за винятком Донецької та Луганської, а в другому та четвертому раундах – із 24 областей. За загальними результатами їх проведення найактивнішими ОТГ за кількістю поданих заявок у розрізі регіонів виявлено Донецький (61), Житомирський (52), Івано-Франківський (51), Київський (52). Найменше заявок подали ОТГ Донецького (18) та Луганського (6) регіонів [11]. Це пов'язано з тим, що на території даних областей зосереджено ОТГ у найменшій кількості порівняно з іншими регіонами держави, та їх участь відбулася тільки у другому та четвертому раундах.

Але за підсумковими результатами чотирьох раундів комісією програми було відібрано 909 ОТГ. На підставі аналізу їхньої спроможності розроблено технічні завдання для ЦНАПів у 464 ОТГ. П'ятіркою лідерів серед ОТГ областей, які отримали технічні завдання, є Волинська (27), Дніпропетровська (33), Запорізька (25), Черкаська (29), Чернівецька (27). Найменше технічних завдань для ЦНАПів в ОТГ зафіксовано у Донецькій (9), Кіровоградській (11), Одеській (10), Харківській (11) областях [11].

Відбір ОТГ, які є претендентами на участь у Програмі, відбувається шляхом прозорого відбору та відкритих для загального огляду обґрунтованих рішень, які публікують в електронній мережі. Здійснює відбір експертна комісія з представників Секретаріату Кабінету Міністрів України, Міністерства економічного розвитку, Міністерства розвитку громад та територій України.

ОТГ, які за результатами відбору стали учасниками Програми «U-LEAD з Європою», отримують різні види допомоги від партнера-донора, але мають виконувати зобов'язання відповідно до розроблених технічних завдань. До учасників є вимога у вигляді співфінансування та, за потреби, проведення співбудівництва або ремонту приміщень ЦНАПів власними коштами.

Таблиця 2

**Етапи створення та підтримки центрів надання адміністративних послуг
програмою «U-LEAD з Європою»**

Область	Початкова фаза (2016–2018 рр.)		Фаза впровадження (2018–2020 рр.)				
	Кількість ЦНАП	Кількість робочих місць у ЦНАП	Кількість ОТГ, які подали заявки на участь/отримали технічне завдання				
			Раунд 1	Раунд 2	Раунд 3	Раунд 4	Результати 1–4 раундів
Вінницька	2	10	17 / 9	4 / 1	16 / 7	9 / 4	46 / 21
Волинська	-	-	12 / 8	7 / 6	14 / 6	8 / 7	40 / 27
Дніпропетровська	-	-	15 / 7	13 / 8	22 / 11	11 / 7	61 / 33
Донецька	-	-	-	11 / 7	-	7 / 2	18 / 9
Житомирська	2	11	14 / 4	8 / 3	20 / 4	10 / 8	52 / 19
Закарпатська	1	8	5 / 2	6 / 4	10 / 5	8 / 7	29 / 18
Запорізька	1	12	15 / 9	8 / 4	14 / 7	5 / 5	42 / 25
Івано-Франківська	1	6	21 / 10	12 / 9	8 / 5	10 / 6	51 / 30
Київська	2	13	11 / 5	7 / 5	23 / 5	11 / 5	52 / 20
Кіровоградська	-	-	9 / 2	4 / 2	11 / 3	4 / 4	28 / 11
Луганська	-	-	-	5 / 3	-	1 / 1	6 / 4
Львівська	1	4	6 / 1	5 / 2	19 / 12	9 / 6	39 / 21
Миколаївська	-	-	13 / 5	5 / 3	7 / 6	4 / 2	29 / 16
Одеська	-	-	11 / 6	1 / 0	11 / 1	3 / 3	26 / 10
Полтавська	1	8	16 / 7	4 / 1	11 / 4	9 / 6	40 / 18
Рівненська	-	-	8 / 5	9 / 7	13 / 4	6 / 6	36 / 22
Сумська	2	19	10 / 5	3 / 3	13 / 6	8 / 4	34 / 18
Тернопільська	2	13	10 / 6	2 / 2	13 / 4	6 / 5	31 / 17
Харківська	-	-	4 / 2	3 / 1	27 / 7	2 / 1	36 / 11
Херсонська	1	5	8 / 4	6 / 5	16 / 8	9 / 6	39 / 23
Хмельницька	6	54	9 / 5	5 / 0	13 / 6	10 / 6	37 / 17
Черкаська	3	10	12 / 2	16 / 11	16 / 7	10 / 9	54 / 29
Чернівецька	-	-	12 / 5	7 / 6	16 / 7	10 / 9	45 / 27
Чернігівська	1	5	9 / 3	6 / 5	14 / 4	9 / 6	38 / 18
Всього	26	178	246 / 112	157/98	327 / 129	179 / 125	909 / 464

Джерело: складено за даними [11]

У разі невиконання умов або неспроможності громади реалізація проекту скасовується, але об'єднання має можливість повторної участі в наступному раунді.

На прикладі Програми «U-LEAD з Європою» досліджено роботу міжнародної організації у допомозі розвитку місцевого самоврядування України через реалізацію спільних проектів, спрямованих на розв'язання актуальних проблем територій, що підвищило активність ОТГ.

Висновки з проведеного дослідження. У зв'язку з недостатністю бюджетних коштів одним із найважливіших напрямів роботи органів місцевого самоврядування є пошук та налагодження альтернативних позабюджетних джерел фінансування шляхом співпраці з міжнародними донорськими організаціями. Грантові програми від країн-донорів діють у всіх регіонах України залежно від потреб терито-

рії. Участь у даних проектах передбачає пошук грантових конкурсів за напрямками розвитку, які актуальні для конкретної ОТГ.

Отже, основою співпраці міжнародних партнерів із громадами України у рамках програм та проектів є допомога у розбудові місцевого розвитку шляхом визначення цілей та завдань, плануванні, навчанні, спільних заходах для отримання швидких результатів. Слід зазначити, що фінансування з міжнародних фондів, грантів і програм є благодійною допомогою країн-донорів, які на відміну від позик не треба повертати. Підтримка базується на досвіді багатьох країн світу та спрямована на зростання місцевого економічного розвитку в конструктивній взаємодії з ОТГ через поліпшення місцевого врядування.

Таким чином, міжнародна донорська допомога сприяє підвищенню рівня самодостат-

ності, соціально-економічної спроможності територіальних громад, що позитивно впливає на розвиток регіону, забезпечує конкуренто-спроможність держави, розвиває міжнародне партнерство в межах держави та громадами України й інших держав.

Список використаних джерел:

1. Васильчук Н.О., Перепелюкова О.В. Сучасні тренди донорської допомоги в Україні в контексті розвитку об'єднаних територіальних громад. *Бізнес Інформ. Економіка. Регіональна економіка*. 2017. № 11. С. 107–111. URL : file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/binf_2017_11_18.pdf (дата звернення: 10.01.2020).
2. Пальчук В.Е. Децентралізація та розвиток міжнародного партнерства. Україна: *події, факти, коментарі*. 2019. № 13. С. 54–62. URL : http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4414:detsentralizatsiya-mizhnarodne-spivrobitnitstvo-yak-skladova-uspishnoji-reformi&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 10.01.2020).
3. Полішкевич Л.Д. Підтримка міжнародної спільноти як інноваційний інструмент взаємодії об'єднаних територіальних громад та громадськості у сфері надання адміністративних послуг. *Науково-практичне забезпечення розвитку та співробітництва об'єднаних територіальних громад* : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю, 30 жовтня – 30 листопада 2018 р. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. С. 212–215. URL : http://www.dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2018_10_30_materialy_mup.pdf (дата звернення: 10.01.2020).
4. Уманець Л.В. Міжнародні проекти як інструмент сприяння розвитку територіальних громад. *Облік і фінанси. Економіка та менеджмент*. 2018. № 3(81). С. 140–145. URL : file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/Oif_ar_k_2018_3_20.pdf (дата звернення: 10.01.2020).
5. Співробітництво територіальних громад (міжмуніципальне співробітництво – ММС) : навчально-практичний посібник / В.В. Толкованов та ін. ; за заг. ред. В.В. Толкованова, Т.В. Журавля. Київ, 2016. 154 с. URL : <https://www.ims-ukraine.org/sites/default/files/IMC.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).
6. Карта донорів децентралізації. Усі проекти. *Децентралізація. Міжнародна співпраця*. URL : <https://donors.decentralization.gov.ua/projects> (дата звернення: 10.01.2020).
7. Програма «U-LEAD». *Децентралізація. Міжнародна співпраця*. URL : <https://donors.decentralization.gov.ua/project/u-lead> (дата звернення: 10.01.2020).
8. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування на 10.01.2020. Київ, 2019. С. 3, 4, 6, 7. URL : <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (дата звернення: 13.01.2020).
9. Стислий звіт про досягнення U-LEAD у 2016–2019 роках. *Децентралізація. Міжнародна співпраця*. URL : https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/363/101019_U-LEAD_ukr.pdf (дата звернення: 13.01.2020).
10. Ілюстрований звіт фази впровадження напряму з покращення якості надання адмінпослуг, 2018–2019 рр. *Децентралізація. Міжнародна співпраця*. URL : https://tsnar.ulead.org.ua/wp-content/uploads/2019/04/U-LEAD_Visual-Report_UKR.pdf (дата звернення: 14.01.2020).
11. Профайли громад. «U-LEAD з Європою». *Децентралізація. Міжнародна співпраця*. URL : <https://tsnar.ulead.org.ua/hromadas/> (дата звернення: 20.01.2020).

References:

1. Vasylychuk N.O. Perepeliukova O.V. (2017) Suchasni trendy donorskoj dopomohy v ukraini v konteksti rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad [The Current Trends of the Donor Assistance in Ukraine in the Context of the Development of United Territorial Communities]. *Biznesinform. Ekonomika. Rehionalna ekonomika*. [Business inform. Economy. Regional economy] (electronic journal), no. 11., pp. 107–111. Available at: file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/binf_2017_11_18.pdf (accessed 10.01.2020).
2. Palchuk V.E. (2019) Detsentralizatsiia ta rozvytok mizhnarodnoho partnerstva [Decentralization and development of international partnership]. *Ukraina: podii, fakty, komentari* [Ukraine: events, facts, comments] (electronic journal), no. 13, pp. 54–62. Available at: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4414:detsentralizatsiya-mizhnarodne-spivrobitnitstvo-yak-skladova-uspishnoji-reformi&catid=8&Itemid=350 (accessed 10.01.2020).
3. Polishkevych L.D. (2018) Pidtrymka mizhnarodnoi spilnoty yak innovatsiinyi instrument vzaie-modii obiednanykh terytorialnykh hromad ta hromadskosti v sferi nadannia administratyvnykh posluh [Support of the international community as an innovative tool for interaction between the united territorial communities and the public in the sphere of administrative services]. Proceedings of the *Scientific and practical support of development and cooperation of the united territorial communities: materials of scientific and practical conference with international participation (Ukraine, Dnipro, October 30 – November 30, 2018)*, Dnipro: DRIDA NADU, pp. 212–215. Available at: http://www.dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2018_10_30_materialy_mup.pdf (accessed 10.01.2020).

4. Umanets L.V. (2018) Mizhnarodni proekty yak instrument spriannia rozvytku terytorialnykh hromad [International projects as a tool to promote the development of territorial communities]. *Oblik i finansy. Ekonomika ta menedzhment* [Accounting and finance. Economics and management] (electronic journal), no. 3(81), pp. 140–145. Available at: file:///C:/Users/Hi-Tech/Downloads/Oif_apk_2018_3_20.pdf (accessed 10.01.2020).
5. Tolkovanov V.V., Vrublevsky O.S., Zhuravel T.V., Osipenko N.M., Notebook D.Yu., Kostina N.A., Shkilnyak M.M., Shcherbak N.V. (2016) Spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad (Mizhmunitsypalne spivrobitnytstvo – MMS) [Cooperation of territorial communities (inter-municipal cooperation – MMC): Handbook for study and practice]. Kyiv. (in Ukrainian) Available at: <https://www.ims-ukraine.org/sites/default/files/IMC.pdf> (accessed 10.01.2020).
6. Decentralization. International cooperation (2019) *Karta Donoriv Detsentralizatsii. Usi Proekty*. [Decentralization donors map. All projects]. Kyiv. Available at: <https://donors.decentralization.gov.ua/projects> (accessed 10.01.2020).
7. Decentralization. International cooperation (2019) *Prohrama «U-LEAD»* [Program «U-LEAD»]. Kyiv. Available at: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/u-lead> (accessed 11.01.2020).
8. Decentralization (2020) *Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia na 10.01.2020 r.* [Monitoring decentralization of power and reforming local self-government on 10.01.2020]. Kyiv. p. 3, 4, 6, 7. Available at: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (accessed 01.13.2020).
9. Decentralization. International cooperation (2019) *Styslyi zvit pro dosiahnennia U-LEAD u 2016–2019 rokakh*. [Concise U-LEAD achievement report 2016–2019] Kyiv. Available at: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/363/101019_U-LEAD_eng.pdf (accessed 01.13.2020).
10. Decentralization. International cooperation (2019) *Illustrated report of the implementation phase of U-LEAD with Europe Program's direction on improving the quality of administrative services provision in 2018–2019* [Iliustrovanyi zvit fazy vprovadzhennia napriamu z pokrashchennia yakosti nadannia adminposluh 2018–2019 rr.] Kyiv. Available at: https://tsnap.ulead.org.ua/wp-content/uploads/2019/04/U-LEAD_Visual-Report_UKR.pdf (accessed 14.01.2020).
11. Decentralization. International cooperation (2019) *Profaily Hromad «U-LEAD z Yevropoiu»* [Communities' Profiles. "U-LEAD with Europe"]. Kyiv. Available at: <https://tsnap.ulead.org.ua/hromadas/> (accessed 01.20.2020).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3:633

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-27>**Лазарєва О.В.**

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Lazarieva Olena

Petro Mohyla Black Sea National University

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ

EFFICIENCE OF THE USE OF THE LAND

Сьогодні великого значення набуває правильне обґрунтування економічної ефективності використання землі – головного засобу виробництва в сільському господарстві. Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних засад оцінки ефективності використання землі. У статті досліджено чинники, що впливають на ефективність використання землі. Показано, що основними показниками ефективності використання землі є ті, що характеризують ступінь використання земельних угідь, рівень використання землі, посівні площі сільськогосподарських угідь, урожайність сільськогосподарських культур та їх валовий збір, виробництво продукції в розрахунку на одну особу. Вказано, що основними напрямками підвищення ефективності використання землі є здійснення системи заходів щодо підвищення родючості ґрунтів, міжгосподарське об'єднання землекористувачів, вдосконалення системи підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами, розроблення проектів організації території.

Ключові слова: ефективність використання землі, посівні площі, розораність території, склад і співвідношення земельних угідь, виробництво продукції, природно-економічні умови, інтенсифікація рослинництва, регіональні особливості.

Сегодня огромное значение приобретает правильное обоснование экономической эффективности использования земли – главного средства производства в сельском хозяйстве. Целью исследования является развитие теоретико-методологических основ оценки эффективности использования земли. В статье исследованы факторы, которые влияют на эффективность использования земли. Показано, что основными показателями эффективности использования земли являются те, которые характеризуют степень использования земельных угодий, уровень использования земли, посевные площади сельскохозяйственных угодий, урожайность сельскохозяйственных культур и их валовой сбор, производство продукции в расчете на одну особу. Указано, что основными направлениями повышения эффективности использования земли является осуществление системы мероприятий по поводу повышения плодородия почв, межхозяйственное объединение землепользователей, совершенствование системы повышения эффективности государственного управления земельными ресурсами, разработка проектов организации территории.

Ключевые слова: эффективность использования земли, посевные площади, состав и соотношение земельных угодий, использование продукции, природно-экономические условия, интенсификация растениеводства, региональные особенности.

Today a large value is acquired by the cored ground of economic efficiency of the use of the land – main mean of production in agriculture. Purpose of article is development of theoretical and methodological principles of estimation of efficiency of the use of land. Factors that influence on efficiency of the use of the land are investigational in the article. Certainly, that of methodological questions of the effective land there is a questions about indexes that characterize the degree of the use of the landed lands. It is said, that economic efficiency of the use of land shows up in a production of goods volume from unit of the landed area. It is said, that the basic indexes of efficiency of the use of land are indexes, that characterize the degree of the use of the landed lands, indexes of level of the use of land, sowing areas of agricultural lands, productivity of agricultural cultures and them gross collection, production of

goods in a calculation on one person. It is indicated that basic directions of increase of efficiency of the land are realizations of the system of measures in relation to the fertility-improving of soils; economic association of land-tenures; perfection of the system of increase of efficiency of state administration the landed resources, development of projects of organization of territory. It is marked that the increase of efficiency of the land is in agricultural production is assisted by intensification of plant-grower by means of the progressive systems of conduct of agricultural and technology of growing of agricultural cultures, rational organizations of territory of land-tenures, development of different types of ménage on the basis of leasing relations. These measures can be effectively inculcated on conditions of study or her quality, regional features of agricultural production, economic and legal terms of manage. Realization of the marked measures is basis of successful development of all industries of agricultural, increase of welfare of population and strengthening of economy.

Key words: efficiency of the use of land, sowing areas, thrown open of territory, compositions and correlation of the landed lands, production of goods, naturally-economic terms, intensification of plant-grower, regional features.

Постановка проблеми. Відомо, що земля з її ґрунтовим і рослинним покривом, надрами та водами займає особливе місце серед матеріальних засобів, необхідних для виробничої діяльності людей. Вона служить матеріальною базою розвитку продуктивних сил суспільства, є головною передумовою та природною основою будь-якого процесу виробництва.

Головний шлях піднесення сільського господарства, генеральний напрям його розвитку полягає у раціональному використанні землі на основі врахування місцевих природних та економічних умов виробництва, впровадження поглибленої спеціалізації та науково обґрунтованої системи заходів із землеустрою, впровадження досягнень науки і передового досвіду, застосування найбільш прогресивних форм і методів організації території та сільськогосподарського виробництва у цілому.

У зв'язку із цим великого значення набуває правильне обґрунтування економічної ефективності використання землі – головного засобу виробництва в сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні дослідження, в яких вивчається проблема ефективності використання землі, є досить багатограничними.

Так, Р.М. Гулінчук [1] ефективність використання потенціалу земель досліджує через розрахунок його інтегральної оцінки, а також за допомогою ранжування, використовуючи переважно екологічні показники, такі як гідротермічний коефіцієнт, бал бонітету, показники агрокліматичних ресурсів за період активної вегетації культур.

А.О. Сєдов [2, с. 155] ефективність використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств ураховує крізь призму правових, економічних та екологічних аспектів.

А.Я. Сохнич [3] теж ефективність використання землі розглядає крізь призму оптимізації використання земельних ресурсів в екологіч-

ному, економічному та соціальному аспектах, що передбачає формування сприятливого територіального середовища та забезпечення властивостей природних ландшафтів.

Н.В. Трофименко [4, с. 12] досліджує ефективність використання сільськогосподарських земель залежно від якості ґрунтів, не враховуючи при цьому показники економічної ефективності.

У науковій праці Б. Сидорука [5, с. 62] визначаються позитивні та негативні показники економічного, екологічного та соціального розвитку землекористування, а також виокремлюються три етапи оцінювання, такі як оцінка за бальною шкалою, визначення інтегральних показників та збалансування показників економічного, соціального та екологічного складників.

О.В. Краснолуцький та О.В. Шевченко [6, с. 70–71] аналізують показники ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу за допомогою оцінки екологічної стабільності території та антропогенного навантаження на земельні ресурси.

На думку О.П. Гаража [7, с. 54], показники ефективності використання можуть різнитися залежно від організаційно-виробничих форм господарювання на землі.

Н.І. Паляничко [8, с. 128–132] ефективність використання земельних ресурсів країни аналізує крізь компонентну структуру земельного фонду та особливості його територіальної диференціації.

А.О. Корчинська [9, с. 54] схиляється думки, що економічна ефективність використання землі характеризується за такими показниками, як виробництво валової продукції, товарної продукції та прибутку в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь.

Такі різнопланові методичні підходи до вивчення ефективності використання землі формують широке предметне поле для подальшого вивчення цієї проблематики.

Так, існує ціла низка дискусійних питань, що стосуються, насамперед, вивчення системи

показників саме економічної ефективності використання землі в умовах розвитку сучасної системи господарювання.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних засад оцінки ефективності використання землі.

Дослідження проводилося з використанням монографічного методу – під час опрацювання наукових публікацій із питань ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу; індукції та дедукції – для обґрунтування системи показників ефективності використання землі; абстрактно-логічного методу – під час здійснення теоретичних узагальнень та формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як відомо, на ефективність використання землі впливають досить багато чинників, таких як рівень розвитку продуктивних сил, структура посівних площ, ступінь розораності землі, частка меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь та ін.

У радянський період господарювання існуючі на той час умови короткотермінової оренди, конкуренція й анархія виробництва, панування монополій та низка інших причин були непереборною перешкодою на шляху проведення широких заходів з інженерного влаштування території та меліорації, планування і благоустрою.

Сьогодні економічно використовувати землю означає, по-перше, одержувати більше продукції з кожного гектара за постійного забезпечення росту продуктивних сил землі шляхом додаткових затрат; по-друге, на одиницю продукції затрачати якнайменше живої та уречевленої праці.

Одним із методологічних питань ефективного використання землі є питання про показники, що характеризують ступінь використання земельних угідь. Економічна ефективність використання землі проявляється передусім в обсязі виробництва продукції з одиниці земельної площі, тому показник обсягу виробництва продукції на гектар сільськогосподар-

ських угідь (гектар посіву окремих культур) є головним при цьому аналізі.

Одним із загальних показників рівня використання землі є склад і співвідношення земельних угідь, які разом із певною формою розселення, їх специфічним територіальним розташуванням, поряд з організацією та розміщенням інших засобів виробництва і робочої сили створюють відповідну форму земельного устрою. Але поряд із цим велике значення мають природні та економічні умови.

Не менш важливим показником продуктивності землекористування та його інтенсивності і водночас показником використання землі, що знаходиться в сільськогосподарському виробництві, є розрахунок виходу продукції на 100 га сільськогосподарських угідь або на 100 га посіву зернових культур. Цей показник дає змогу судити про рівень використання найважливіших угідь, тобто про ефективність використання землі за інтенсивного землеробства.

Спробуємо й ми визначити деякі, на нашу думку, не менш важливі показники ефективності використання землі (табл. 1–4).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що впродовж 17 років площа сільськогосподарських угідь в Україні майже не змінилася. Лише суттєво зменшилася площа перелогів (на 21%, або на 122,3 тис га). У загальній площі сільськогосподарських угідь площа ріллі становить 32,5 млн. га (78,4%), сіножатей – 2,4 млн. га (5,8%), пасовищ – 5,4 млн. га (13,1%), багаторічних насаджень – 0,89 млн. га (2,2%). Це свідчить про інтенсивне використання землі в сільському господарстві, а також про необхідність ужиття відповідних заходів щодо захисту земель від вітрової і водної ерозій.

Наступним етапом проведення дослідження є аналіз визначення зміни в динаміці посівних площ сільськогосподарських угідь у розрізі культур.

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновок, що загальна посівна площа сільськогосподарських культур України залишається порівняно стабільною останні 18 років. Якщо в 2000 р. вона

Таблиця 1

Площа сільськогосподарських угідь на кінець року, тис га

Показники	Роки					2017 р., у % до	
	2000	2010	2015	2016	2017	2000 р.	2016 р.
Всього сільськогосподарських угідь, тис га	41827,0	41576,0	41507,9	41504,9	41489,3	99,2	99,9
із них рілля	32563,6	32476,5	32541,3	32543,4	32544,3	99,9	100,0
сіножаті	2388,6	5481,9	2406,4	2402,9	2399,4	1,00	99,9
пасовища	5521,3	2410,9	5434,1	5430,9	5421,5	98,2	99,8
перелоги	421,6	310,2	233,7	230,6	299,3	71,0	129,8
багаторічні насадження	931,9	896,5	892,4	897,1	894,8	96,0	99,7

Джерело: складено автором за даними [10, с. 65; 11, с. 138]

Таблиця 2

Посівні площі сільськогосподарських угідь у розрізі культур, тис га

Показники	Роки					2018 р., % до	
	2000	2010	2015	2017	2018	2000 р.	2017 р.
Посівні площі сільськогосподарських культур, тис га	27173	26952	26902	27585	27699	101,94	100,41
із них зернові та зернобобові	13636	15090	14739	14624	14839	108,82	101,47
технічні	4187	7296	8350	9259	9266	221,30	100,08
картопля, овочеві та баштанні продовольчі	2277	1967	1823	1844	1825	80,15	98,97
кормові	7063	2599	1990	1858	1769	25,05	95,21

Джерело: складено автором за даними [10, с. 89; 11, с. 69]

Таблиця 3

Виробництво продукції сільського господарства в розрізі основних культур, тис га

Показники	Роки					2018 р., % до	
	2000	2015	2016	2017	2018	2000 р.	2017 р.
Зернові культури							
Валовий збір, тис. т	24459,0	60125,8	66088,0	61916,7	70056,5	286,4	113,15
Урожайність, ц з 1 га	19,4	41,1	46,1	42,5	47,4	244,33	111,53
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	12586,8	14640,9	14337,1	14560,3	14794,1	117,54	101,61
Олійні культури							
Валовий збір, тис. т	3664,0	16961,5	19192,4	18411,4	21439,7	585,14	116,45
Урожайність, ц з 1 га	11,9	21,0	22,5	20,6	23,8	200,00	115,53
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	3084,9	8093,9	8518,5	8925,2	9027,3	292,63	101,14
Культури овочеві та баштанні продовольчі							
Валовий збір, тис. т	5821,3	9214,0	9414,5	9286,3	9440,2	162,17	101,66
Урожайність, ц з 1 га	112,3	206,1	210,5	207,9	214,3	190,83	116,07
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	518,6	447,1	447,1	446,3	440,3	84,91	98,66

Джерело: складено автором за даними [10, с. 104–120; 11, с. 82–110]

Таблиця 4

Виробництво сільськогосподарських культур на одну особу, кг

Показники	Роки						2018 р., % до	
	2000	2010	2015	2016	2017	2018	2000 р.	2017 р.
Культури зернові та зернобобові	497	856	1403	1549	1457	1657	333,40	113,73
Цукрові буряки	267	300	241	328	350	330	123,59	94,29
Соняшник	70	148	261	319	288	335	478,57	116,32
Картопля	403	408	486	510	523	532	132,00	101,72
Овочеві культури	118	177	215	221	219	223	118,9	101,82

Джерело: Складено автором за даними [10, с. 124; 11, с. 116]

становила 27173 тис га, то в 2018 р. – 27699 тис га, тобто збільшилася на 0,41%.

При цьому найбільші посівні площі займають зернові і зернобобові (14839 тис га, або 53,6%) та технічні культури (9266 тис га, або 33,45%). Значні площі зайняті картоплею, овочевими та баштанними продовольчими культурами – 1825 тис га, або 6,6%.

У зв'язку зі скороченням поголів'я ВРХ та інших тваринницьких галузей посівні площі кормових культур за період із 2000 по 2018 р. зменшилися на 5294 тис га, або на 74,95%. У 2018 р. площі кормових культур скоротилися порівняно з 2000 р. на 5294 тис га за збільшення загальної

посівної площі на 1,9%. Це, безумовно, свідчить про погіршення кормової бази тваринництва в результаті зниження питомої ваги кормових культур у загальній площі посіву.

Узагалі що стосується посівних площ сільськогосподарських угідь, то, як ми бачимо, за досліджуваній період спостерігається значне збільшення площ виснажливих культур, а саме технічних.

Отже, вказана динаміка посівних площ не дає змоги сформувати науково обґрунтовані сівозміни, оскільки деякі культури, наприклад соняшник, потрібно повертати на своє місце через сім-дев'ять років, а не висівати декілька років поспіль на одному і тому ж полі.

Про виробництво продукції сільського господарства в розрізі основних культур можна судити з даних табл. 3, аналіз якої свідчить, що інтенсивне використання орних земель забезпечує постійне збільшення валової продукції сільського господарства.

Так, за досліджуваний період збільшився валовий збір зернових культур – на 45597,5 тис га, або на 186,5%, олійних культур – на 17775,7 тис га, або на 485,14%, овочевих та баштанних продовольчих культур – на 3618,9 тис га, або на 61,17%.

Зросла й урожайність культур. Так, урожайність зернових збільшилася на 28 ц/га, або на 144,33%, олійних культур – на 11,9 ц/га, або на 100%, овочевих культур та баштанних продовольчих – на 102 ц/га, або на 90,83%.

Отже, можна зробити незаперечний висновок, що за 2000–2018 рр. інтенсифікація сільськогосподарського виробництва призвела до зміни виробничої структури землекористування: замість екстенсивного зернового господарства значно розширилися посіви технічних, овочевих та кормових культур.

Зазначимо, що про економічну ефективність використання землі свідчить такий показник, як виробництво сільськогосподарської продукції на одну особу (табл. 4).

Аналіз свідчить, що в 2018 р. в Україні виробництво зернових та зернобобових культур у розрахунку на одну особу зросло на 1160 кг, або на 233,4%.

Збільшилося й виробництво цукрових буряків на одну особу. Так, за досліджуваний період воно зросло на 63 кг, або на 23,49%. Виробництво картоплі на одну особу зросло на 129 кг, або на 32%.

За збільшення врожайності соняшнику зросло і його виробництво на одну особу – із 70 кг у 2000 р. до 335 кг у 2018 р., або у 4,8 рази. Такий факт, безумовно, ще раз свідчить про істотне зростання посівів соняшнику, що негативно впливає на агроекологічний стан території.

Зазначимо, що одним із напрямів підвищення ефективності використання земельних ресурсів є впровадження екологічно обґрунтованих систем ведення сільськогосподарського виробництва, адаптованих до місцевих умов.

Для підвищення ефективності використання земельних ресурсів необхідно впроваджувати заходи з вдосконалення структури посівних площ та за застосування ґрунтозахисної системи землеробства, раціональної організації угідь, удосконалення технологій виробництва сільськогосподарських культур. Окрім того, агротехнічна система ведення сільського господарства повинна відповідати природно-економічним умовам відповідної області.

Отже, для подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва необхідним є високоефективне використання землі та підвищення її продуктивності.

Не менш важливим для ефективного використання землі в сільськогосподарському виробництві є здійснення заходів із підвищення родючості ґрунту й охорони його від ерозії, дефляції тощо.

Потрібно враховувати й те, що на стан і структуру ґрунту впливають насиченість сільськогосподарського виробництва технічними засобами, значна розораність земель, вирощування культур інтенсивного типу. Упровадження досягнень науково-технічного прогресу та інтенсивних технологій у сільському господарстві об'єктивно вимагає врахування не тільки їх позитивного впливу на земельні угіддя, а й можливих негативних наслідків, зумовлених специфічним проявом окремих засобів виробництва.

На нашу думку, основними напрямками підвищення ефективності використання землі є:

- здійснення системи заходів щодо підвищення родючості ґрунтів, їх охорона від ерозії та дефляції; доцільно запровадити економічне стимулювання землевласників та землекористувачів за поліпшення екологічного стану ґрунтів;

- міжгосподарське об'єднання землеводів та землекористувачів на основі об'єднання з іншими власниками землі і майна шляхом кооперування, яке включає у себе не тільки виробництво сільськогосподарської продукції, а й сервісно-обслуговуючу та постачальницько-збутову діяльність, гарантування нормальних умов діяльності агроформувань;

- вдосконалення системи підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, зокрема розроблення проектів організації території, що передбачають новітні технології проектування системи сівозмін, складу земельних угідь, просторово-територіальної інфраструктури та ін.

Підвищенню ефективності використання землі в сільськогосподарському виробництві сприяють інтенсифікація рослинництва за допомогою прогресивних систем ведення землеробства та технології вирощування сільськогосподарських культур, раціональна організація території землекористувачів. У системі заходів щодо вдосконалення виробничих відносин та якісного оновлення продуктивних сил великого значення набуває розвиток різних видів господарювання на основі орендних відносин.

Ці та багато інших заходів щодо підвищення ефективності використання землі можуть бути ефективно впроваджені за умови вивчення її якості, регіональних особливостей сільськогосподарського виробництва, еконо-

мічних і правових умов господарювання. Реалізація зазначених заходів є основою успішного розвитку всіх галузей сільського господарства, підвищення добробуту населення і зміцнення економіки у цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження свідчить, що на ефективність використання землі впливають такі чинники, як рівень розвитку продуктивних сил, структура посівних площ, ступінь розораності землі, частка меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь та ін.

Основними показниками ефективності використання землі є ті, що характеризують ступінь використання земельних угідь, рівень використання землі, посівні площі сільськогосподарських угідь, урожайність сільськогосподарських культур та їх валовий збір, виробництво продукції в розрахунку на одну особу.

Напрямами підвищення ефективності використання земельних ресурсів є впровадження

екологічно обґрунтованих систем ведення сільськогосподарського виробництва, вдосконалення структури посівних площ, застосування ґрунтозахисної системи землеробства, вдосконалення технологій виробництва сільськогосподарських культур, здійснення заходів із підвищення родючості ґрунту, міжгосподарське об'єднання землеволодінь та землекористувань на основі об'єднання з іншими власниками землі і майна, вдосконалення системи підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами та землекористуванням.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення досвіду ефективності використання землі в зарубіжних країнах для побудови дієвої української моделі використання земельно-ресурсного потенціалу, оздоровлення навколишнього природного середовища, збереження екологічно чистих сільських територій та відродження українського села.

Список использованных источников:

1. Гулінчук Р.М. Ефективність використання потенціалу земель сільськогосподарського призначення в Київській області. *Ефективна економіка*. 2015. № 8. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4337>.
2. Седов А.О. Земельно-ресурсний потенціал як основа ефективного сільськогосподарського підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 11(37). С. 154–160.
3. Сохнич А.Я., Грушкевич Г.С. Особливості використання земельних ресурсів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 13. С. 162–165. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_38.
4. Трофименко Н.В. Стан та ефективність використання сільськогосподарських земель землевласниками та землекористувачами. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2015. № 2(51). Т. 2. С. 12–20.
5. Сидорук Б. Оцінювання збалансованого використання земельно-ресурсного потенціалу в аграрній галузі: основні етапи і система показників. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2017. № 4. С. 59–67.
6. Краснолуцький О.В., Шевченко О.В. Еколого-економічний стан і способи сучасного сільськогосподарського землекористування. *Вісник аграрної науки*. 2018. № 3(780). С. 68–74.
7. Гаража О.П. Види та показники ефективності використання сільськогосподарських угідь в управлінні земельними ресурсами України. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 52–60. URL : www.economyandsociety.in.ua.
8. Паляничко Н.І. Аналіз стану та ефективності використання земельних ресурсів в Україні. *Збалансоване природокористування*. 2016. № 1. С. 128–132.
9. Корчинська А.О. Ефективність використання сільськогосподарських угідь: теоретичний і практичний аспекти. *Землеустрій і кадастр*. 2008. № 1. С. 52–59.
10. Сільське господарство України за 2017 рік : статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
11. Сільське господарство України за 2018 рік : статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 235 с.

References:

1. Galinchuk M.P. (2015). Efektivnist vykoristannya potentially zemel sikskogospodarskogo pryznachennya v Kuivsky oblasti [Efficiency of the use of potential of land of the agricultural setting is in the Kyiv region]. *Efektivna ekonomika*, 8. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4337> (accessed 4 January 2020). [in Ukrainian]
2. Sedov A.O. (2012). Zemelno-resursny potential yak osnova efektyvnogo silskogospodarskogo pidpriemstva [Land-resource potential as basis of effective agricultural enterprise]. *Innovatsiyna ekonomika*, 11(37), 154–160. [in Ukrainian]

3. Sohnich A.Ya., Grushkevich G.S. (2015). Osoblivosty vykoristannya zemelnyh resursiv [Features of the landed resources]. *Naukovy visnyk Mignarodnogo humanitarnogo yniversytetu. Seria: Ekonomika I menegment*, 13, 162–165. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_38 (accessed 3 January 2020). [in Ukrainian]
4. Trofimenko N.V. (2015). Stan ta efektyvnist vikorystannya silskogospodarskih zemel zemlevlasnikami ta zemlekoristuvachamy [State and efficiency of the use of agricultural land by the landed interests and land user]. *Visnik Gitomirskogo nacionalnogo agroekologichnogo universytetu. Naukovo-teoretichny sbirnik*. 2 (51), T. 2, 12–20. [in Ukrainian]
5. Sidoruk B. (2017). Ocinuvannya zbalansovanogo vykoristannya zemelno-resursnogo potential v agrarny galusy: osnovny etapy I systema pokaznikov [Evaluation of the balanced use of land-resource potential in agrarian industry: the basic stages and system of indexes]. *Visnik Akademii praci, socialnih vidnosin I tutizmu*. 4, 59–7. [in Ukrainian]
6. Krasnolucky O.V., Shevcenko O.V. (2018). Ekologo-ekonomichny stan I sposoby suchasnogo silskogospodarskogo zemlekoristuvannya [Ecological and economical state and modern agricultural land-tenure]. *Visnik agrarnoy nauky*. 3(780), 68–74. [in Ukrainian]
7. Garaja O.P. (2016). Vidi ta pokaznyky efektyvnosti vikorystannya silskogospodarskyh ugid v upravlinny zemelnymy resursamy Ukraini [Kinds and indexes of efficiency of the use of agricultural lands are in the management of Ukraine the landed resources]. *Ekonomika I suspilstvo*. Elektronne naukove fahove vidannya. Vip. 3, 52–60. Retrieved from: www.economyandsociety.in.ua (accessed 5 January 2020). [in Ukrainian]
8. Palyanichko A.O. (2016). Analiz stanu ta efektyvnosti vykoristannya zemelnyh resursiv v Ukrainy [An analysis of the state and efficiency of the use of the landed resources is in Ukraine]. *Zbalansovane prirodokoristuvannya*. 1, 128–132. [in Ukrainian]
9. Korchinska A.O. (2008) Efektyvnist vikorystannya silskogospodarskyh ugid: teoretichny I praktichny aspekty [Efficiency of the use of agricultural lands: theoretical and practical aspectd]. *Zemleustry I kadastr*. 1, 52–59.
10. Silske gospodarstvo Ukrainy za 2017 rik. (2018). Statistichny zbirnik. Za red. O.M. Prokopenko. K.: Dergavna slugba statyky Ukrainy. 245 p.
11. Silske gospodarstvo Ukrainy za 2018 rik. (2019). Statistichny zbirnik. Za red. O.M. Prokopenko. K.: Dergavna slugba statyky Ukrainy. 235 p.

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

УДК 351.84

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-28>**Бакуліна О.С.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, фінансів та оподаткування
Житомирської філії Університет державної фіскальної служби України**Леган І.М.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної безпеки,
публічного управління та адміністрування
Державного університету «Житомирська політехніка»**Bakulina Oksana**

University of the State Fiscal Service of Ukraine (Zhytomyr branch)

Lehan Iryna

State University «Zhytomyr Polytechnic»

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ****ORGANIZATIONAL-LEGAL BASIS OF PUBLIC ADMINISTRATION
IN THE FIELD OF PROVIDING SOCIAL SECURITY OF UKRAINE**

У статті розглянуто сутність поняття «соціальна безпека», її теоретичні аспекти та рівні. З'ясовано роль соціальної безпеки в системі національної безпеки країни. Конкретизовано визначення категорії «соціальна безпека». Досліджено правові засади державного управління у сфері забезпечення соціальної безпеки. Встановлено, що починаючи з 2004 р. у законах, програмах, стратегіях та концепціях були відсутні напрями та заходи із соціальної безпеки, а єдине офіційне визначення терміна міститься лише в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Розглянуто основні соціальні небезпеки та загрози національним інтересам суспільства у соціальній сфері. Окреслено структурні елементи процесу управління соціальною безпекою, до яких віднесено: суб'єкти, об'єкти, принципи формування та забезпечення соціальної безпеки; механізми та інструменти державної політики щодо забезпечення соціальної безпеки.

Ключові слова: держава, державне управління, соціальна політика, соціальна безпека, соціальні загрози.

В статье рассмотрена сущность понятия «социальная безопасность», ее теоретические аспекты и уровни. Выяснена роль социальной безопасности в системе национальной безопасности страны. Конкретизировано определение категории «социальная безопасность». Исследованы правовые основы государственного управления в сфере обеспечения социальной безопасности. Установлено, что начиная с 2004г. в законах, программах, стратегиях и концепциях отсутствовали направления и мероприятия по социальной безопасности, а единственное официальное определение термина содержится только в Методических рекомендациях по расчету уровня экономической безопасности Украины. Рассмотрены основные социальные опасности и угрозы национальным интересам общества в социальной сфере. Определены структурные элементы процесса управления социальной безопасностью, к которым отнесены: субъекты, объекты, принципы формирования и обеспечения социальной безопасности; механизмы и инструменты государственной политики по обеспечению социальной безопасности.

Ключевые слова: государство, государственное управление, социальная политика, социальная безопасность, социальные угрозы.

The article deals with the essence of the concept of «social security», its theoretical aspects and levels. The role of social security in the national security system of the country is clarified. The definition of the category «social security» is specified. The legal principles of public administration in the field of social security are investigated. It has been established that, since 2004, laws, programs, strategies and concepts lacked directions and measures on social security, and the only official definition of the term is contained only in the Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine. We define the system of public administration in the field of social security as a set of public administration bodies, officials of the state, who carry out the development and implementation of administrative decisions that influence the interests, values of the person, by attracting the intellectual, spiritual, material, financial potential of the country for the purpose of detection, prevention and neutralization of threats to the national interests of society. The main social dangers and threats to the national interests of society in the social sphere are considered. Structural elements of the process of social security management are outlined, which include: subjects, objects, principles of formation and provision of social security; mechanisms and instruments of public policy on social security. It is established that the social security of the state depends on the efficiency and quality of public administration, which should be aimed at implementing the policy of social and economic development of the state; improving the legal framework of public policy in this field; defining, in the priorities, directions and measures, national and regional strategies for the development of provisions aimed at ensuring social security; Separation of social security into a separate component of national security of the country and its management. The latter indicates that the main focus of public administration should be on the development of a set of measures and tools capable of destroying the old mechanism, which blocks the possibility of effective action in the social security system.

Key words: state, public administration, social policy, social security, social threats.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інтеграція України у європейський простір та трансформаційні процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та культурній площині, потребують формування нового типу суспільних відносин, які неможливо здійснити без розвитку людських ресурсів і забезпечення їхньої безпеки. Оскільки, згідно з Конституцією України, «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визначаються найвищою соціальною цінністю» [6]. Слід також зазначити, що в умовах сьогодення серед основних проблем у сфері забезпечення соціальної безпеки можна виокремити: низький рівень якості життя, соціальної захищеності, зростання безробіття, низьку якість робочої сили, загострення демографічної кризи, кризи системи охорони здоров'я, прояви духовної і моральної деградації суспільства, що приводить до руйнування людського, трудового та інтелектуального потенціалу. З огляду на це, ключовими наслідками у контексті вирішення вищезазначених проблем стає упровадження нових підходів до державного управління у сфері забезпечення соціальної безпеки, залучення всіх членів суспільства до створення соціальних інституцій та підвищення адаптивності управлінських структур до змін зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем забезпечення соціальної безпеки присвячено праці відомих учених Л. Весельської, М. Волгіна, В. Гошовської,

А. Колота, В. Куценка, Е. Лібанової, Є. Ніколаєва, О. Новікової, Г. Ситника, В. Трощинського, В. Удовиченка, А. Халецької, О. Чепурного та інших. Механізмам державного управління у сфері соціальної безпеки та соціального розвитку приділяли увагу такі науковці, як В. Бакуменко, О. Бобровська, В. Бульба, А. Дегтяр, І. Дегтярьова, С. Домбровська, Д. Єлагін, Д. Карамішев, Є. Карташов, О. Пономаренко, Г. Ситник, Л. Сізнцова, В. Скуратовський, О. Фурсін та інші. Однак, незважаючи на безперечні досягнення науковців, слід наголосити на необхідності дослідження проблем, які виникли в системі державного управління процесами забезпечення соціальної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз організаційно-правових засад державного управління соціальною безпекою України та визначення комплексу заходів для здійснення ефективних дій у системі соціальної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна безпека як невід'ємний складник національної безпеки «виникає як соціальний феномен у процесі розв'язання суперечності між такою об'єктивною реальністю, як небезпека, і потребою соціального індивідуума, соціальних груп і спільнот запобігати їй, локалізувати чи усунути наслідки небезпеки, реалізувавши свої соціальні інтереси найадекватнішими засобами» [7].

У науковій літературі поняття «соціальна безпека» трактується вченими по-різному: як інтегральне поняття, що позначає стан і здатність держави і суспільства до ефективного

функціонування соціальної сфери, запобігання деструктивним явищам і процесам, збереження і розвитку умов, засобів і способів соціалізації людей, дотримання в суспільстві і державі їхнього способу життя, добробуту, невід'ємних прав і свобод, духовно-моральних цінностей [9]; стан гарантованої правової та інституційної захищеності життєво важливих соціальних інтересів людини, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз» [16]; стан захищеності соціальних інтересів населення від загроз щодо його соціального стану та рівня життєзабезпечення, за якого відбувається збереження та розвиток людського потенціалу, просте чи розширене відтворення населення, а також досягнення в суспільстві соціальної злагоди і цілісності [5]. Зважаючи на це, система забезпечення соціальної безпеки включає державні та недержавні інститути, метою створення та функціонування яких є організація процесу управління загрозами, небезпеками і гарантування прогресивного розвитку національних інтересів і добробуту суспільства.

У світовій практиці вперше поняття «соціальна безпека» окреслюється у нормативно-правовому акті міждержавного значення – Загальній декларації прав людини, прийнятій Генеральною Асамблеєю ООН (1948 р.) Зокрема, у статті 22 закріплено, що «кожна людина як член суспільства має право на соціальне забезпечення і на здійснення необхідних для підтримання її гідності і для вільного розвитку її особи прав у економічній, соціальній і культурній галузях за допомогою національних зусиль і міжнародного співробітництва та відповідно до структури і ресурсів кожної держави» [3]. Окрім того, соціальну безпеку як безпеку особистості, що включає в себе право людей на свободу від страху та нужди і передбачає вжиття відповідних всебічних превентивних заходів з метою зміцнення захисту та розширення прав і можливостей всіх людей і громади розглянуто у Концепції безпеки людини, яка була запроваджена у системі ООН [18]. Центральне місце у Концепції належить свободі (емансипації) людини як ключової цінності для всебічного розвитку. З огляду на вищезазначене, можна дійти висновку, що соціальна безпека розглядається крізь призму безпеки особистості, охоплює соціальне забезпечення, право на вільну працю і культурний розвиток та включає комплекс гарантованих на національному рівні прав людини, які вимагають спільних міждержавних зусиль із його захисту.

Натомість в Україні сутність поняття «соціальна безпека» започатковано у Декларації про державний суверенітет України (1990 р.). У Декларації визначено, що соціальна безпека – це «стан гарантованої правової та інституцій-

нальної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз» [2]. Особливо суттєвим є те, що прямий вплив на соціальну безпеку через визначені основні загрози національним інтересам і національній безпеці України в соціальній та гуманітарній сферах простежувався також у Законі України «Про основи національної безпеки України» (2003 р.) [14].

Слід зазначити, що вагоме значення для України у сфері забезпечення соціальної безпеки має співробітництво з Євросоюзом у межах Європейської соціальної хартії (2007 р.) та прийняття Кабінетом Міністрів України розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо забезпечення виконання положень Європейської соціальної хартії (переглянутої) на 2015–2019 рр.» [12]. Ратифікація хартії поставила завдання не лише щодо адаптації національного законодавства до її норм, а й щодо впровадження соціальних стандартів у сферах праці, зайнятості, освіти, професійної підготовки та перепідготовки, медичної та соціальної допомоги, захисту сім'ї, дітей, підтримки людей з обмеженими можливостями тощо.

У 2007 р. на законодавчому рівні визначено поняття «соціальна безпека» як такий стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. У 2015 р. поняття «соціальна безпека» було більш уточнено та визначено як «стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової частини економічного потенціалу країни» [11].

Вагомим зразком апроксимації у сфері соціального законодавства є прийнятий План дій «Україна – Європейський Союз» (2005 р.) [10], у межах якого були передбачені заходи щодо зниження рівня бідності та підвищення рівня зайнятості. Зазначені заходи було спрямовано на істотне зменшення кількості населення, що перебуває за межею бідності та посилення соціальної інтеграції, включаючи стабілізацію системи освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг для всіх верств населення, недискримінаційне ставлення до працівників-мігрантів (працевлаштування та умови праці). Однак, як і з Європейською соціальною хартією, не всі заходи було реалізовано.

Наступним актом із регулювання соціальної безпеки у межах міжнародного співробітництва стала Угода про асоціацію між Україною і ЄС (2014 р.) [17]. Цим нормативним актом підтверджується важливість забезпечення

регулювання соціальної сфери у світі, зокрема, визнається важливість якнайповнішого врахування економічних, соціальних та екологічних інтересів не тільки свого відповідного населення, а й прийдешніх поколінь та гарантується, що економічний розвиток, екологічна та соціальна політика підтримується спільно. Угода про асоціацію між Україною і ЄС визначає стратегічні орієнтири та посилює співробітництво щодо забезпечення гідної праці, політики зайнятості, безпечних та здорових умов праці, соціального діалогу, соціального захисту, соціального залучення, гендерної рівності та недискримінації, а також підтримання міжнародної безпеки і стабільності. Крім того, для імплементації деяких актів законодавства ЄС у соціальній сфері Кабінетом Міністрів України було визначено низку Директив (2015 р.) [15], що зобов'язують безпосередньо через національне законодавство вжити заходів, які спрямовані на досягнення визначених цілей у сфері забезпечення соціальної безпеки.

У Стратегіях національної безпеки України визначені: основні загрози та ключові завдання політики національної безпеки у внутрішній сфері, зокрема у соціально-гуманітарній сфері (2007 р.); основні засади захисту життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави (2012 р.); основні вектори розвитку країни (відповідальність і соціальна справедливість, безпека держави, бізнесу та громадян) (2015 р.). Проте Стратегії не містять визначення терміна «соціальна безпека». Отже, починаючи з 2004 р. у законах, програмах, стратегіях та концепціях були відсутні напрями та заходи із соціальної безпеки, а єдине офіційне визначення терміна міститься лише в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Окрім того, не згадується про соціальну безпеку і у Законі України «Про національну безпеку України» (2018 р.) [13], а державна політика у сферах національної безпеки й оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо. З огляду на вищезазначене, управління соціальною безпекою має стати невід'ємною складовою частиною галузі державного управління.

Виділяють такі рівні управління соціальною безпекою: нанорівень (соціальна безпека особи); мікрорівень (соціальна безпека підприємства); мезорівень (регіональна соціальна безпека); макрорівень (національна соціальна безпека). Саме від вирішення соціальних проблем на всіх рівнях соціальної безпеки залежить рівень соціальної стабільності у суспільстві, якісний рівень життя населення, а також ство-

рення реальних передумов для подальшого економічного розвитку [4].

До структурних елементів процесу управління соціальною безпекою можна віднести суб'єкти, об'єкти, принципи формування та забезпечення соціальної безпеки; механізми та інструменти державної політики щодо забезпечення соціальної безпеки. Об'єктами забезпечення соціальної безпеки виступають інтереси та цінності людини, суспільства, держави. Суб'єктами соціальної безпеки є органи законодавчої влади, центральні й місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, громадські об'єднання та громадяни. Кожен із елементів у процесі дослідження може розглядатися як самостійна підсистема (складова частина системи, у якій можна виокремити інші складники). Таким чином, до переваг вивчення державного управління у сфері забезпечення соціальної безпеки як системи слід віднести можливість дослідження її компонентів та взаємозв'язків між ними, визначення впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища [1].

У зв'язку з вищезазначеним систему державного управління у сфері забезпечення соціальної безпеки визначаємо як сукупність органів державного управління, посадових осіб держави, які здійснюють розроблення і реалізацію управлінських рішень, що здійснюють вплив на інтереси, цінності людини за допомогою залучення інтелектуального, духовного, матеріального, фінансового потенціалу країни з метою виявлення, попередження та нейтралізації загроз національним інтересам суспільства. До основних загроз у цьому контексті відносимо: низький рівень та якість життя, бідність, майнову диференціація населення, духовну та моральну деградацію суспільства, звуження доступу громадян до медицини і культури, низьку якість робочої сили тощо. Однак, на жаль, соціальні небезпеки та загрози не є об'єктом уваги інститутів влади та не передбачені у правовому полі України. Саме тому державне управління у сфері забезпечення соціальної безпеки першочергово має бути спрямоване на забезпечення таких умов, за яких відбувається реалізація національних інтересів у соціальній сфері та сталий прогресивний розвиток особистості, суспільства, держави.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що соціальна безпека держави залежить від ефективності та якості державного управління, яке має бути спрямоване на реалізацію політики соціально-економічного розвитку держави; удосконалення нормативно-правової бази державної політики у цій сфері;

визначення у пріоритетах, напрямках та заходах державних і регіональних стратегій розвитку положень, спрямованих на забезпечення соціальної безпеки; включення стратегічних положень із соціальної безпеки до чинної Стратегії національної безпеки України до 2030 р.; виокремлення соціальної безпеки в окремі

складник національної безпеки країни й управління нею. З огляду на це, головна увага під час здійснення державного управління має бути сконцентрована на розробленні комплексу заходів та інструментів, які здатні зруйнувати старий механізм, що блокує можливість ефективних дій у системі соціальної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Бакуліна О.С. Мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах реалізації євроінтеграційних пріоритетів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Житомир, 2015. 211 с.
2. Декларація про державний суверенітет України: прийнята Верховною Радою Української РСР від 16 липня 1990 р. / *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1990. № 31. Ст. 429.
3. Загальна декларація прав людини: прийнята і проголош. резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 р. // База даних «Законодавство України». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (дата звернення: 26.09.2019).
4. Кальницька М.А. Соціальна безпека: поняття та загрози в контексті взаємозв'язку з економічною безпекою. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 16. С. 126–130.
5. Коленда Н.В. Соціальна безпека населення та її основні складові. *Modern directions of theoretical and applied researches*. 2013. URL: <http://www.sworld.com.ua> (дата звернення: 22.09.2019).
6. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
7. Краус Н.М. Соціальна безпека на різних рівнях економічної агрегації. *Економіка і регіон*. 2013. № 5. С. 189–193.
8. Леган І.М. Соціально-економічна модель забезпечення конкурентоспроможності робочої сили як необхідна умова інтелектуально-кадрового розвитку підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 2(19). С. 164–168.
9. Основы социального государства: учеб. пособие / по ред. Я.А. Маргулян. Москва: Юрайт, 2016. 138 с.
10. План дій «Україна – Європейський Союз»: схвалено Кабінетом Міністрів України від 12 лютого 2005 р. // База даних «Законодавство України». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_693 (дата звернення: 26.09.2019).
11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 // База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 26.09.2019).
12. Про затвердження плану заходів щодо забезпечення виконання положень Європейської соціальної хартії (переглянутої) на 2015–2019 рр.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 травня 2015 р. № 450-р // База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/450-2015> (дата звернення: 26.09.2019).
13. Про національну безпеку України: Закон України від 21 червня 2018. № 2469-VIII / *Офіційний вісник України*. 2018. № 55. С. 51. Ст. 1903.
14. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 р. / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 39. Ст. 351.
15. Про схвалення розроблених Міністерством соціальної політики планів імплементації деяких актів законодавства ЄС: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 січня 2015 р. № 34-р // База даних «Законодавство України». URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247892146> (дата звернення: 26.09.2019).
16. Сиченко О.О. Соціальна безпека в системі національної безпеки держави. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Сер.: Державне управління*. 2012. Вип. 174. С. 34–38.
17. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27 червня 2014 р. // База даних «Законодавство України». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 26.09.2019).
18. Human Development Report: Adopted by the United Nations Development Programme. New York: Oxford University Press, 1994. 136 p.

References:

1. Bakulina O.S. (2015). *Motyvatsiia personalu silskohospodarskykh pidpriemstv v umovakh realizatsii yevrointehratsiinykh priorytetiv* [Staff motivation at agricultural enterprises under the conditions of implementing the European integration priorities] (PhD Thesis), Zhytomyr, Zhytomrskyi natsionalnyi ahroekolohichnyi universytet.

2. Declaration of State Sovereignty of Ukraine. (1990, July 16). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 31, 429.
3. Zagalna deklaraciya prav lyudini. priinyata i progoloshena v rezolyucii 217 a (III) generalnoi asamblei vid 10 grudnya 1948 r. [Universal Declaration of Human Rights. Adopted and proclaimed by resolution 217 A (III) of the General Assembly on 10 December 1948]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (accessed 26 September 2019).
4. Kalnytska M.A. (2017). Sotsialna bezpeka: poniattia ta zahrozy v konteksti vzaimozv'iazku z ekonomichnoiu bezpekoiu [Social Security: Concepts and Threats in the Context of Relationship with Economic Security]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 16, pp. 126–130.
5. Kolenda N.V. (2013). Sotsialna bezpeka naselennia ta yii osnovni skladovi [Social security of the population and its main components]. Modern directions of theoretical and applied researches Available at: <http://www.sworld.com.ua> (accessed 22 September 2019).
6. Konstytutsiia Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 28.06.1996 № 254k/96-VR [Constitution of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 30, 141.
7. Kraus N.M. (2013). Sotsialna bezpeka na riznykh rivniakh ekonomichnoi ahrehatsii [Social security at different levels of economic aggregation]. *Ekonomika i rehion*, no. 5, pp. 189–193.
8. Lehan I.M. (2019). Sotsialno-ekonomichna model zabezpechennia konkurentospromozhnosti robochoi syly yak neobkhidna umova intelektualno-kadrovoho rozvytku pidpriemstv [Socio-economic model of ensuring the competitiveness of the workforce as a necessary condition for the intellectual and personnel development of enterprises.]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 2(19), pp. 164–168.
9. Margulyan Ya.A. (Ed.). (2016). *Osnovy sotsial'nogo gosudarstva* [Fundamentals of the welfare state]. Moskva: Yurayt.
10. Plan dii «Ukraina – Yevropeyskyi Soiuz»: skhvaleno Kabinetom Ministriv Ukrainy vid 12.02.2005 [Action Plan «Ukraine – European Union» dated February 12, 2005]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_693 (accessed 26 September 2019).
11. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku Ukrainy vid 29.10.2013 № 1277 [On approval of Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development of Ukraine dated October 29, 2013 No. 1277]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (accessed 26 September 2019).
12. Pro zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo zabezpechennia vykonання polozhen Yevropeiskoi sotsialnoi khartii (perehliantoi) na 2015–2019 rr.: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14.05 2015 № 450-r [On approval of the plan of measures to ensure the implementation of the provisions of the European Social Charter (revised) for 2015–2019: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated May 14, 2015 No. 450-p]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/450-2015> (accessed 26 September 2019).
13. Law of Ukraine on the National Security of Ukraine № 2469-VIII. (2018, June 21). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy*, 55, 1903.
14. Law of the Fundamentals of National Security of Ukraine № 2469-VIII. (2003, June 19). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 39, 351.
15. Pro skhvalennia rozroblenykh Ministerstvom sotsialnoi polityky planiv implementatsii deiakykh aktiv zakonodavstva YeS: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.02.2015 № 34-r [On approval of plans for implementation of certain acts of EU legislation developed by the Ministry of Social Policy: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 21, 2015 No. 34-p]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247892146> (accessed 26 September 2019).
16. Sychenko O.O. (2012). Sotsialna bezpeka v systemi natsionalnoi bezpeky derzhavy [Social security in the national security system of the state]. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly*, vol. 174, pp. 34–38.
17. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony vid 27.06.2014 [Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part dated 27 June, 2014]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 26 September 2019).
18. Human Development Report: Adopted by the United Nations Development Programme. New York: Oxford University Press, 1994. 136 p.

Корягіна Т.В.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університету митної справи та фінансів

Черба В.М.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університету митної справи та фінансів

Тараненко В.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри соціального забезпечення та податкової політики
Університету митної справи та фінансів

Koriahina Tetiana

University of Customs and Finance

Cherba Vita

University of Customs and Finance

Taranenko Viktoriia

University of Customs and Finance

ВПЛИВ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

INFLUENCE OF POPULATION AGE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

У статті обґрунтовано актуальність дослідження процесів старіння населення в Україні та визначення їхніх основних соціально-економічних наслідків. Установлено, що старіння населення в Україні є результатом тривалого скорочення населення. Визначено загальну тенденцію зростання питомої ваги осіб у віці 60 років і вище в загальному населенні країни – з 18,3% у 1990 р. до 23,4% у 2019 р. Доведено негативний вплив міграційних процесів на старіння населення України, що загострює соціально-економічну напругу у суспільстві. У роботі конкретизовано основні соціально-економічні наслідки старіння населення в Україні, серед них: зростання соціальних виплат із державного бюджету, системний дефіцит Пенсійного фонду України, низький рівень доходу літніх людей і, як наслідок, їх низькі купівельна спроможність та схильність до заощадження, які гальмують економічну динаміку. Старіння населення є глобальним та об'єктивним процесом, і це вимагає проведення зваженої соціальної політики щодо ефективного залучення людей літнього віку в економічне життя суспільства.

Ключові слова: населення, працездатне населення, старіння населення, трудова міграція, пенсійне навантаження.

В статье обоснована актуальность исследования процессов старения населения в Украине и определения их основных социально-экономических последствий. Установлено, что старение населения в Украине является результатом длительного сокращения населения. Определена общая тенденция роста удельного веса лиц в возрасте 60 лет и выше в общем населении страны – с 18,3% в 1990 г. до 23,4% в 2019 г. Доказано негативное влияние миграционных процессов на старение населения Украины, что обостряет социально-экономическое напряжение в обществе. В работе конкретизированы основные социально-экономические последствия старения населения в Украине, среди них: рост социальных выплат из государственного бюджета, системный дефицит Пенсионного фонда Украины, низкий уровень дохода пожилых людей и, как следствие, их низкие и покупательная способность и склонность к сбережению, которые сдерживают экономическую динамику. Старение населения является глобальным и объективным процессом, и это требует проведения взвешенной социальной политики по эффективному привлечению пожилых людей в экономическую жизнь общества.

Ключевые слова: населения, трудоспособное население, старение населения, трудовая миграция, пенсионная нагрузка.

The article validates the relevance of research into the aging of the population in Ukraine and the definition of their main socio-economic consequences. It is established that the aging of the population in Ukraine is the result of a long population decline. Over the last 26 years the population of Ukrainian permanent population has decreased by 9886,8 thousand people or by 19%. The general tendency of increase of the share of persons aged 60 years and above in the general population of the country has been determined - from 18.3% in 1990 to 23.4% in 2019. The negative influence of migration processes on the aging of the population in Ukraine, which worsens the economic problems in the country, has been proven. First of all, we are talking about the high probability of a labor shortage in the country in the near future, which will become a brake on socio-economic development. Secondly, as migrants do not participate in the social insurance system in Ukraine, they lose the opportunity to earn the necessary length of service to receive pensions in the future, which will increase the socio-economic tensions in society in 20-30 years in terms of the solvency of citizens and their pension software. The main socio-economic consequences of population aging in Ukraine are specified, among them: increase of social payments from the state budget, systemic deficit of the Pension Fund of Ukraine, low income of elderly people and, as a consequence, their low purchasing power and propensity for savings, which hinder economic dynamics. The mass character of the aging process in the country will cause an increase in health care expenditures, a change in its structure towards serving the elderly, and funding for gerontological institutions. The high percentage of older people also indicates the need to reorient the production of goods and services to meet the needs of people 60 years of age and older, taking into account their physical capabilities and consumption. Population aging is a global and objective process and requires a sound social policy to effectively engage older people in the economic life of society

Key words: population, able-bodied population, aging population, labor migration, retirement burden.

Постановка проблеми. У сучасному світі відбуваються глобальні зміни у структурі населення, що викликані зростанням тривалості життя, підвищенням рівня медичного обслуговування, зниженням рівня народжуваності, у результаті це призводить до зростання частки населення віком старше 60 років. Уже сьогодні частка людей літнього віку становить п'яту частину населення в розвинутих країнах. В Україні також відбуваються схожі зміни, які вноситимуть певні корективи в економічне життя суспільства, соціальне, культурне та політичне середовище в країні. Усе це вимагатиме реформатування і системи соціального забезпечення та змін нормативно-правової бази в країні для захисту прав літніх людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням демографічного старіння населення займалися такі науковці, як Е.М. Лібанова, С.Ю. Аксьонова, І.О. Курило, В.С. Стещенко, О.В. Тополь та ін. У працях таких учених, як С.В. Полякова, Н.О. Рингач, Л.Г. Ткаченко, розглядаються питання реформування системи соціального забезпечення літніх людей. Проте в більшості публікацій, присвячених старінню населення, основний акцент робиться на негативних економічних наслідках, що можуть бути викликані цим процесом, і майже зовсім відсутні дослідження потенційних можливостей, що може отримати суспільство від зростання частки літніх людей.

Метою дослідження є визначення основних змін у соціально-економічному розвитку суспільства, що можуть виникнути в результаті зростання частки літніх людей у населенні країни. Для цього необхідно передусім про-

аналізувати динаміку демографічних показників в Україні та світі, визначити їхній вплив на економічні параметри розвитку суспільства. Наступним етапом дослідження стане конкретизація соціально-економічних наслідків цього процесу та визначення основні напрямів реформування соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес старіння населення став об'єктом уваги науковців лише у середині ХХ ст., коли в результаті впливу системи чинників на якість життя, таких як поліпшення харчування, наукові досягнення в боротьбі з хворобами, розвиток охорони здоров'я та ін., було створено умови для масового та доволі стрімкого зростання тривалості життя, особливо в розвинутих країнах.

У 1950 р. літні люди у віці 60 років і старше становили 8% світового населення, у 2000 р. – вже 10%. Сьогодні, за оцінками демографів, близько 70% населення Західної Європи живе понад 65 років, а 30–40% – більше 80 [1]. Якщо ХХ ст. називали «століттям зростання чисельності світового населення», то ХХІ ст. стає «століттям старіння».

Під старінням населення, або демографічним старінням, слід розуміти збільшення частки людей старших вікових груп у населенні. Старіння населення є результатом тривалих демографічних змін, зрушень у характері відтворення населення, у народжуваності й смертності та їх співвідношенні, а також частково міграції [2].

У науковій літературі виділяють два типи старіння населення: старіння «знизу», яке відбувається в результаті зниження народжуваності, та старіння «зверху», яке є наслідком збільшення

середньої очікуваної тривалості життя, зниженням смертності в старших вікових групах.

Значний внесок у посилення проявів старіння населення робить міграція, оскільки найчастіше змінюють місце проживання саме молодь та родини з дітьми, що зменшує загальну чисельність населення, а старше покоління зазвичай рідше схильне до міграційних процесів. Тому в країнах, звідки відбувається від'їзд людей, особливо загострюється проблема старіння населення.

Процес старіння населення в Україні є результатом тривалого скорочення її населення, яке відбувається з 1993 р., коли було зафіксовано максимальну чисельність населення за останні 30 років – 51870,4 тис осіб (табл. 1). Станом на 1 січня 2019 р. чисельність постійного населення України становить 41983,6 тис осіб., що на 9886,8 тис осіб (або на 19%) менше показника 1993 р. Отже, за 26 років Україна втратила п'яту частину населення.

Аналіз даних табл. 1 засвідчує зниження як чисельності, так і питомої ваги населення віком 0–15 років починаючи з 1990 р., коли за чисельності 11814,3 тис осіб їхня частка становила 22,9% та скоротилася до 15,3% у 2011 р. з показником 6975,7 тис осіб. У 2012 р. в Україні вперше за роки незалежності зафіксовано зростання чисельності населення віком 0–15 років до 6993,1 тис осіб (15,4% питома вага). У подальші роки чисельність дітей у країні періодично то зростала, то скорочувалася, проте їх питома

вага в загальній чисельності населення неухильно зростала і в 2019 р. становила вже 16,3% з показником 6862,8 тис осіб.

Чисельність працездатного населення України віком 16–59 років станом на 01.01.1990 становила 30291,4 тис осіб, або 58,8% від усього населення. Протягом наступних 20 років чисельність такого населення мала загальну тенденцію до скорочення зі зростання його питомої ваги. У 2010 р. показник становив 29328,6 тис осіб за питомої ваги 64,1%. Починаючи з 2011 р. спостерігалось щорічне скорочення як чисельності населення віком 16–59 років, так і їх питомої ваги. Станом на 01.01.2019 в Україні зафіксовано 25293,7 тис осіб у віці 16–59 років, що на 4997,7 тис осіб (або на 16,5%) менше за показник 1990 р. за питомої ваги 60,2% у загальній чисельності населення.

Чисельність населення віком 60 років і старше зростала з показника 9450,8 тис осіб у 1990 р. до 10342,6 тис осіб у 2003 р.; протягом наступних семи років показник щороку скорочувався і в 2010 р. становив 9471,4 тис осіб, до 2014 р. показник зростав до значення 9753,3 тис осіб. У 2015 р. у результаті анексії та окупації частини України було відзначено скорочення осіб у віці 60 років і старше на 422,9 тис осіб (або на 4,3%), але в наступні роки показник збільшувався та 01.01.2019 становив 9827,1 тис осіб. Динаміку питомої ваги населення цієї вікової категорії та осіб віком 65 років та старше наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Розподіл постійного населення України за окремими віковими групами станом на 1 січня

	Всього населення, тис осіб	Віком 0-15 років		Віком 16-59 років		Віком 60 років і старше	
		тис осіб	%	тис осіб	%	тис осіб	%
1990	51556,5	11814,3	22,9	30291,4	58,8	9450,8	18,3
1993	51870	11625	22,4	30524	58,8	9722	18,7
2000	49115,0	9571,9	19,5	29353,4	59,8	10189,7	20,7
2001	48663,6	9144,8	18,8	29259,4	60,1	10259,4	21,1
2002	48240,9	8743,7	18,1	29154,6	60,4	10342,6	21,4
2003	47823,1	8315,9	17,4	29314,5	61,3	10192,7	21,3
2004	47442,1	7966,1	16,8	29514,6	62,2	9961,4	21,0
2005	47100,5	7664,8	16,3	29656,3	63,0	9779,4	20,8
2010	45782,6	6982,6	15,3	29328,6	64,1	9471,4	20,7
2011	45598,2	6975,7	15,3	29090,1	63,8	9532,4	20,9
2012	45453,3	6993,1	15,4	28842,2	63,5	9618,0	21,2
2013	45372,7	7047,7	15,5	28622,9	63,1	9702,1	21,4
2014	45245,9	7120,1	15,7	28372,5	62,7	9753,3	21,6
2015	42759,7	6816,0	15,9	26613,3	62,2	9330,4	21,8
2016	42590,9	6856,3	16,1	26317,4	61,8	9417,2	22,1
2017	42414,9	6887,0	16,2	25982,0	61,3	9545,9	22,5
2018	42216,8	6895,7	16,3	25641,3	60,7	9679,8	22,9
2019	41983,6	6862,8	16,3	25293,7	60,2	9827,1	23,4

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

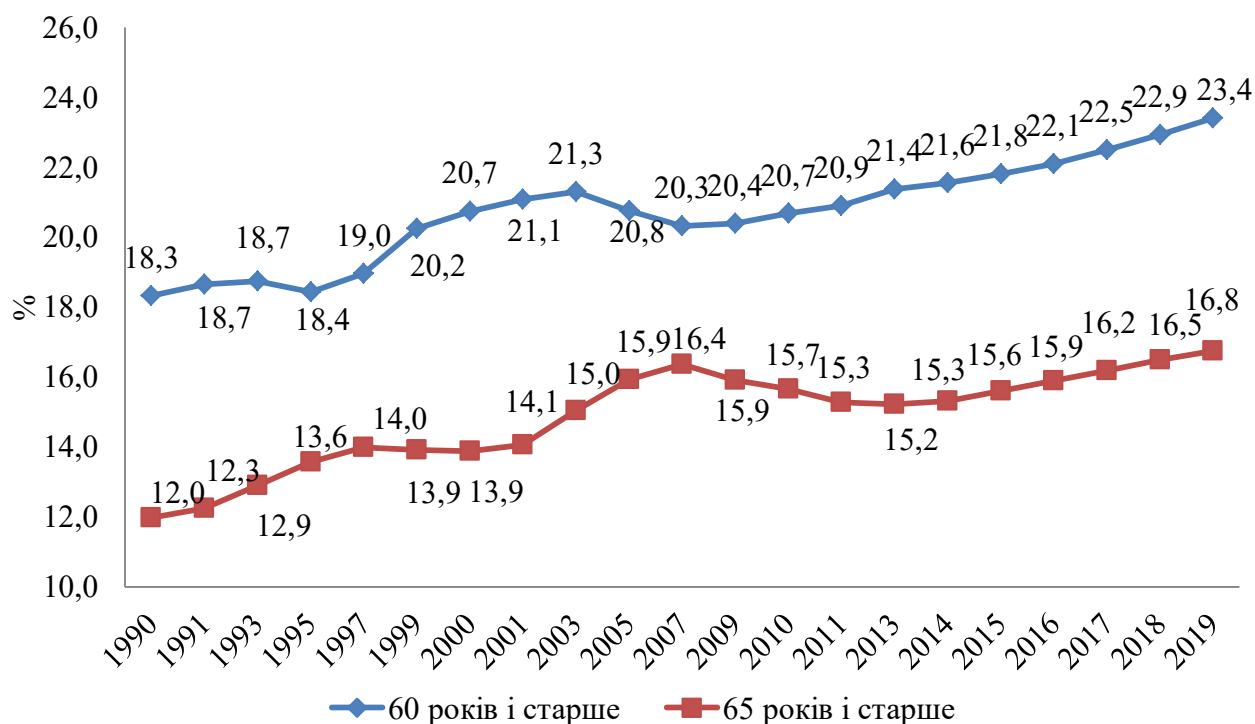


Рис. 1. Динаміка питомої ваги населення у віці 60 років і старше та 65 років і старше в загальному населенні України протягом 1990–2019 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

За даними рис. 1 можемо зробити висновки про загальну тенденцію до зростання питомої ваги осіб у віці 60 років і вище в загальному населенні країни – з 18,3% у 1990 р. до 23,4% у 2019 р. Даний показник незначно скорочувався лише в 1995 р. з показника 18,7% до 18,4%, також протягом 2005–2007 р. знизився з 21,3% до 20,4%. Усі ніші роки в Україні відбувалося зростання частки досліджуваної вікової групи на тлі скорочення населення країни у цілому. Станом на 01.01.2019 в країні майже четверта частина населення досягла віку 60 років і вище.

Схожа тенденція змін спостерігається й у віковій категорії громадян, які досягли 65 років і старше: їх питома вага в населенні України в 1990 р. становила 12%, у 2000 р. – 13,9%, а станом на 01.01.2019 – вже 16,8%, тобто зросла порівняно з базовим періодом на 40%. Таке стрімке зростання аналізованих показників на тлі скорочення чисельності населення в країні призводить до збільшення пенсійного навантаження на працездатних осіб (рис. 2).

Дані, наведені на рис. 2, ілюструють загальну тенденцію до зростання кількості осіб у віці 65 років і старше, що припадає на 1 тис працездатних осіб в Україні. Мінімальне навантаження було зафіксовано в 1990 р. – 180 осіб, далі протягом восьми років показник зростав та в 1998 р. сягнув 211 осіб. У 1999–2000 рр. та 2008–2013 рр. відбулося зниження показника, проте

в умовах скорочення чисельності населення та зростання чисельності населення старшого віку показник у 2013 р. становив 217 осіб у віці 65 років і старше, що припадає на 1 тис працездатних осіб в Україні. Починаючи з 2014 р. в країні стрімко почав зростати досліджуваний показник і станом на 01.01.2019 набув значення 247 осіб, що на 14% вище за 2013 р. та на 37% вище за показник 1990 р. У цілому пенсійне навантаження на працездатних осіб за роки незалежності зросло на 67 осіб.

Стрімке зростання чисельності осіб у віці 65 років і старше в останні п'ять років відбувалося в умовах загострення економічних проблем: падіння виробництва, інфляції, девальвації національної грошової одиниці як результат зниження купівельної спроможності громадян, скорочення споживання та заощаджень. Найбільш уразливими категоріями громадян в Україні в умовах кризи є особи з фіксованим доходом, а це пенсіонери, тобто саме покоління у віці 60 років та старше, а також молоді родини з дітьми. Такі негативні обставини створювали додаткові стимули до міграції молоді за кордон, що поглиблює проблему наповнення державного бюджету та Пенсійного фонду за рахунок податкових відрахувань від доходів та витрат працездатного населення країни. Підтвердженням цього є дані Євростату щодо динаміки чисельності громадян України, які

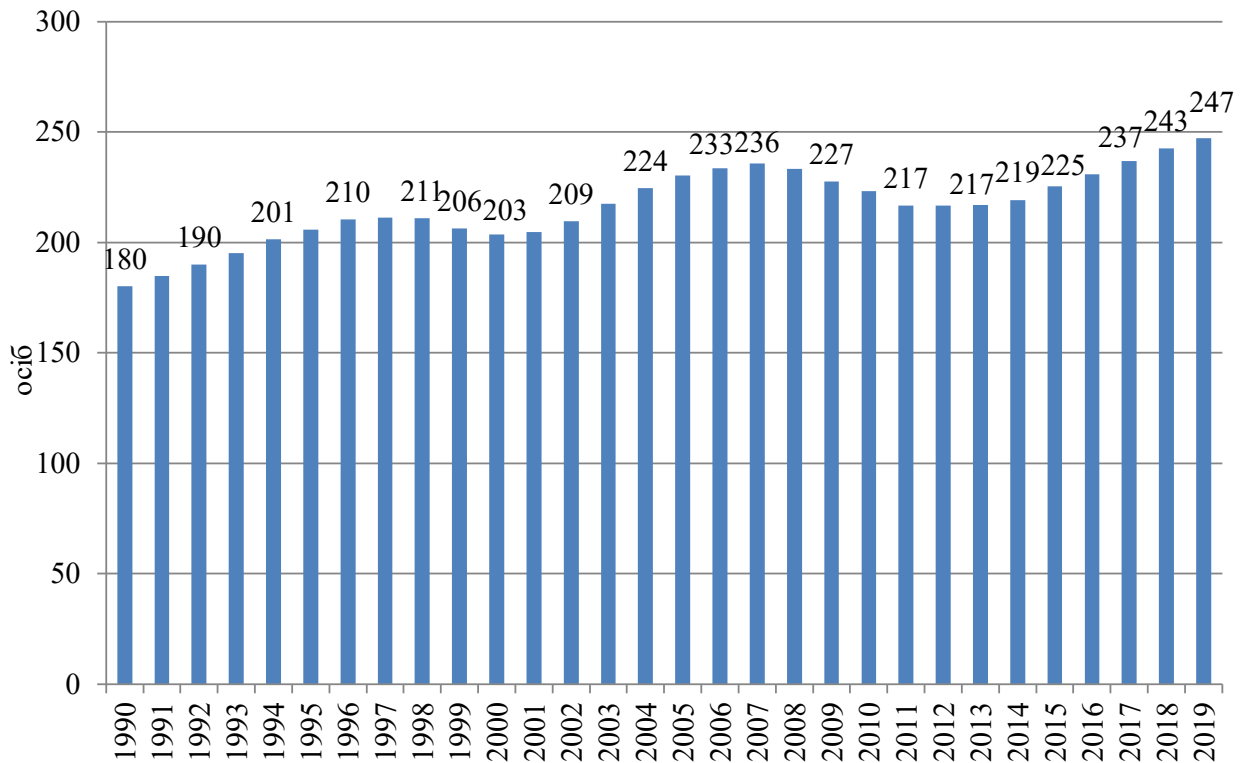


Рис. 2. Динаміка рівня пенсійного навантаження осіб у віці 65 років і старше на 1 тис. осіб працездатного населення в Україні протягом 1990–2019 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

отримали на території ЄС статус довготривалого мігранта, що забезпечує всю повноту прав постійного мешканця і надається після п'яти років легального проживання (рис. 3).

У 2018 р. Україна посіла перше місце за дозволами проживання в країнах ЄС. Громадяни України (527 тис осіб, з яких майже 78% отримали дозвіл на проживання у Польщі) продовжили отримувати найбільшу кількість дозволів у ЄС, випереджаючи громадян Китаю (206 тис осіб, з яких майже половина отримала проживання у Великій Британії), Індії (197 тис, із них 38% – у Великій Британії), Сирії (174 тис, із них 71% – у Німеччині), Білорусі (138 тис, із них 92% – у Польщі), Марокко (127 тис, із них 45% – в Іспанії), Бразилії (88 тис, із них 32% – у Португалії), Росії (75 тис, із них 18% – у Німеччині) [5].

Українці отримали дозвіл на проживання у країнах ЄС переважно з міркувань працевлаштування (65% усіх перших дозволів на проживання, виданих українцям у 2018 р.), китайці – через освіту (67%), а марокканці (61%) – за сімейними обставинами [5].

Зростання міграції за кордон, особливо трудової, серед молоді та виявлена тенденція трансформації тимчасової міграції на постійну додатково посилюють негативний вплив на старіння населення України та викликають певні соціально-економічні наслідки. Передусім йдеться

про високу ймовірність дефіциту робочої сили в країні в найближчому майбутньому, що стане гальмом соціально-економічного розвитку.

По-друге, оскільки мігранти не приймають участі в системі соціального страхування в Україні, вони втрачають можливість заробити необхідний трудовий стаж для отримання пенсій у майбутньому, що буде посилювати соціально-економічну напругу у суспільстві через 20–30 років у розрізі платоспроможності громадян та їх пенсійного забезпечення.

Отже, міграційні процеси, що відбуваються в останні роки в Україні, негативно впливають на загострення процесу старіння населення, оскільки зменшують чисельність постійно проживаючих у країні громадян та не приймають участі в наповненні державних фондів соціального захисту, що посилює пенсійне та соціальне навантаження на державний бюджет. У результаті відбувається неефективне з економічного погляду витрачання бюджетних коштів на покриття системного дефіциту Пенсійного фонду України, гальмується економічна динаміка розвитку в країні, знижується якість життя всіх українців, особливо залежних від соціальних трансфертів літніх людей. А шляхом вирішення зазначеної проблеми залишається збільшення податкового навантаження на доходи працюючих громадян.

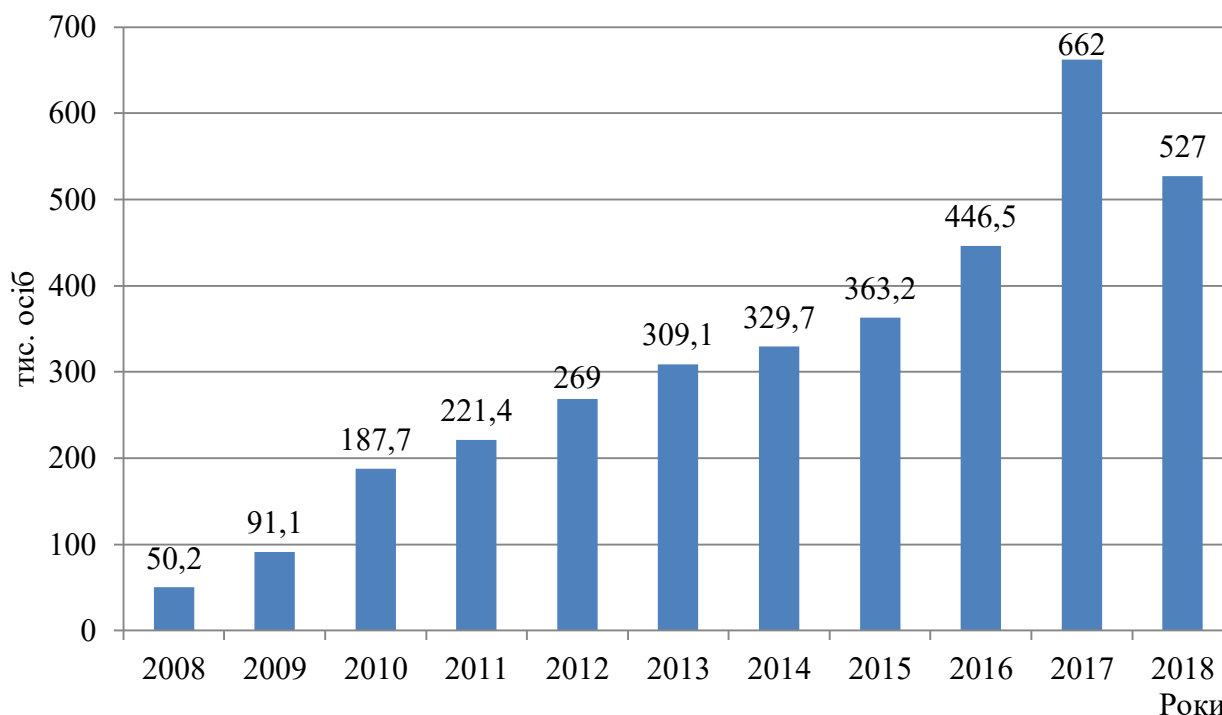


Рис. 3. Громадяни України, які мали дозволи на проживання в ЄС як довготривалі мігранти на 31 грудня відповідного року

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Важливим соціально-економічним наслідком старіння населення України з показником за 2019 р. у 23,4% осіб віком 60 років і старше від загальної чисельності постійно проживаючих є те, що більшість цих громадян має переважно єдине джерело доходів – пенсію, яка у середньому становить 3082,98 грн [6]. Такий низький рівень доходів не дає змоги літнім людям формувати адекватний потребам зростаючої економіки попит на товари та послуги, тим паче не залишається вільних коштів для формування заощадження. Отже, процес старіння населення в Україні має такі негативні наслідки, як низька купівельна спроможність значної частини населення країни, їх несхильність до заощаджень і, як наслідок, скорочення ВВП країни.

Масовий характер процесу старіння населення в країні буде викликати зростання витрат і на охорону здоров'я, зміну її структури в бік обслуговування літнього населення, фінансування геронтологічних установ. Високий відсоток літніх людей також свідчить про необхідність переорієнтації сфери виробництва товарів і послуг під потреби людей віком 60 років і старше з урахуванням їхніх фізичних можливостей та специфіки споживання.

Досліджені тенденції старіння населення з урахуванням скорочення загальної чисельності населення України вимагають розроб-

лення низки заходів зі зменшення негативного впливу на соціально-економічне становище літніх людей.

Процеси старіння населення носять глобальний характер й особливо актуальні для розвинутих економік, де в останні роки спостерігається активне залучення пенсіонерів до роботи, особливо на посади, за якими відчутна нестача кваліфікації або досвіду серед молоді. Компанії наймають на роботу все більше працівників літнього віку. Повертають із пенсії людей, які мають затребувані в минулому необхідні навички. Для України такий досвід може бути цікавим і доцільним, є необхідність створювати робочі місця саме для людей старшого віку, особливо в гуманітарній сфері, яка менш залежна від сучасних технологій, а людський досвід та навички спілкування, комунікації мають велике значення.

Можливим є розроблення заходів щодо заохочення на державному рівні тих роботодавців, які беруть на роботу людей старшого віку. Слід зазначити, що у деяких країнах дійсно застосовуються заходи стимулювання зайнятості літніх людей, основними з яких є:

- уведення особливої норми щодо представництва (квотування частки) літніх людей на великих підприємствах;
- здійснення дотування заробітної плати літніх людей за рахунок бюджетних коштів;

- надання пільг роботодавцям, які беруть на роботу осіб літнього віку, у частині обов'язкових платежів [7].

Висновки з проведеного дослідження. Прояв процесів старіння населення в Україні в умовах загального скорочення населення країни вимагає від країни вживання заходів зі зростання народжуваності, повернення трудових мігрантів, що дасть змогу знизити високу

частку літніх людей у загальній чисельності населення. Оскільки старіння населення є глобальним і об'єктивним процесом, то це вимагає також проведення зваженої соціальної політики щодо зниження негативного впливу старіння на соціально-економічний стан країни. Необхідно створювати умови для органічного залучення людей літнього віку в економічне життя суспільства.

Список використаних джерел:

1. Демографическая ситуация в мире. URL : http://one_vision.jofo.me/230643.htm (дата звернення: 20.01.2020).
2. Про затвердження Методологічних положень щодо статистичного аналізу чисельності та складу населення : Наказ Державного комітету статистики України від 13.12.2006 № 602. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0602202-06> (дата звернення: 20.01.2020).
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.01.2020).
4. Офіційний сайт Євростату. URL : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Residence_permits_%E2%80%93_statistics_on_authorisations_to_reside_and_work (дата звернення: 21.01.2020).
5. Євростат: українці – перші в ЄС за дозволами на проживання. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2805925-ukrainci-posili-perse-misce-za-dozvolami-na-prozivanna-v-es-evrostat.html> (дата звернення: 21.01.2020).
6. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/2119090-dani-pro-serednij-rozmir-pensiyi-stanom-na-01-01-2020/> (дата звернення: 21.01.2020).
7. Коваль О.П. Щодо забезпечення права літніх людей на соціальний захист та працю. URL : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika?page=3> (дата звернення: 21.01.2020).

References:

1. The demographic situation in the world. Retrieved from: http://one_vision.jofo.me/230643.htm. [in Ukrainian]
2. State Statistics Committee of Ukraine. Order on Methodological Provisions on Statistical Analysis of Population and Population Composition N 602. (2006, January 13). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0602202-06>. [in Ukrainian]
3. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian] (accessed 20 January 2020).
4. Ofitsiynyy sayt Yevrostat. [Eurostat official website]. *ec.europa.eu*. Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Residence_permits_%E2%80%93_statistics_on_authorisations_to_reside_and_work. [in Luxembourg] (accessed 21 January 2020).
5. Eurostat: Ukrainians rank first in EU for residence permits. Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2805925-ukrainci-posili-perse-misce-za-dozvolami-na-prozivanna-v-es-evrostat.html>. [in Ukrainian]
6. Ofitsiynyy sayt Pensiynoho fondu Ukrayiny [Official site of the Pension Fund of Ukraine]. *pfu.gov.ua*. Retrieved from: <https://www.pfu.gov.ua/2119090-dani-pro-serednij-rozmir-pensiyi-stanom-na-01-01-2020/>. [in Ukrainian] (accessed 21 January 2020).
7. Koval, O.P. Shchodo zabezpechennya prava litnikh lyudey na sotsialnyy zakhyst ta pratsyu [Concerning the right of the elderly to social protection and work]. (n.d.) *niss.gov.ua*. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika?page=3>. [in Ukrainian]

Кукель Г.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Роледерс В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Семчук І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Kukel Galina

Vinnitsa Education and Research Institute of Economy
of Ternopil National Economic University

Roleders Viktoriia

Vinnitsa Education and Research Institute of Economy
of Ternopil National Economic University

Semchuk Inna

Vinnitsa Education and Research Institute of Economy
of Ternopil National Economic University

ОЦІНКА ЗАЙНЯТОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

ESTIMATION OF EMPLOYMENT IN AGRICULTURE OF UKRAINE

У статті здійснено оцінку зайнятості населення України в сільському господарстві. Досліджено проблеми агропромислового комплексу та особливості ринку праці і безробіття в аграрному секторі. Виявлено основні чинники, що впливають на зайнятість в аграрній сфері. Визначено причини перерозподілу робочої сили із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства. На основі аналізу даних Державної служби статистики України, наукових робіт наведено характеристику зайнятості економічно активного населення країни, виявлено негативні тенденції, що намітилися у сфері зайнятості населення в сільському господарстві. Проаналізовано кількісні й якісні показники зайнятості сільського соціуму. Виділено особливості зайнятості в сільській місцевості, які включають обмежені можливості працевлаштування, низький рівень оплати праці, зростання соціальної напруги і трудової міграції. Запропоновано заходи щодо диверсифікації сільської економіки, які дадуть змогу розширити сферу прикладання праці, створити нові робочі місця, поліпшити стан соціальної інфраструктури.

Ключові слова: зайнятість сільського населення, неформальна зайнятість, диверсифікація сільської економіки, трудова міграція.

В статье осуществлена оценка занятости населения Украины в сельском хозяйстве. Исследованы проблемы агропромышленного комплекса и особенности рынка труда и безработицы в аграрном секторе. Выявлены основные факторы, влияющие на занятость в аграрной сфере. Определены причины перераспределения рабочей силы из сельскохозяйственных предприятий в личные сельские хозяйства. На основе анализа данных Государственной службы статистики Украины, научных работ приведена характеристика занятости экономически активного населения страны, выявлены негативные тенденции, наметившиеся в сфере занятости населения в сельском хозяйстве. Проанализированы количественные и качественные показатели занятости сельского социума. Выделены особенности занятости в сельской местности, включающие ограниченные

возможности трудоустройства, низкий уровень оплаты труда, рост социальной напряженности и трудовой миграции. Предложены меры по диверсификации сельской экономики, которые позволят расширить сферу приложения труда, создать новые рабочие места, улучшить состояние социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: занятость сельского населения, неформальная занятость, диверсификация сельской экономики, трудовая миграция.

The article estimates the employment of the population of Ukraine in agriculture. The problems of the agro-industrial complex and peculiarities of the labor market and unemployment in the agrarian sector are investigated. The main factors affecting employment in the agricultural sector have been identified. The reasons for the redistribution of labor from agricultural enterprises to private peasant farms are identified. On the basis of the results of surveys of the State Statistics Service of Ukraine, the analysis of scientific works of scientists, the characteristics of employment of economically active population of Ukraine are given, the negative tendencies that have emerged in the sphere of employment of the population in agriculture are revealed. Main reasons of employment of rural population is: labour migration of highly skilled rural workers; high level of death rate of rural population and low level of birth-rate of peasants; development of shadow employment; high enough unemployment rate; low level of employment and profits of rural population; a decline of social sphere in a village; absence of industrial, processing enterprises in rural locality and row other. Quantitative and qualitative indicators of rural society employment have been analyzed. Rural employment features are highlighted, which include limited employment opportunities, low wages, rising social tensions and labor migration. Measures are proposed to diversify the rural economy, which will allow to expand the scope of employment, create new jobs, improve the state of social infrastructure. Therefore the important task of creation of such socio-economic environment, which would stimulate introduction in practice of complex strategy of forming of employment of rural population and socio-economic development of village, stands before science and practice. The development of organic agriculture in the countries of the world has shown a number benefits for rural areas that can be realized in Ukraine as well: job creation in rural areas; improving the functioning of small farms through diversification of agricultural products; increase of income of agricultural enterprises and, as a consequence, increase of budgets of rural communities, other positive social shifts, which is extremely important for the state.

Key words: employment of rural population, informal employment, diversification of rural economy, labor migration.

Постановка проблеми. Показники зайнятості та безробіття посідають важливе місце серед багатьох показників, що визначають рівень розвитку національної економіки та характеризують економічну ситуацію в країні. Ситуація, що склалася сьогодні у сфері зайнятості сільського населення, катастрофічна. Руйнівним наслідком економічної кризи стала різка зміна умов і рівня життя сільського населення: зниження доходів, зростання безробіття, особливо у прихованій формі. Криза охопила не тільки економіку і соціальну сферу, а й усі рівні сільського соціуму. Значна частина сільського населення, яка була найманими працівниками, залишилася без роботи через зменшення обсягів виробництва. В аграрному секторі відбувається скорочення кількості зайнятого населення в сільському господарстві. Специфіка аграрного сектору економіки полягає у тому, що сільське господарство визначає спосіб життя людей, які проживають у сільській місцевості. Хоча сільський соціум поступово пристосовується до змін, що супроводжують ринкові трансформації, ця адаптація спрямована переважно на виживання, а не на формування нового укладу, що відповідав би змінам у виробничій сфері. Розв'язання проблеми зайнятості сільського

населення є досить актуальним, що зумовлює необхідність подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам безробіття і зайнятості в аграрній сфері присвячено чимало наукових досліджень. Їх результати широко висвітлені у працях провідних учених: С.І. Бандури, Н.А. Волгіна, Н.В. Германюк, В.С. Дієсперова, Т.М. Кір'яна, С.Д. Лучик, В.Я. Месель-Веселяка, В.П. Рябоконея, Н. Тензера та ін. Віддаючи належне науковим працям зазначених учених, прогресуюче сьогодні скорочення зайнятості на селі, особливо у формальному секторі, зумовлює необхідність подальшого дослідження та розроблення ефективних заходів щодо подолання окреслених проблем.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану зайнятості населення в аграрному секторі економіки України та визначення ключових напрямів забезпечення її продуктивного рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сільське населення є основою формування робочої сили в аграрному секторі економіки, чисельність якого внаслідок негативних соціально-економічних та демографічних процесів значно зменшується. За даними офіційної статистики, загальна кількість населення – 42,1 млн. постійних

жителів. Із них сільських жителів – 31,1%. Якщо взяти показники 2018 р., чисельність сільського населення за 10 років скоротилася приблизно на 16%. Економічно активне сільське населення від 15 до 70 років нині становить 5,6 млн. осіб. Рівень зайнятості сільського населення в 2019 р. становив 62,2%, міського – 68,2%. Загальна кількість зайнятих у сільському господарстві – 2,9 млн. осіб. Рівень безробіття серед сільського населення України становить 10,9%, серед міського – 9%.

Зазначимо, що в період аграрних перетворень відбулася легалізація прихованого безробіття. Негативна ситуація на сільському ринку праці ускладнилася тим, що в сільську місцевість повернулася значна частина мешканців села, які працювали у містах та були звільнені внаслідок економічної кризи. Ці та інші причини призвели до значного загострення проблеми зайнятості сільського населення. Чисельність зайнятих селян постійно скорочується, а безробітних – зростає. За умов відсутності альтернатив для працевлаштування у сільській місцевості вивільнені працівники аграрних підприємств поповнюють лави безробітних. Однак фіксований рівень безробіття не відображає реальних масштабів даного явища на селі. Для біль-

шості сільського населення, що залишилося без роботи, основним джерелом отримання доходу та застосування своєї робочої сили є ведення особистого селянського господарства, тобто неформальна зайнятість. Важливою тенденцією, що сформувалася за останні три роки, стало зростання ролі особистого селянського господарства в структурі доходів сільських родин. Як показали дослідження, найважливішим джерелом доходів сільського домогосподарства стало особисте підсобне господарство, частка якого у структурі доходів постійно зростала. Зокрема, за даними опитування 2018 р., 82,6% селян уважали доходи, отримані від особистого підсобного господарства, дуже важливим джерелом своїх доходів. Зростання значення особистих селянських господарств у структурі доходів сільських домогосподарств останнім часом відбувалося на тлі скорочення чисельності зайнятих у сільськогосподарських підприємствах. Так, у 2019 р. частка зайнятих в особистому селянському господарстві становила 79,5% від кількості населення, зайнятого у сільському господарстві, мисливстві, лісовому та рибному господарстві.

За статистичними даними (табл. 1), у 2019 р. в Україні кількість зайнятих у неформальному

Таблиця 1

**Неформально зайняте населення за статтю,
місцем проживання та статусом зайнятості у 2017–2019 рр.¹**

	Кількість неформально зайнятого населення віком 15–70 років		У тому числі працювали			
			за наймом		не за наймом	
	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення відповідного статусу	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення відповідного статусу
2017 р. усього	3695,6	22,9	1819,3	13,4	1876,3	73,9
Жінки	1514,7	19,5	720,7	10,7	794,0	75,3
Чоловіки	2180,9	26,0	1098,6	15,9	1082,3	72,9
Міські поселення	1697,2	15,3	1275,5	12,6	421,7	43,9
Сільська місцевість	1998,4	39,6	543,8	15,7	1454,6	92,2
2018 р. усього	3541,3	21,6	1678,1	12,2	1863,2	71,9
Жінки	1469,5	18,6	659,8	9,7	809,7	74,6
Чоловіки	2071,8	24,5	1018,3	14,7	1053,5	70,1
Міські поселення	1599,6	14,2	1172,9	11,4	426,7	42,2
Сільська місцевість	1941,7	38,2	505,2	14,4	1436,5	91,0
2019 р. усього	3458,5	21,0	1554,0	11,3	1904,5	69,7
Жінки	1403,8	17,7	606,6	8,9	797,2	71,9
Чоловіки	2054,7	24,0	947,4	13,7	1107,3	68,2
Міські поселення	1587,7	14,0	1101,4	10,8	486,3	42,3
Сільська місцевість	1870,8	36,7	452,6	12,8	1418,2	89,7

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

Джерело: складено за [7]

секторі економіки становила 3,5 млн. осіб, або 21,3% від загальної чисельності зайнятого населення віком 15–70 років. Найбільшого поширення така діяльність набула у сільській місцевості (понад 2 млн. осіб). Тобто нині майже кожна друга зайнята сільська особа працює у неформальному секторі сільської економіки.

Аналіз економічних і соціальних показників свідчить про значне скорочення кількості найманих працівників у суспільному секторі і збільшення кількості самозайнятих в особистих селянських господарствах. У валовій продукції сільського господарства частка особистих селянських господарств становить 67%. Особи, які не зайняті в сільськогосподарському секторі, а це більше третини населення працездатного віку, особи, які зайняті в особистих селянських господарствах, не беруть участі у формуванні бюджетів, фондів соціального страхування та пенсійних фондів, вони не мають відповідного соціального захисту у разі втрати працездатності та інших випадків.

Даний вид зайнятості – вимушений, він не сприяє продуктивному використанню трудового потенціалу та не забезпечує належного рівня доходів і одержання мінімальних соціальних гарантій. Лише зайнятість, доходи від якої дають змогу здійснювати не тільки елементарне відтворення робочої сили, а й надають можливість для освітнього, професійного, культурного та духовного розвитку зайнятої особи за витрат, які допустимі для роботодавця з позицій забезпечення ефективної діяльності, може вважатися продуктивною. Таким чином, розвиток особистих селянських господарств та зосередження у них робочої сили потрібно розглядати як один із засобів пом'якшення негативних соціальних наслідків безробіття, але не перспективною формою зайнятості в аграрному секторі.

Рівень соціального капіталу надзвичайно низький, незадовільний стан із доступом сільського населення до об'єктів соціальної інфраструктури та соціальних послуг, спостерігається демографічна криза, збільшується

міграція сільського населення у міста та за кордон у пошуках належної роботи й оплати праці, умов життя. За офіційними даними, кількість трудових мігрантів становить близько 7% від соціально активного населення; за неофіційними оцінками, кількість трудових мігрантів із села сягає 2 млн. осіб. Якщо кількість активного сільського населення – 5,6 млн. осіб, то 2 млн. трудових мігрантів – це багато.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні вітчизняний ринок праці залишається у кризовому стані, потребує зміни, а також адаптації до світових стандартів. У сучасних умовах основними чинниками, що впливають на процеси, які відбуваються на ринку праці, є: структурна перебудова економіки, зокрема переважаючий розвиток галузі сільського господарства; прискорене економічне зростання; нарощування потенціалу підприємництва; науково-технічний прогрес, інформатизація суспільства; державне регулювання розвитку трудового потенціалу, ринку праці та зайнятості. Серед інструментів регулювання ринку праці найбільш перспективними є ті, що враховують об'єктивний вплив глобальних трендів і спрямовані на активізацію інноваційної зайнятості, підприємницької активності населення, забезпечення збалансованості ринку освітніх послуг та ринку праці, прогнозування обсягу й структури попиту та пропозиції на ринку праці, підвищення конкурентоспроможності фахівців і розширення кола гідних робочих місць.

Розвиток органічного сільського господарства в країнах світу показав низку переваг для села, які можуть бути реалізовані і в Україні: створення нових робочих місць у сільській місцевості; підвищення ефективності функціонування малих фермерських господарств за рахунок диверсифікації сільськогосподарської продукції; збільшення доходів сільськогосподарських підприємств і, як наслідок, збільшення бюджетів сільських громад, інші позитивні соціальні зрушення, що є надзвичайно актуальними для держави.

Список використаних джерел:

1. Безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, типом місцевості та віковими групами у 2019 р. / Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.12.2019).
2. Безтелесна Л.І., Пляшко О.С. Конкурентоспроможні людські ресурси: механізм забезпечення в національній економіці : монографія. Київ : Кондор-Видавництво, 2017. 184 с.
3. Зоярна Н.М., Каралюс О.М. Безробіття на селі: причини та шляхи подолання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21. С. 176–178.
4. Федотова Т.А. Концепции занятости в национальной экономике. *Концепт*. 2017. Т. 31. С. 1326–1330. URL : <http://e-koncept.ru/2017/970280.htm> (дата звернення: 25.12.2019).
5. World Employment and Social Outlook: Trends 2018. International Labour Office – Geneva: ILO, 2018. URL : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_615594.pdf (дата звернення: 25.12.2019).

6. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067 VI від 5 липня 2012 р. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (дата звернення: 25.12.2019).
7. Державна служба статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.12.2019).

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Bezrobittia naselennia (za metodolohiieiu MOP) za statti, typom mistsevosti ta vikovymu hrupamy u 2019 r. [Unemployment (ILO methodology) by gender, type of locality and age group in 2019]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25 December 2019).
2. Beztelesna L.I. (2017) Konkurentospromozhni lyudski resursi: mekhanizm zabezpechennya v natsionalniy ekonomitsi [Competitive human resources: mechanism of providing in the national economy]. K.: Condor Publishing House – 184 p.
3. Zoyarna N.M. (2011) Bezrobittya na seli: prichini ta shlyakhi podolannya [Unemployment in the village: causes and ways of overcoming]. Scientific herald of NLTU of Ukraine, no. 21, pp. 176-178.
4. Fedotova T.A. (2017) Kontseptsii zanyatosti v natsionalnoy ekonomike [Concepts of employment in the national economy]. Scientific-methodical electronic journal "Concept", vol. 31, pp. 1326–1330. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/970280.htm>. (accessed 25 December 2019).
5. World Employment and Social Outlook: Trends 2018. International Labour Office (2018). Geneva: ILO – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_615594.pdf. (accessed 25 December 2019).
6. Zakon Ukraini "Pro zaynyatist naselennya" (2012) [On Employment of the Population]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>. (accessed 25 December 2019).
7. Derzhavna sluzhba statistiki. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed 25 December 2019).

Смолинець І.Б.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Гірняк К.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Smolynets Igor

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology
named after S.Z. Gzhytsky

Hirniak Kateryna

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology
named after S.Z. Gzhytsky

ЕМОЦІЙНІ СТРЕСИ МЕНЕДЖЕРІВ В УПРАВЛІННІ: АКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ

MANAGEMENT EMOTIONAL STRESSES IN MANAGEMENT: UPDATES AND RESEARCH

У статті проведено актуалізація емоційних стресів менеджерів у виробничій діяльності, яка відповідає за стан психофізичного напруження, що виникає у людини під впливом сильних дій та супроводжується мобілізацією захисних систем організму й психіки. Метою статті є вивчення поняття «стрес» із послідовним розглядом чинників емоційного стресу та впливу на менеджерів підприємств, що відображаються у стилях управлінської діяльності. Завданням статті доведено розгляд понять, причин та джерел стресу; визначено негативні тенденції емоційних стресів у менеджерів; розглянуто емоційні стреси менеджерів у різних стилях управлінської діяльності; проведено дослідження на підприємствах Львівщини. Розроблення математичної моделі щодо виникнення захисних механізмів емоційного стресу побудоване на гіпотезі про подібність форми хвилі стресу, що забезпечується шляхом уведення нормуючих коефіцієнтів і відповідних математичних виразів, визначення системи параметрів емоційного стресу.

Ключові слова: стрес, фактор, емоція, менеджер, управління, підприємство, стан, напруження, діяльність.

В статье проведена актуализация эмоциональных стрессов менеджеров в производственной деятельности, которая отвечает за состояние психофизического напряжения, возникающего у человека под влиянием сильных действий, и сопровождается мобилизацией защитных систем организма и психики. Целью статьи является изучение понятия «стресс» с последовательным рассмотрением факторов эмоционального стресса и воздействия на менеджеров предприятий, отражающихся в стилях управленческой деятельности. Задачей статьи доказано рассмотрение понятий, причин и источников стресса; определены негативные тенденции эмоциональных стрессов у менеджеров; рассмотрены эмоциональные стрессы менеджеров в разных стилях управленческой деятельности; проведено исследование на предприятиях Львовщины. Разработка математической модели для возникновения защитных механизмов эмоционального стресса построена на гипотезе о сходстве формы волны стресса, которая обеспечивается путем введения нормирующих коэффициентов и соответствующих математических выражений, определения системы параметров эмоционального стресса.

Ключевые слова: стресс, фактор, эмоция, менеджер, управление, предприятие, состояние, напряжение, деятельность.

Updating the stressful situations of an employee in the production field every year receives new values that are caused by the consequences of the scientific and technological revolution. Because of the stress, the number of able-bodied population is reduced, the number of efficient enterprises is

reduced, and as a consequence, it damages the economic performance of each country. We refer to the term «stress» as a person's particular nervous state, which may arise as a result of the fact that the real reality of the environment does not meet the expected one. Considered stress on the nature of origin – physiological, which is caused by excessive physical activity; psychological is caused by complex relations with the environment; informational is generated by redundancy, insufficient or unsystematic vital information; managerial is due to great responsibility for the decisions made; emotional that manifests itself in situations of threat or danger. The article focuses on emotional stress, which is responsible for the state of psychophysical stress that occurs in humans under the influence strong actions and is accompanied by the mobilization of the protective systems of the body. The purpose of the article is to study the concept of «stress» with a consistent consideration of the factors of emotional stress and its impact on managers of enterprises, reflected in the styles of management. Objectives of the article: to consider the concepts, seasons and sources of stress; identify negative tendencies of emotional stress in managers; to dissolve emotional stress of managers in different styles of management activity of the studied enterprises of Lviv region. Based on the developed mathematical model of the emergence of protective mechanisms of emotional stress, which is based on the hypothesis of the similarity of the form of the stress wave, which is provided by introducing normalizing coefficients and appropriate mathematical expressions, determining the system of parameters of emotional stress, which allow to evaluate or measure in qualitative and quantitative display stress and predict its development.

Key words: stress, factor, emotion, manager, management, enterprise, state, tension, activity.

Постановка проблеми. Поряд із конфліктами важливу роль у діяльності підприємства відіграють стреси. Незважаючи на високу корпоративну культуру та добре організовану систему управління, на підприємствах часто виникають ситуації, які негативно впливають на людей і викликають у них почуття стресу. Надмірний стрес може стати руйнівним для особи і, відповідно, для підприємства у цілому. Менеджер повинен це розуміти і навчитися нейтралізувати стресові ситуації для забезпечення ефективної діяльності. Особливу увагу слід приділити класифікації стресів, їх характеристики та визначити найбільш ефективні способи їх усунення. Усе це зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив стресу на роботу і на функціонування підприємства досліджують уже не перший рік відомі науковці, зокрема Г. Сельє, який уперше розглядає стрес для позначення впливу різних неспецифічних чинників, або «стресорів», на організм людини. На його думку, стрес – неспецифічна реакція організму у відповідь на дуже сильну дію (подразник) зовні, яка перевищує норму, а також відповідна реакція нервової системи [9].

Елвін Тоффлер у книзі «Шок майбутнього» зазначає, що кожна зміна – це страх, соціальні конфлікти і глобальні проблеми для нашої психіки, з якими зіткнеться людство на переході століть [12, с. 57].

О.Є. Кузьмін розрізняє такі види стресу, як ейфоричний та дистрес [7]. М.Ф. Гончар розглядає стрес-менеджмент на підприємстві як характеристику та способи вирішення із застосуванням коучингу [5].

Стрес – особливий нервовий стан людини, який може виникнути в результаті того, що реальна дійсність не відповідає очікуваній. Така різниця викликає неприємні відчуття і може стати

причиною нервово-психічного зриву [1, с. 74]. Однак окремі питання управління стресами залишаються невирішеними, тому звернемо увагу на актуалізацію стресів, зокрема емоційного, та обґрунтуємо чинники впливу даного стресу, які впливають на менеджерів підприємств.

Метою дослідження є вивчення поняття «стрес» з розглядом чинників емоційного стресу та його впливу на менеджерів підприємств, що відображаються у стилях управлінської діяльності.

Завдання статті:

- розглянути поняття, причини та джерела стресу;
- визначити негативні тенденції емоційних стресів у менеджерів;
- розглянути емоційні стреси менеджерів, що застосовують різні стилі управління на досліджуваних підприємствах Львівщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуалізація стресових ситуацій працівника у виробничій сфері з кожним роком отримує нові значення, які викликані наслідками науково-технічної революції, адже через стрес скорочується кількість працездатного населення й ефективних підприємств, як наслідок, це шкодить економічним показникам кожної конкретної країни. Важливим індикатором розвитку суспільства є стан здоров'я населення, передусім працюючого. Відповідно до результатів сучасних досліджень, стрес на робочому місці завдає збитків у різних країнах щорічно 1-3% від валового внутрішнього продукту [3, с. 258].

Стрес за характером походження: фізіологічний, який викликаний надмірним фізичним навантаженням; психологічний, зумовлений складними відносинами з оточенням; інформаційний, породжений надмірністю, недостатністю або безсистемністю життєво важливої інформації;

управлінський, зумовлений великою відповідальністю за прийняті рішення; емоційний, який проявляється у ситуаціях загрози чи небезпеки.

Стреси у США щорічно обходяться підприємцям у 200 млрд.у.о., зокрема це невиходи на роботу, зниження продуктивності праці, витрати на страхування, компенсації тощо. У Великобританії стреси «з'їдають» 10% валового національного продукту. Наприклад, японські компанії щорічно втрачають у середньому 200–300 млн.у.о. через те, що стрес забирає близько 5% робочого часу співробітників [9].

Аналіз наукової літератури [2; 3] показує, що близько 30% припадає на емоційні стреси серед усіх стресів. Емоційний стрес – стан психофізичного напруження, що виникає у людини під впливом сильних дій та супроводжується мобілізацією захисних систем організму й психіки. Іншими словами, емоційний стрес – реакція організму на будь-який подразник [6, с. 16].

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), кожна четверта людина на Землі має певні емоційні напруження, які залежать від комплексного впливу на організм позитивних і негативних подій та відображаються у житті людини. Високий рівень емоційних стресових навантажень призводить до психосоматичних захворювань. За прогнозами ВООЗ, у 2020 р. психічні розлади вийдуть на друге місце за частотою, поступаючись тільки серцево-судинним захворюванням [11, с. 83].

Тривалі негативні емоційні стани викликають якісно новий рівень функціональної активності, призводять до напруження і перенапруження нейрофізіологічних систем організму. Якщо стресор продовжує діяти, настає «стадія виснаження» – постстрес (рис. 1) – порушення адаптаційного процесу [11, с. 18]. Кін-

цева стадія – це стадія виснаження в повному значенні цього слова. За тривалого впливу одного і того ж стресора, навіть того, до якого організм пристосовувався, енергія, необхідна для адаптації, може вичерпатися, і виникне колапс. Загальний адаптаційний синдром складається з трьох стадій: перша – реакція тривоги; друга – стадія резистентності, під час якої відбувається збалансована витрата адаптаційних резервів [3, с. 93], і третя стадія – виснаження і колапс.

Емоції – це певний сигнал про події у нашому оточенні. Уміння розуміти власні емоції, емоції підлеглих чи бізнес-партнерів є запорукою успіху кожного менеджера. Емоційний інтелект має здатність визначити емоції за фізичним станом і думками, за стилями управління.

Стилі управління – система методів керівництва, які постійно використовуються і відображають неформальний бік процесу управління у вигляді прийомів, що використовуються у повсякденній практиці. Дане дослідження системи щодо актуалізації емоційних стресів розглядаємо на прикладі трьох основних стилів управління: демократичного, авторитарного, ліберального.

Виникнення стресу для різних стилів управління пов'язаний із руйнуванням особистісних і професійних цінностей, які є значущими для працівника. Емоційний стрес також виникає у разі конфліктів, конкурентної боротьби, соціокультурної несумісності працівників; може бути наслідком стилю управління, за якого лінійний і топ-менеджмент застосовує маніпулятивний стиль управління, незважаючи на цінності й думки лінійного персоналу.

Процес управління стресом у сучасному світі передбачає не повне викорінення його впливу, а перехід його у продуктивну форму.

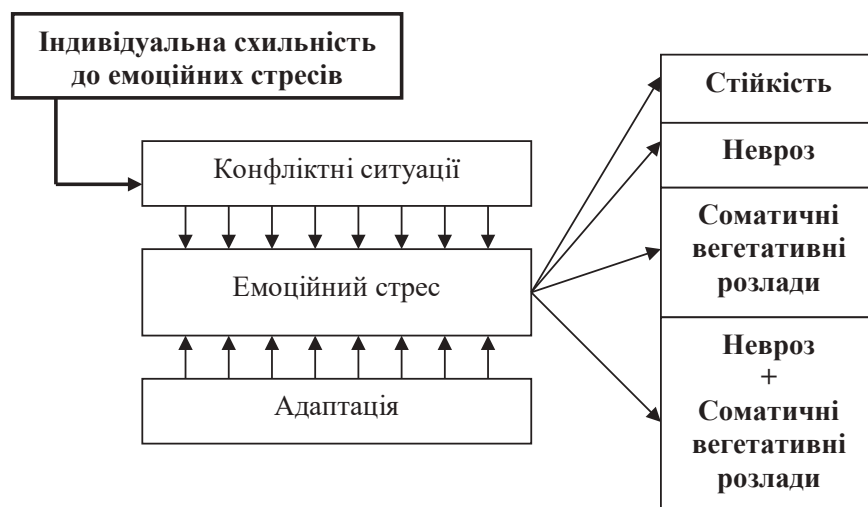


Рис. 1. Схема генезу емоційного стресу

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

За твердженнями вчених [2; 3; 7-9], здебільшого стрес є стимулом для більш плідної роботи.

Дослідження проводилося впродовж 2019 р., об'єктами дослідження стали підприємства та організації різних форм господарювання та підпорядкованості. Всього було 2125 респондентів, які працюють менеджерами виробничих підрозділів понад п'ять років на підприємствах Львівської області. Умовно визначили три групи підприємств: демократичні, авторитарні, ліберальні; прийняло участь 35% респондентів, що працюють за демократичного стилю управління, 37% – авторитарного, 28% – менеджери ліберального стилю управління.

Дослідження, проведене авторами, вказує (табл. 1), що у п'ять разів руйнування особистих або професійних цінностей перевищує авторитарний стиль управління над ліберальним. Фактори розчарування і несправедливості перевищують близько 40 разів, а конфліктні ситуації з колегами, навпаки, менші у 3,5 рази від адміністративного.

Розглянемо емоційний стрес у вигляді кривої, кінці якої закріплено в точках $x = D_0$, $x = A_0$, $x = L_0$ осі x . Будемо вважати, що величина напруги в ній дорівнює числу F_C . На момент часу 0 унаслідок впливу факторів емоційних стресів крива вийде зі стану рівноваги $= F_C$.

Відхилення кривої в будь-якій її точці на абсцисі x і в факторі стресу F_C позначимо через $F_{Cn} = F_C(x, D_0, A_0, L_0)$, ($D_0 = A_0 = L_0$) $< x$.

Виведемо диференціальне рівняння, яке задовольняє функцію $f(x)$. Припустимо, що на елемент, який відповідає відріzkу $[x, x + \Delta x]$, діють дві сили натягу $\bar{A}_n \bar{L}_n$ та $\bar{A}_n \bar{D}_n$. Скалярна величина кожної із цих сил рівна T :

$$|\bar{A}_n \bar{L}_n| = |\bar{A}_n \bar{D}_n| = T.$$

Сила $\bar{A}_n \bar{L}_n$ прикладена до точки A_0 , яка має абсцису x , $x + \Delta x$, направлена по дотичній до кривої у цій точці й утворює з напрямленою віссю x кут α , тангенс якого $tg\alpha = \frac{\sigma u(x + \Delta x, F_C)}{\sigma x}$.

Припустивши, що крива за впливу на організм людини незначних факторів емоційного стресу здійснює малі коливання, можна вважати, що $tg\alpha = \sin\alpha$ (рис. 2).

Для знаходження розв'язання поставленої задачі, що задовольняється початковими умовами, диференціюємо по F_C :

$$\sum_{k=1}^{\infty} (A_k \cos AkFc + L_n \sin AkFc) \sin kx.$$

$$\frac{\partial u}{\partial t}(x, F_C) = \sum_{k=1}^{\infty} (-A_n L_n \sin AkFc + A_n D_n \cos AkFc) \sin kx,$$

за $F_C = 0$ заданими функціями $f(x)$ і $F_C(x)$:

$$f(x) = \sum_{k=1}^{\infty} A_n L_n \sin kx; F_C(x) = \sum_{k=1}^{\infty} A_n D_n \sin kx$$

Отже,

$$A_n L_n = \frac{2}{\pi} \int_0^{\pi} f(F_C) \sin kFc dFc;$$

$$A_n D_n = \frac{2}{\pi \alpha k} \int_0^{\pi} F_C(F_n) \sin kFc dFc.$$

Обчислені числа $A_n L_n$ та $A_n D_n$ з формули будуть сходиться до цих функцій у вигляді середнього квадратичного. Якщо функції $f(x)$ та $F_C(x)$ неперервні і мають неперервні похідні, то сума ряду буде мати другі неперервні похідні.

Подана структурна модель, а саме математична задача, яка вирішується за допомогою лінійно диференціального рівняння із власними похідними другого порядку за початкових умов, які визначають тип поведінки людини під час реакції на стрес, а також на відміну від існуючих визначає кількісні та якісні показники його впливу, дає змогу отримувати прогноз позитивного розвитку подій (табл. 2) або наслідків за будь-якої поведінки людини в умовах стресу. На відміну від негативного напрямку розвитку стресу тільки позитивний дає змогу визначити адаптаційні можливості людини та оцінювати рівень внутрішньої регуляції психічної діяльності (стресостійкості) за рахунок уведення біологічного зворотного зв'язку.

Таблиця 1

Дослідження, проведене авторами, вказує відсоткове відношення залежно від стилю управління організацією

Стиль управління	Демократичний (До)	Авторитарний (Ао)	Ліберальний (Ло)
Фактори стресу (F _C)	(F _C До)%	(F _C Ао)%	(F _C Ло)%
руйнування особистих або професійних цінностей (F _{C1})	41	62	12
неправильно оцінили роботу (F _{C2})	40	44	25
несумісність з працівниками (F _{C3})	10	21	46
розчарування і несправедливості (F _{C4})	29	82	8
маніпулювання особою (F _{C5})	45	55	34
відчуття образи (F _{C6})	32	62	20
конфліктні ситуації з колегами (F _{C7})	74	19	68

Джерело: досліджено авторами

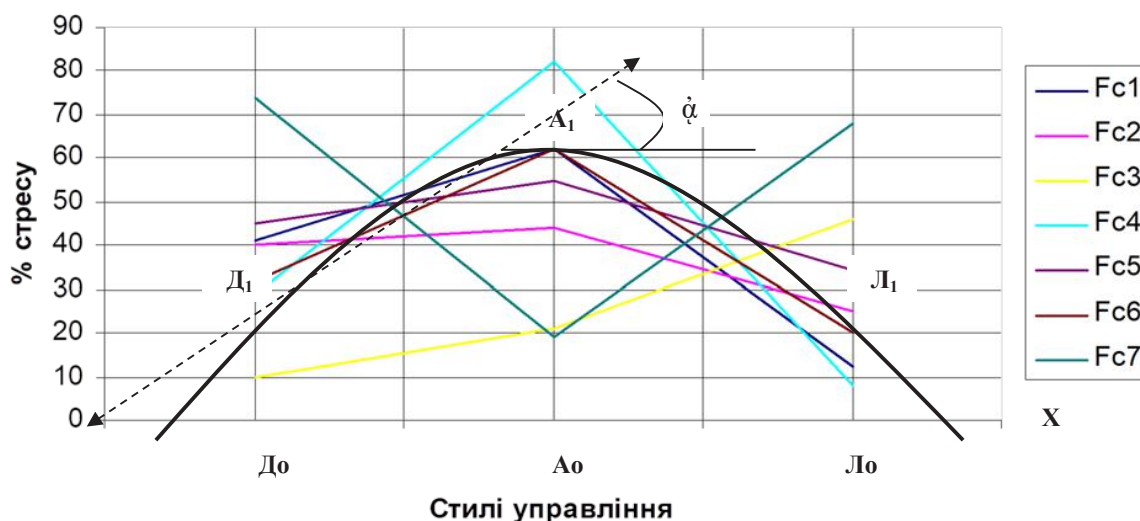


Рис. 2. Графічне зображення виникнення емоційного стресу на основі дослідження

Джерело: визначено авторами на основі [11]

Таблиця 2

Прогноз позитивного розвитку подій

Стиль управління	Демократичний (Д0)	Авторитарний (А0)	Ліберальний (Л0)
Коефіцієнт актуалізації емоційного стресу менеджера	0,54	0,93	0,35

Джерело: розраховано авторами

На думку [2; 4], а також згідно з нашими дослідженнями, можемо зазначити, що дані розрахункової математичної моделі щодо прогнозу розвитку подій менеджера у стресових ситуаціях визначають коефіцієнт актуалізації емоційного стресу менеджера (табл. 2).

Коефіцієнт актуалізації емоційного стресу менеджера для різних стилів управління є теоретичним, однак він показує навантаження стресових ситуацій на менеджера. Запропонований коефіцієнт застосований до заданих певних умов, залежно від ситуації можна використовувати даний розрахунок для визначення дієвості стресових менеджерів. Згідно з розрахунками, демократичний стиль управління має коефіцієнт 0,54 і є найбільш збалансованим для даної ситуації. На основі розрахунків можемо зробити припущення, що найменше емоційних стресів у менеджерів відбувається під час демократичного стилю управління.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена математична модель виникнення захисних механізмів емоційного стресу, що побудована на гіпотезі про подібність форми хвилі стресу, забезпечується шляхом уведення нормуючих коефіцієнтів і відповідних математичних виразів, визначення системи параметрів

емоційного стресу, що дає змогу оцінювати або вимірювати в якісних та кількісних показниках рівень психоемоційного стресу та прогнозувати його розвиток.

Отже, для управління емоційними стресами сучасному керівнику необхідно знати основні методи і підходи до управління стресами та вміти виявляти ознаки, зокрема джерела стресу. Підібрати ефективні підходи та методи управління емоційними стресами можна тільки тоді, коли будуть установлені основні джерела виникнення стресів та факторів стресів. Кадрові служби повинні вміти застосовувати сучасні підходи до управління професійними стресами в конкретній управлінській ситуації.

Успішний менеджер повинен володіти витримкою, вмінням контролювати свої емоції, тобто бути стійким до стресогенних чинників. Основними є такі аспекти емоційної стійкості: стійкість, стабільність, врівноваженість, пропорційність, опірність (резистентність).

Запропонований математичний метод та послідовний розгляд дають змогу отримати принципово нову якість здійснення повсякденного об'єктивного контролю над ступенем розвитку емоційного стресу менеджера в реальному управлінні підприємством.

Список використаних джерел:

1. Батюк Б.Б., Гірняк К.М. Управління персоналом : навчальний посібник. Львів, 2014. 191 с.
2. Батченко Л.В., Гончар О.О. Актуалізація стрес-менеджменту в процесі організаційних змін. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6436> (дата звернення: 20.12.2019).
3. Бочков О.А. Прогноз стрессовых ситуаций : монография. Минск, 2019. 467 с.
4. Стрес. *Вікіпедія*. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Стрес> (дата звернення: 20.12.2019).
5. Гончар М.Ф., Кабан Х.В. Стрес-менеджмент на підприємстві: характеристика та способи вирішення із застосуванням коучингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. Вип. 727. С. 28–33.
6. Кокс Т. Стресс / пер. с англ. проф. Л.А. Милютиной. Москва, 1981. 216 с.
7. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навчальний посібник. Львів, 2007. 121 с.
8. Осипов А.Э., Салькова М.В. Менеджмент и психология. Синдром «профессионального выгорания». *Научные записки ОРЕЛГИЭТ*. 2012. Вып. 1. Ч. 5. С. 264–269.
9. Тимочків П.М. Стрес і життя: погляд ендокринолога. *Новини медицини та фармації*. 2007. № 16. С. 8–14.
10. Чернега Р. Стрес на робочому місці: коли бити на сполох. URL : <https://petc.km.ua/gaz/1097-stres-na-robochomu-msc-koli-biti-na-spoloh.html> (дата звернення: 20.12.2019).
11. Злепко С.М. Сучасні методи і засоби для визначення і діагностування емоційного стресу : монографія / за ред. О.П. Мінцера. Вінниця : ВНТУ, 2010. 228 с.
12. Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. Москва, 2012. 557 с.

References:

1. Batyuk B.B., Girnyak K.M. (2014) *Upravlinnya personalom: navch. posibny`k* [Human resources]. L`viv: Spolom. (in Ukrainian)
2. Batchenko L.V., Gonchar O.O. (2017) Aktualizaciya stres-menedzhmentu v procesi organizacijny`x zmin [Actuality of stress management in the process of organizational change]. *Efekty`vna ekonomika* [Effective economy] (electronic journal), no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6436> (accessed 20 December 2019).
3. Bochkov O.A. (2019) *Bochkov O.A. Prognoz stressovykh situatsiy : monografiya* [Prognosis of stress situations: monograph]. Minsk. (in Belarus)
4. Vikipediya. *Stres* [Stress] URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Stres> (accessed 20 December 2019).
5. Gonchar M.F., Kaban X.V. (2012) *Stres-menedzhment na pidpry`emctvi: xaraktery`sty`ka ta sposoby` vy`rishennya iz zastosuvannyam kouchy`ngu* [Stress management for enterprise: characteristics and solutions with coaching using]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*. Lviv, pp. 28–33.
6. Koks T. (1981) *Stress / per. s angl. prof. L. A. Milyutinoy* [Stress]. Moskva: Meditsina. (in Russian)
7. Kuz`min O.Ye. (2007) *Teorety`chni ta pry`kladni zasady` menedzhmentu: navch. posibny`k* [Theoretical and applied principles of management]. L`viv: Vyd-vo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". (in Ukrainian)
8. Osy`pov A.E., Sal`kova M.V. (2012) *Menedzhment: problemy i perspektivy razvitiya* [Orelgiet management and psychology. The syndrome of "professional burning out"]. *Nauchn`yye zapiski ORELGIET*. [Scientific messages] (electronic journal), vol 1, no. 5. pp. 264–269. Available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19428384> (accessed 20 December 2019).
9. Ty`mochkiv P.M. (2017) *Stres i zhy`ttya: poglyad endokry`nologa* [Stress and life: look of endocrinology]. *Novyny medytsyny ta farmatsii*, no. 16, pp. 8–14.
10. Chernega R. *Stres na robochomu misci: koly` by`ty` na spolox*. URL: <https://petc.km.ua/gaz/1097-stres-na-robochomu-msc-koli-biti-na-spoloh.html> (data zvernennya 20.12.2019).
11. Zlepko Serhii, Mintser Ozar, Sierhieieva Veronika, Azarkhov Oleksandr, Kostishyn Serhii (2014) *Suchasni metody` i zasoby` dlya vy`znachennya i diagnostuvannya emocijnogo stresu : monografiya* [Modern methods and facilities are for determination and diagnosing of emotional stress]. Vinny`cya: VNTU. (in Ukrainian)
12. Toffler E (2012) *Shok budushchego: Per. s angl.* [Future shock]. Moskva: ACT. (in Russian)

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-32>**Дехтяр Н.А.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету**Бричко М.М.**кандидат економічних наук
Сумського державного університету**Зеленкевич Д.С.**магістр
Сумського державного університету**Dekhtiar Nadiia**

Sumy State University

Brychko Maryna

Sumy State University

Zelenkevych Denys

Sumy State University

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИМИ РІВНЯННЯМИ КРИЗИ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

STRUCTURAL EQUATION MODELLING TRUST CRISIS IN THE FINANCIAL SECTOR

У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання впливу кризи довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни. Даний підхід передбачає групування вхідного масиву даних спостережуваних змінних на три класи латентних змінних, що характеризують розвиток фінансового сектору, кризи довіри та макроекономічний розвиток країни, формування та аналіз системи парних та множинних лінійних регресійних рівнянь, за допомогою яких можна оцінити та інтерпретувати характер, напрям та тісноту взаємозв'язку досліджуваних секторів економіки. На основі структурних рівнянь емпірично підтверджено деструктивний вплив кризи довіри фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни. Також встановлено, що розвиток фінансового сектору здатний нейтралізувати негативний вплив ерозії кризи довіри. Проте у разі коли криза довіри до фінансового сектору економіки буде зростати більшими темпами, ніж його розвиток, показники макроекономічного становища будуть погіршуватися.

Ключові слова: довіра, недовіра, криза довіри, фінансовий сектор, макроекономічний розвиток, структурне моделювання.

В статье предложен научно-методический подход к оценке влияния кризиса доверия к финансовому сектору на макроекономическое развитие страны. Данный подход предполагает группировку входного массива данных наблюдаемых переменных на три класса латентных переменных, характеризующих развитие финансового сектора, кризиса доверия и макроекономическое развитие страны, формирование и анализ системы парных и множественных линейных регрессионных уравнений, с помощью которых можно оценить и интерпретировать характер, направление и тесноту взаимосвязи исследуемых секторов экономики. На основе структурных уравнений эмпирически подтверждено деструктивное влияние кризиса доверия финансового сектора на макроекономическое развитие страны. Также установлено, что развитие финансового сектора способно нейтрализовать негативное влияние эрозии кризиса доверия. Однако в случае когда кризис доверия к финансовому сектору экономики будет расти большими темпами, чем его развитие, показатели макроекономического положения будут ухудшаться.

Ключевые слова: доверие, недоверие, кризис доверия, финансовый сектор, макроекономическое развитие, структурное моделирование.

Macroeconomic development of any country is closely linked to the development of the financial sector of the economy, which serves as a source of increase and qualitative improvement of production capacity of the real sector of the economy, providing financial resources for investment activity, etc. The financial crises of recent years have confirmed that the destabilization processes that have taken place in the financial sector of the economy have occurred as a result of erosion or trust crisis of financial services consumers in banking and non-banking financial and credit institutions. Thus, the trust crisis in the financial sector is shaking financial markets, and therefore, affects the main indicators of the country's macroeconomic development. The article seeks to study the theoretical and practical aspects of the destabilizing impact of the trust crisis in the financial sector of the economy on the main parameters of the country's macroeconomic development. The literature review has confirmed that there is a great deal of empirical evidence that the trust crisis in general, and the financial sector in particular, is destabilizing economic growth, holding back particular growth factors such as international trade, financial development, innovation, entrepreneurship and productivity. However, previous research has a number of limitations related to the use of scientific and methodological approaches and tools, which does not always correspond to the complexity of the investigated issues. Thus, the concepts of the trust in the financial sector and macroeconomic development used in this study do not have a single measure or indicator, and therefore cannot be analyzed directly, but indirect indicators, with their subsequent analysis, can be used in order to measure these complex concepts. This work contributes to existing knowledge of the trust crisis in the financial sector by providing a scientific and methodological approach to assessing the impact of the trust crisis in the financial sector on the country's macroeconomic development. This approach has been one of the first attempts to thoroughly examine and monitor changes in the level of trust of economic agents in the financial sector (to identify the erosion of the trust crisis) due to the failure to fulfill its basic tasks and functions. On the basis of structural equations, the destructive impact of the financial sector trust crisis on the country's macroeconomic development has been empirically confirmed. One of the more significant findings to emerge from this study is that macroeconomic situation is deteriorating by 13.49% due to the increasing trust crisis in the financial sector of the economy by 1%. This suggests that an exacerbation of the trust crisis in the financial sector prompts economic entities to store free cash in foreign currency bypassing the financial system, which triggers liquidity traps of banks and non-bank financial institutions with destabilizing effects on economy. This study suggests that financial sector development is able to counteract the negative impact of the erosion of the trust crisis, thereby ensuring the country's macroeconomic development. A key policy priority should therefore be to ensure the financial sector development at a higher rate than the exacerbation of the trust crisis in the financial sector of the economy, as otherwise the macroeconomic development indicators will deteriorate.

Key words: trust, distrust, trust crisis, financial sector, macroeconomic development, structural modeling.

Постановка проблеми. Макроекономічний розвиток будь-якої країни знаходиться у тісному причинно-наслідковому взаємозв'язку з розвитком фінансового сектору економіки, який виступає джерелом збільшення та якісного поліпшення виробничих потужностей реального сектору економіки, забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційної діяльності тощо. Фінансові кризи останніх років підтвердили, що дестабілізаційні процеси, які мали місце у фінансовому секторі економіки, відбувалися внаслідок ерозії або кризи довіри споживачів фінансових послуг до банківських та небанківських фінансово-кредитних установ, що здійснюють валютні, депозитні, кредитні операції, забезпечують обіг цінних паперів, реалізують інші фінансові продукти, зокрема у сфері страхування або недержавного пенсійного забезпечення. Таким чином, криза довіри до фінансового сектору виступає дестабілізатором його розвитку, а тому впливає на основні показники макроекономічного становища країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен довіри виступає предметом багатьох

міждисциплінарних досліджень. В останні десятиріччя економісти все частіше звертають увагу на роль, яку довіра відіграє в економічній діяльності. Більшість економічних явищ – від економічного зростання [1] до розміру фірм [2; 3], від фінансового розвитку [4; 5] до міжнародної торгівлі та інвестицій [6] – пов'язана із забезпеченням існування певного рівня довіри. Через фінансову кризу довіра до банківської системи, довіра до банків, довіра до фінансової системи та довіра до фінансових установ, таких як страхові компанії та пенсійні фонди, у багатьох країнах зменшилися [7; 8]. Проте проведені дослідження мають низку обмежень, пов'язаних із застосуванням відповідного науково-методологічного інструментарію досліджень.

Метою дослідження є теоретичні та практичні аспекти дестабілізаційного впливу кризи довіри до фінансового сектору економіки на основні параметри макроекономічного розвитку країни шляхом застосування методу моделювання структурними рівняннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довіра або недовіра проявляється внаслідок

діяльності або бездіяльності іншої сторони. Будь-які реакції в результаті дії позитивних або негативних переживань, почуттів, емоцій формують певний рівень довіри або недовіри по відношенню до тих, хто спричинив ці відчуття. Більше того, така діяльність або бездіяльність може призвести до трансформації довіри у недовіру. Так, недовіру розглядають як відсутність довіри [9], як окреме та протилежне довірі поняття (orthogonal to trust) [10], недостатність довіри (trust failure) або порушення довіри (violation of trust) [11–13], а також як самостійне та відмінне від довіри поняття [14–15]. Проте втрата довіри відбувається швидше, ніж її відновлення.

Аналіз існуючих підходів до трактування понять «довіра», «недовіра» та «криза» дав нам змогу запропонувати власне визначення кризи довіри до фінансового сектору економіки як об'єктивного процесу, який пов'язаний із високою небезпекою (ризиком), станом невпевненості та відчуттям непередбачуваності подій, сформованих під впливом емоцій та когнітивного сприйняття інформації про деформації фінансового сектору, та призводить до негативних наслідків господарської діяльності фінансових установ, кризових явищ фінансового сек-

тору в цілому, а згодом поширюється на інші сектори національної економіки. Таким чином, на нашу думку, криза довіри, як і довіра та недовіра, повинна розглядатися як окреме явище та процес. Криза довіри – це певний рівень, який можна охарактеризувати «порогом довіри», після переходу якого вона перетворюється на недовіру. Таким чином, криза довіри до фінансового сектору свідчить про те, що існує певний рівень довіри, але його недостатньо для забезпечення макроекономічного розвитку.

Моделювання дає змогу з найменшими витратами відтворити існуючі процеси поведінки об'єкта моделювання та за необхідності ідентифікувати причини таких змін. Сьогодні існують різні види моделювання об'єктів, процесів та ситуацій залежно від поставлених завдань та цілей моделювання. Одним із найбільш актуальних засобів моделювання під час оцінки складних систем є метод моделювання структурними рівняннями (також мають назву «структурне моделювання», або SEM (structural equation modeling)) [16–17]. Ґрунтуючись на перевагах SEPATH STATISTICA у соціально-економічних дослідженнях, запропоновано науково-методичний підхід до визначення впливу кризи

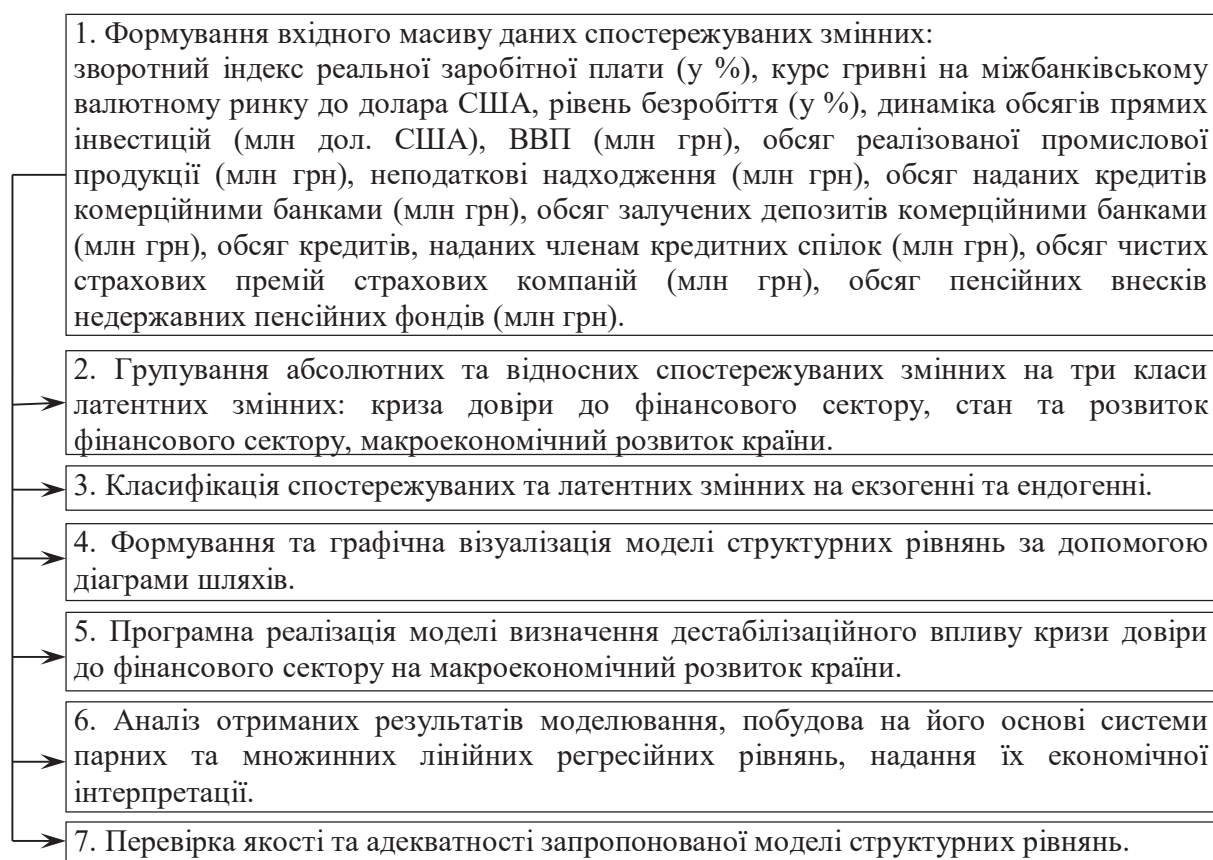


Рис. 1. Алгоритм моделювання дестабілізаційного впливу кризи довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни шляхом застосування методу моделювання структурними рівняннями

довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни, який наведено на рис. 1.

На першому етапі моделювання структурними рівняннями взаємозв'язків кризи довіри до фінансового сектору та макроекономічного розвитку країни здійснюється формування інформаційної бази дослідження у вигляді статистичного масиву даних на основі абсолютних та відносних показників, відображених у табл. 1. Вхідний масив даних сформовано за рахунок інформації, наведеної на офіційних сайтах Національного банку України [18] та Державної служби статистики [19].

Треба зазначити, що в силу неможливості безпосередньо виміряти психологічні детермінанти знайти статистичну інформацію, що прямо відображає рівень кризи довіри до фінансового сектору економіки, практично неможливо, саме тому було прийнято рішення використовувати показники непрямого характеру. Групування показників та їхні умовні позначення наведено в табл. 1.

Змінні, що у відображені у стовбці 3 табл. 1, відображають різні параметри досліджуваних явищ та процесів, приведені у вхідному файлі даних, а тому мають назву спостережуваних, заданих явно, змінних. У дослідженні прийнято такі латентні змінні (стовбець 1), що не можна охарактеризувати одним індикатором та мають складну внутрішню структуру: *FIN.SECTOR* (розвиток фінансового сектору економіки),

TRUST.CRISIS (криза довіри до фінансового сектору економіки) та *MACRO* (макроекономічне становище країни).

За допомогою графічних можливостей програми STATISTICA можна побудувати діаграму шляхів, яка відображає власне бачення моделювання складної системи взаємозв'язків кризи довіри до фінансового сектору економіки, його станом та макроекономічним розвитком країни. Побудова діаграми шляхів у програмному пакеті STATISTICA є альтернативою графічної візуалізації, що здійснюється за допомогою текстових редакторів, зокрема MS Word. У даному дослідженні побудовано такі діаграми шляхів (рис. 2-3).

На рис. 2а зображено однофакторну модель з одним загальним латентним чинником *FIN.SECTOR* та п'ятьма заданими явно чинниками $fs_1 - fs_5$, що відображає такі взаємозв'язки, представлені п'ятьма регресійними рівняннями:

$$fs_1 = a_1 \times FIN.SECTOR + Delta_1 \quad (1)$$

$$fs_2 = a_2 \times FIN.SECTOR + Delta_2 \quad (2)$$

$$fs_3 = a_3 \times FIN.SECTOR + Delta_3 \quad (3)$$

$$fs_4 = a_4 \times FIN.SECTOR + Delta_4 \quad (4)$$

$$fs_5 = a_5 \times FIN.SECTOR + Delta_5 \quad (5)$$

де a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 – невідомі параметри моделі;

$Delta_1, Delta_2, Delta_3, Delta_4, Delta_5$ – залишкові змінні моделі.

Таблиця 1

Показники та їхні умовні позначення, що будуть використані під час моделювання структурними рівняннями

Групування показників за класами (латентні змінні)	Умове позначення латентної змінної	Абсолютні та відносні показники, що характеризують латентні індикатори	Умове позначення спостережуваної змінної
Криза довіри до фінансового сектору економіки	<i>TRUST.CRISIS</i>	Зворотній індекс реальної заробітної плати, %	tc_1
		Курс гривні на міжбанківському валютному ринку до долара США	tc_2
		Рівень безробіття, %	tc_3
Макроекономічний розвиток країни	<i>MACRO</i>	Динаміка обсягів прямих інвестицій, млн дол. США	m_1
		ВВП, млн грн	m_2
		Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн грн	m_3
		Неподаткові надходження, млн грн	m_4
Розвиток фінансового сектору економіки	<i>FIN.SECTOR</i>	Обсяг наданих кредитів комерційними банками, млн грн	fs_1
		Обсяг залучених депозитів комерційними банками, млн грн	fs_2
		Обсяг кредитів наданих членам кредитних спілок, млн грн	fs_3
		Обсяг чистих страхових премій страхових компаній, млн грн	fs_4
		Обсяг пенсійних внесків недержавних пенсійних фондів, млн грн	fs_5

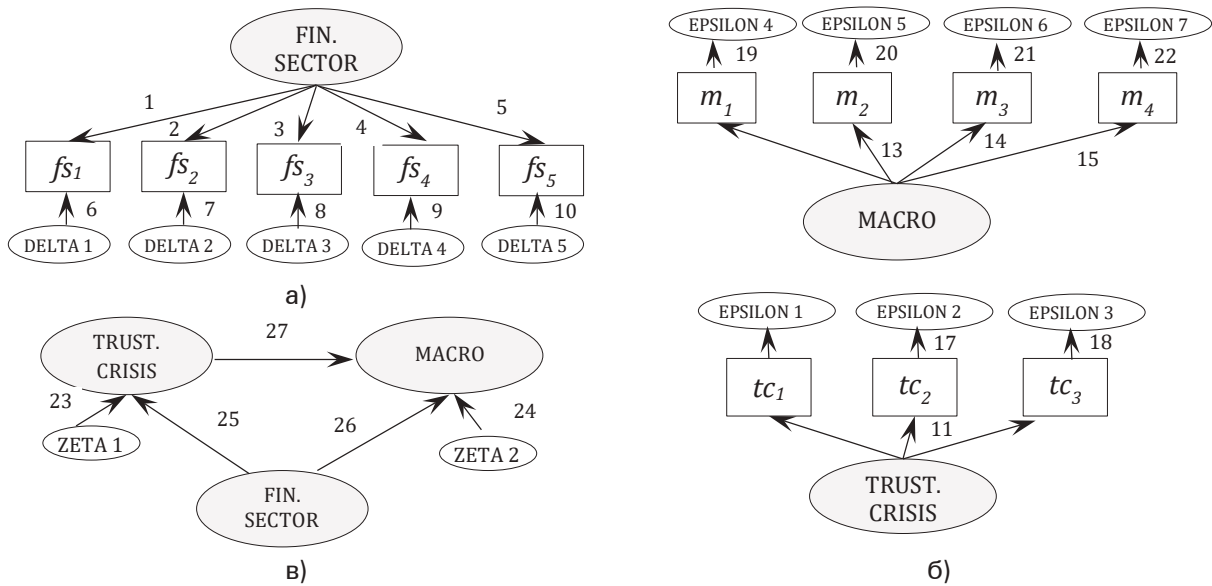


Рис. 2. Структурна та функціональні моделі взаємозв'язків між латентними та явними змінними моделі:
а) однофакторна модель з однією латентною змінною;
б) двофакторна модель із двома латентними змінними;
в) регресійна залежність між латентними змінними

Двофакторна модель із загальними латентними чинниками TRUST.CRISIS та MACRO, що зображена на рисунку 2б, відображає такі взаємозв'язки, представлені регресійними рівняннями:

$$tc_1 = TRUST.CRISIS + Epsilon_1 \quad (6)$$

$$tc_2 = a_{11} \times TRUST.CRISIS + Epsilon_2 \quad (7)$$

$$tc_3 = a_{12} \times TRUST.CRISIS + Epsilon_3 \quad (8)$$

$$m_1 = MACRO + Epsilon_4 \quad (9)$$

$$m_2 = a_{13} \times MACRO + Epsilon_5 \quad (10)$$

$$m_3 = a_{14} \times MACRO + Epsilon_6 \quad (11)$$

$$m_4 = a_{15} \times MACRO + Epsilon_7 \quad (12)$$

де $tc_1, tc_2, tc_3, m_1, m_2, m_3, m_4$ – невідомі параметри моделі;

$Epsilon_1, Epsilon_2, Epsilon_3, Epsilon_4, Epsilon_5, Epsilon_6, Epsilon_7$ – залишкові змінні моделі.

Регресійна залежність між латентною екзогенною змінною FIN.SECTOR та ендогенними змінними TRUST.CRISIS та MACRO, що зображена на рисунку 2в, описана такими регресійними рівняннями:

$$TRUST.CRISIS = a_{25} \times FIN.SECTOR + Zeta_1 \quad (13)$$

$$MACRO = a_{26} \times FIN.SECTOR + a_{27} \times TRUST.CRISIS + Zeta_2 \quad (14)$$

де a_{25}, a_{26}, a_{27} – невідомі параметри моделі;
 $Zeta_1, Zeta_2$ – вільні параметри моделі, що характеризують дисперсії.

Графічна візуалізація науково-методичного підходу до визначення впливу кризи довіри

до фінансового сектору економіки на макроекономічний розвиток країни (узагальнююча модель, що об'єднує три попередні), що наведена на рис. 3, представлена сукупністю трьох простіших моделей. Дві моделі структурних рівнянь представлено моделями вимірювань або загальними чинниками моделей (рис. 2а, 2б), інша – структурною моделлю (рис. 2в), що має вигляд множинної регресії. Мотивацією для поділу діаграми складної системи на частини меншого розміру було спрощення узагальненої моделі для подальшого аналізу та визначення причинно-наслідкових зв'язків.

Найбільшого інтересу в дослідженнях, що здійснені за допомогою структурних рівнянь, набувають структурні моделі, які в нашому разі представляють регресійну залежність між кризою довіри до фінансового сектору ($TRUST.CRISIS$), його станом ($FIN.SECTOR$) та макроекономічним розвитком країни ($MACRO$). Ураховуючи те, що спостережувані змінні, які використовуються для аналізу та оцінювання кризи довіри до фінансового сектору, його стану та макроекономічного розвитку країни, можуть бути невірогідними, кореляції між спостережуваними змінними можуть бути ослаблені. Для мінімізації ймовірності отримання помилкових регресійних залежностей у структурних моделях формується вихідне положення регресійної залежності між неявними змінними, в яких припускається існування помилок вимірювання загальних чинників для явних змінних.

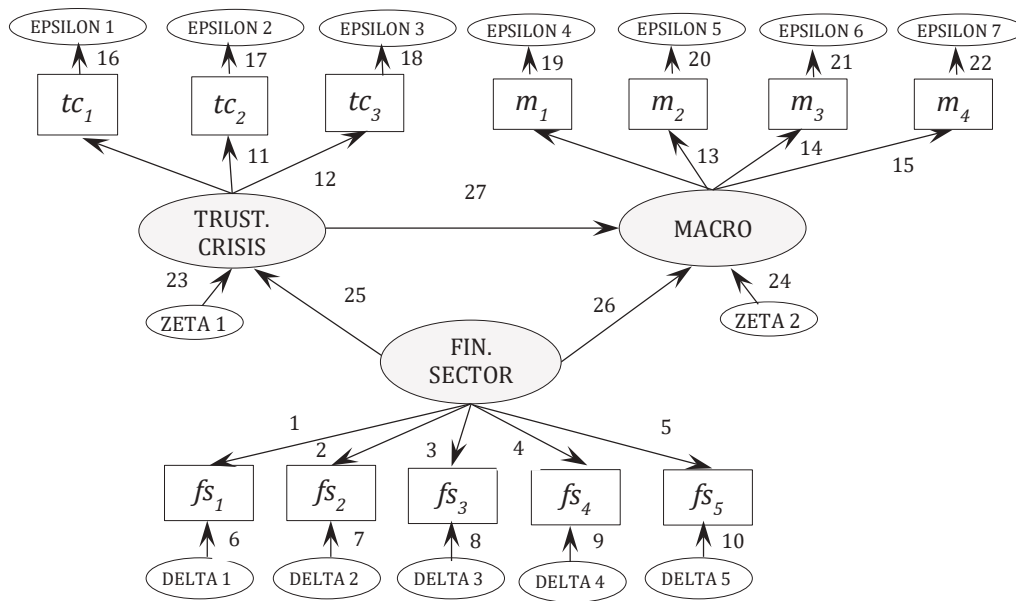


Рис. 3. Графічна візуалізація науково-методичного підходу

На рис. 2–3, що описують запропоновану модель визначення впливу кризи довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни, прийнято такі числові позначення та графічні вказівки. Числа, що розташовані у стрілок від неявних (латентних) до явних (спостережуваних) змінних, являють собою факторні навантаження (вільні параметри a_n). На рис. 3 відображені стрілками 1–5, 11–15. Необхідно зазначити, факторні навантаження tc_i та m_i не мають поряд розташованих чисел біля стрілок. Це пояснюється тим фактом, що в процесі реалізації процедури Serpath програма STATISTICA визначила ці факторні навантаження рівними одиниці, тобто такими, що програмно обмежені. Числа, що розташовані біля стрілок між неявними (латентними) змінними, являють собою шляхові коефіцієнти. На рис. 3 відображені стрілками 25–27. Дані коефіцієнти підлягають оцінці під час реалізації процедури Path wizards. У цілому модель включає 3 неявні (латентні) змінні, 12 явні (спостережувальні) змінні, 14 дисперсій, 3 шляхових коефіцієнти, 10 факторних навантажень. Таким чином, 27 параметрів моделі підлягають оцінюванню.

Після формування інформаційної бази дослідження структурну модель (гіпотетичне встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків) необхідно перекласти мовою Path1. Після запуску моделі невідомі параметри будуть оцінені програмою шляхом проведення ітераційної процедури.

На рис. 4 наведено фрагмент виведеної таблиці з підсумковими результатами оцінювання. У рядках підсумкової таблиці відображено шляхи (причинно-наслідкові зв'язки), що були перекладені та зашифровані мовою Path1. Стовпці містять інформацію стосовно основних параметрів, що були оцінені програмою, зокрема: вільний параметр моделі, стандартні помилки, значення t-статистики, ймовірнісний рівень (p-рівень значущості статистик).

Тобто, ґрунтуючись виключно на явних (спостережуваних) змінних, програма сформувала регресійну модель, що пов'язує змінні двох типів, тих, що були задані явно і неявно. Система структурних рівнянь, що відображає дестабілізаційний вплив кризи довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни, має такий вигляд:

(EPSILON7)-22-(EPSILON7)	171495,176	67266,005	2,550	0,011
(ZETA1)->(TRUST.CRISIS)				
(ZETA2)->(MACRO)				
(ZETA1)-23-(ZETA1)	1,061	0,000		
(ZETA2)-24-(ZETA2)	19,043	37,638	0,506	0,613
(FIN.SECTOR)-25->(TRUST.CRISIS)	0,222	0,331	0,671	0,502
(FIN.SECTOR)-26->(MACRO)	21,185	5,216	4,062	0,000
(TRUST.CRISIS)-27->(MACRO)	-13,492	3,108	-4,341	0,000

Рис. 4. Фрагмент підсумкової таблиці з оцінюваними параметрами моделі

$$fs_1 = 1794,118 \times FIN.SECTOR + 90304,920 \quad (15)$$

$$fs_2 = 3623,804 \times FIN.SECTOR + 76720,253 \quad (16)$$

$$fs_3 = -6,441 \times FIN.SECTOR + 12,659 \quad (17)$$

$$fs_4 = 50,671 \times FIN.SECTOR + 27,154 \quad (18)$$

$$fs_5 = 2,373 \times FIN.SECTOR + 0,772 \quad (19)$$

$$tc_1 = TRUST.CRISIS + 0,505 \quad (20)$$

$$tc_2 = 0,533 \times TRUST.CRISIS + 0,500 \quad (21)$$

$$tc_3 = 0,502 \times TRUST.CRISIS + 0,501 \quad (22)$$

$$m_1 = MACRO + 54,488 \quad (23)$$

$$m_2 = 11145,965 \times MACRO + 1440123,369 \quad (24)$$

$$m_3 = 3064,957 \times MACRO + 831663,321 \quad (25)$$

$$m_4 = -3,949 \times MACRO + 171495,176 \quad (26)$$

$$TRUST.CRISIS = 0,222 \times FIN.SECTOR + 1,061 \quad (27)$$

$$MACRO = 21,185 \times FIN.SECTOR - \\ - 13,492 \times TRUST.CRISIS + 19,043 \quad (28)$$

На основі отриманих результатів структурного моделювання взаємозв'язку кризи довіри до фінансового сектору та макроекономічного розвитку країни наведемо економічну інтерпретацію регресій отриманої системи рівнянь.

Згідно з першим та другим рівняннями системи парних лінійних регресій, можна зробити висновок, що розвиток фінансового сектору економіки здійснює позитивний вплив на обсяги наданих кредитів та залучених депозитів банківськими установами. Так, у разі зростання рівня розвитку фінансового сектору економіки на 1% обсяги кредитування та залучення депозитів зростають на 17,94 млн. грн та 36,23 млн. грн відповідно. За нульового рівня розвитку фінансового сектору економіки в середньому за аналізований період 2005–2018 рр. обсяги наданих кредитів становили 90 304,92 млн. грн, а обсяги залучених депозитів – 76 720,25 млн. грн. Проте рівень розвитку фінансового сектору економіки та обсяг кредитів наданих членам кредитних спілок мають обернену залежність (формула 16). Так, зростання темпів розвитку фінансового сектору економіки на 1% супроводжується зменшенням обсягу кредитів, наданих членам кредитних спілок, на 0,64 тис грн, а за нульового рівня зростання в середньому за аналізований період 2005–2018 рр. обсяги наданих кредитів членам кредитних спілок становили 12,66 млн. грн.

Аналізуючи рівняння системи парних лінійних регресій (формули 18 та 19), можна зробити висновок, що розвиток фінансового сектору економіки здійснює позитивний вплив на обсяги чистих страхових премій страхових компаній та пенсійних внесків недержавних пенсійних фондів. Так, зростання темпів розвитку

фінансового сектору економіки на 1% супроводжується зростанням обсягів чистих страхових премій страхових компаній та пенсійних внесків недержавних пенсійних фондів на 5,07 та 0,24 тис грн відповідно. А за незмінних значень параметру *FIN.SECTOR* у середньому за аналізований період 2005–2018 рр., обсяги чистих страхових премій страхових компаній та пенсійних внесків недержавних пенсійних фондів потенційно становлять 27,154 та 0,772 млн. грн відповідно. Загалом слід зауважити, що зростання рівня розвитку фінансового сектору економіки спричиняє більш активний ріст діяльності банківських установ, що є свідченням банкоцентричної фінансової системи України.

Параметри моделі регресійних рівнянь 20–22 дають змогу зробити такі висновки: рівень кризи довіри до фінансового сектору економіки та явні змінні, що його описують, характеризуються прямою залежністю. Так, зростання рівня розвитку фінансового сектору економіки на 1% супроводжується зростанням зворотного індексу реальної заробітної плати на 1%, курсу гривні до долара США – на 0,53% та рівня безробіття – на 0,50%.

Аналіз регресійних рівнянь 23–25 дає змогу констатувати пряму залежність макроекономічного розвитку країни та основних макроекономічних показників, що її описують. Так, зокрема, збільшення темпів зростання макроекономічного розвитку країни на 1% призводить до збільшення обсягів прямих інвестицій на 1 млн. дол. США, номінального ВВП – на 111,46 млн. грн, обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) – на 30,65 млн. грн. Це свідчить про те, що макроекономічне зростання спонукає до здійснення підприємницької діяльності, зростання первинних доходів усіх суб'єктів фінансових відносин. Проте макроекономічний розвиток країни та неподаткові надходження мають обернену залежність. Так, збільшення темпів зростання макроекономічного розвитку на 1% призводить до зменшення неподаткових надходжень до бюджету на 0,39 тис грн.

Регресійні рівняння 27–28 описують структурні рівняння моделі.

Дослідження залежності макроекономічного розвитку країни від розвитку фінансового сектору економіки та кризи довіри до нього (формула 28) свідчить про наявність прямої залежності між макроекономічним становищем у країні та розвитком фінансового сектору. Так, зростання рівня розвитку фінансового сектору на 1% супроводжується зростанням показників макроекономічного розвитку країни на 21,18%. Це підтверджує гіпотезу про те, що зростання розвитку фінансового сектору забезпечується

поліпшенням якості обслуговування, а тому дає змогу акумулювати значні фінансові ресурси в банківських та інших небанківських фінансово-кредитних установах, які потім використовуються ними для забезпечення споживання домашніми господарствами та використання їх із метою активізації підприємницької діяльності, що, своєю чергою, призводить до зростання економіки країни у цілому.

У розрізі аналізу впливу кризи довіри до фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни спостерігається обернена залежність. Так, макроекономічне становище погіршується на 13,49% унаслідок зростання кризи довіри до фінансового сектору економіки на 1%. Це свідчить про те, що загострення кризи довіри до фінансового сектору спонукає економічних суб'єктів до зберігання вільних грошових коштів у грошових одиницях іноземних валют в обхід фінансової системи, що проковує пастку ліквідності банківських та небанківських фінансово-кредитних установ і має дестабілізаційні наслідки для розвитку економіки країни.

Оскільки відображені взаємозв'язки між розвитком фінансового сектору економіки, кризою довіри до нього та макроекономічним розвитком країни мають статистичну значимість, можна стверджувати про гарну якість побудованої моделі. Аналіз адекватності побудованої моделі за допомогою інструментів моделювання структурними рівняннями ґрунтується на інтерпретації та аналізі сукупності критеріїв оцінювання програмного модуля STATISTICA. Більшість критеріїв, зокрема функція незгоди (discrepancy function), максимум косинуса залишків (maximum residual cosine), УИМ (ICS Criterion) та УУПММ (ICSF Criterion), статистика Хі-квадрат (2, Chi-Square Statistic) та р-рівень Хі-квадрат (Chi-Square p-level), знаходиться в діапазоні нормативних значень, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі, тобто її відповідність реальним емпіричним даним. Проте ідеальної відповід-

ності в структурному моделюванні досягти достатньо важко, що пов'язано зі складністю досліджуваних явищ та їх взаємозв'язків.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений літературний огляд підтвердив існування великої кількості емпіричних свідчень того, що криза довіри у цілому та фінансового сектору зокрема виступає дестабілізатором економічного зростання, стримуючи конкретні чинники росту, такі як міжнародна торгівля, розвиток фінансової сфери, інновації, підприємництво та продуктивність на рівні підприємств. На основі структурних рівнянь емпірично підтверджено деструктивний вплив кризи довіри фінансового сектору на макроекономічний розвиток країни. Так, макроекономічне становище погіршується на 13,49% унаслідок зростання кризи довіри до фінансового сектору економіки на 1%. Це свідчить про те, що загострення кризи довіри до фінансового сектору спонукає економічних суб'єктів до зберігання вільних грошових коштів у грошових одиницях іноземних валют в обхід фінансової системи, що проковує пастку ліквідності банківських та небанківських фінансово-кредитних установ і має дестабілізаційні наслідки для розвитку економіки країни. Проте слід зазначити, що розвиток фінансового сектору здатний нейтралізувати негативний вплив ерозії кризи довіри, тим самим забезпечуючи макроекономічний розвиток країни. При цьому у разі коли криза довіри до фінансового сектору економіки буде зростати більшими темпами, ніж розвиток фінансового сектору економіки, показники макроекономічного розвитку будуть погіршуватися. Саме тому діяльність держави повинна бути спрямована на забезпечення шляхів відновлення кризи довіри до фінансового сектору економіки, зокрема створення фінансового омбудсмена з метою захищеності прав споживачів фінансових послуг, включення юридичних осіб та підвищення граничного розміру відшкодування коштів за вкладками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Knack, S., Keefer, P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. P. 1252–1288.
2. La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. Trust in large organisations. *American Economic Review*. 1997. Vol. 87(2). P. 333–338.
3. Bloom, N., Sadun, R., Van Reenen, J. The organisation of firms across countries. CEP Discussion Papers. 2009. №. 937. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
4. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. The role of social capital in financial development. *American Economic Review*. 2004. Vol. 94(3). P. 526–556.
5. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. Trusting the stock market. *Journal of Finance*. 2008. Vol. 63(6). P. 2557–2600.
6. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. Cultural biases in economic exchange. *Quarterly Journal of Economics*. 2009. Vol. 124(3). P. 1095–1131.

7. Hurley, R.F., Gong, X., Wagar, A. Understanding the loss of trust in large banks. *International Journal of Bank Marketing*. 2014. Vol. 32. № 5. P. 348–366.
8. Järvinen, R.A. Consumer trust in banking relationships in Europe. *International Journal of Bank Marketing*. 2014. Vol. 32. № 6. P. 551–566.
9. Gilbert, A.J., & Tang, T.L. An examination of organizational trust antecedents. *Public Personnel Management*. 1998. Vol. 27. P. 321–338.
10. Lewicki, R.J., McAllister, D.J., Bies, D.J. Trust and distrust: New relationships and realities. *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. P. 438–458.
11. Elangovan, A.R., Shapiro, D.L. Betrayal of trust in organizations. *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. P. 547–566.
12. Lewicki, R.J., Bunker, B.B. Trust in relationships: A model of development and decline. In B.B. Bunker and J.Z. Rubin (Eds.), *Conflict, cooperation, and justice: Essays inspired by the work of Morton Deutsch*. 1995. San Francisco, CA: Jossey-Bass, Inc.
13. McAllister, D.J. The second face of trust: Reflections on the dark side of interpersonal trust in organizations. In Roy J. Lewicki, Robert J. Bies, and Blair H. Sheppard (Eds.), *Research on negotiation in organizations*. 1997. Greenwich, CT: JAI Press Inc.
14. Clark, M.C., Payne, R.L. The nature and structure of workers' trust in management. *Journal of Organizational Behavior*. 1997. Vol. 18. P. 205–224.
15. Robinson, J. P., Shaver, P. R., Wrightsman, L. S. Measures of personality and social psychological attitudes. 1991. San Diego : Academic Press.
16. Kline R. Principles and Practice of Structural Equation Modeling. N.-Y. : The Guilford Press. 2010. 427 p.
17. Structural Equation Models in the Social Sciences. URL : https://selfservice.brown.edu/ss/bwckctlg.p_disp_course_detail?cat_term_in=201420&subj_code_in=SOC&crse_num_in=2260E.
18. National bank of Ukraine. URL : <http://www.bank.gov.ua> (accessed 27.12.2019).
19. State Statistics Service of Ukraine. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 27.12.2019).

Жердецька Л.В.доктор економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет**Антонюк О.І.**аспірантка
Одеського національного економічного університету**Zherdetska Liliia****Antoniuk Olena**

Odessa National University of Economics

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНСТРУМЕНТІВ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З КРЕДИТУВАННЯМ

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF MACROPRODUCTION POLICY INSTRUMENTS

У статті визначено сучасне розуміння поняття «макропруденційна політика» та її роль у регулюванні системного фінансового ризику. Встановлено, що у світовій практиці найбільшого розповсюдження набула така класифікація інструментів макропруденційної політики: пов'язані з кредитуванням, пов'язані з ліквідністю, капітальні та інституціональні інструменти. Інструменти, що пов'язані з кредитуванням, використовуються для обмеження надмірної кредитної експансії, збереження високих стандартів кредитування та якості кредитного портфелю банків; до цих інструментів відносять співвідношення розміру позички та застави і співвідношення боргового навантаження та доходів. Аналіз емпіричних досліджень із приводу оцінки ефективності таких інструментів доводить їх ефективність у стримуванні іпотечного й споживчого кредитування, обмеженні зростання цін на нерухомість, а також запобігає надмірному зростанню проблемних позичок. За результатами оцінки динаміки кредитного портфелю банків України встановлено необхідність розроблення методології використання інструментів макропруденційної політики.

Ключові слова: макропруденційна політика, кредитні цикли, співвідношення розміру позички та застави, співвідношення боргового навантаження та доходів.

В статье определены современное понимание понятия «макропруденциальная политика» и ее роль в регулировании системного финансового риска. Установлено, что в мировой практике наиболее распространена такая классификация инструментов макропруденциальной политики: связанные с кредитованием, связанные с ликвидностью, капитальные и институциональные инструменты. Инструменты, связанные с кредитованием, используются для ограничения чрезмерной кредитной экспансии, сохранения высоких стандартов кредитования и качества кредитного портфеля банков. К кредитным инструментам относят соотношение размера ссуды и залога, соотношение долговой нагрузки и доходов. Анализ результатов эмпирических исследований по поводу оценки эффективности таких инструментов доказывает их эффективность в сдерживании ипотечного и потребительского кредитования, ограничении роста цен на недвижимость, а также в предотвращении чрезмерного роста проблемных ссуд. По результатам оценки динамики кредитного портфеля банков Украины установлена необходимость разработки методологии использования инструментов макропруденциальной политики.

Ключевые слова: макропруденциальная политика, кредитные циклы, соотношение размера ссуды и залога, соотношение долговой нагрузки и доходов.

The article defines a modern understanding of the concept of "macroprudential policy" and its role in the regulation of systemic financial risk. Taking into account some differences in approaches related to macroprudential policy instruments classification in the article the basic tools of macroprudential policy were defined. They are liquidity-related credit-related, capital and institutional instruments. Credit-related tools are used to limit excessive credit expansion, maintain high standards of lending and quality of banks' credit portfolio; these instruments include the following: the loan-to-mortgage ratio and the debt-to-income ratio. Credit-related instruments are caps on the loan-to-value (LTV) ratio, caps on the

debt-to-income (DTI) ratio, caps on foreign currency lending and ceilings on credit or credit growth. To assess the effectiveness of credit-related tools of macroprudential policy a review of empirical studies has been done. Empirical studies cover such countries as Korea, Hong Kong, Malaysia, Poland, Romania, and Brazil. Using different methodological tools, the authors of the mentioned above studies proved effectiveness of caps on the loan-to-value (LTV) ratio, caps on the debt-to-income (DTI) ratio in curbing mortgage and consumer lending, limiting real estate prices, and preventing excessive growth in problem loans. On this basis, it has been established that macroprudential credit-related instruments should be used in the case of excessive credit growth. To identify an episode of excessive credit growth such a tool as the Hodrick-Prescott filter should be used. The Hodrick-Prescott filter is the most common method of estimating cyclic oscillations based on the separation of a cyclic component in a number of observations. Based on the implementation of the Hodrick-Prescott method in the credit market of Ukraine, it is established that in the beginning of 2018 there is an increase in bank lending, and the gap between the actual value and the value of the Hodrick-Prescott filter is becoming positive value. It has been proven that a steady increase in household lending can be considered as a financial stability threaten. According to the results of the assessment of the dynamics of the credit portfolio of banks of Ukraine, the necessity of developing a methodology for using macroprudential policy instruments has been established.

Key words: macroprudential policy, credit cycles, loan-to-value ratio, debt-to-income ratio.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає роль макропруденційної політики як дієвого інструменту розв'язання проблем стабільності банківського сектору економіки. Проте впровадження системного регулювання та нагляду, які передбачає ця політика в межах забезпечення фінансової стабільності, формує важливі аналітичні та оперативні завдання для більшості країн, з огляду на порівняно обмежений досвід у тестуванні її ефективності. Масштаби та тяжкі наслідки останньої фінансової кризи, а також її вплив на світову економіку призвели до необхідності реформування нормативно-правової бази регулювання банківської діяльності. У зв'язку із цим нормативні вимоги до капіталу було посилено з погляду як мінімально необхідного рівня капіталу, так і його складу, насамперед для забезпечення стійкості окремих банків до зовнішніх потрясінь, а також стабілізації ситуації загалом у банківському секторі. Водночас у провідних країнах розробляється відповідний набір регулятивних інструментів із метою забезпечення стабільності фінансової системи, використання якого буде частиною макропруденційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначене вище зумовило зростання інтересу з боку науковців до питань формування й реалізації макропруденційної політики. Праці [1-3] присвячено класифікації інструментів макропруденційного нагляду на стратегічне регулювання діяльності фінансових посередників, регулювання цін активів й кредитних циклів та запобігання фінансовому зараженню. Науковці Міжнародного валютного фонду [1; 3] провели дослідження взаємозв'язку між окремими складовими частинами державної політики: макропруденційною, монетарною, фіскальною та іншими структурними політиками. Базельським комітетом розроблено рекомендації у сфері

макропруденційної політики, які стосуються визначення глобально значущих фінансових інститутів та особливостей їх регулювання [4].

В Україні створено основні організаційні й інституціональні передумови запровадження макропруденційної політики, проте окремі науково-методичні питання у цій сфері все ще залишаються невирішеними. Зокрема, потребує вирішення питання обґрунтування інструментів реалізації макропруденційної політики Національного банку України.

Метою дослідження є аналіз світового досвіду ефективності запровадження інструментів макропруденційної політики, що пов'язані з кредитуванням, та оцінка наявності передумов обґрунтування методології й необхідності використання таких інструментів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення зарубіжного досвіду з питань інструментарію реалізації завдань макропруденційної політики [1-3] дало змогу виділити такі групи:

- інструменти, що пов'язані з кредитуванням, мають на меті обмеження надмірної кредитної експансії, збереження високих стандартів кредитування та якості кредитного портфеля банків. До цих інструментів відносять співвідношення розміру позички та застави (LTV – Loan-to-value ratios) та співвідношення боргового навантаження і доходів (LTI – Loan-to-income ratios чи DTI – debt-to-income ratio);

- використання інструментів, що пов'язані з ліквідністю, повинно обмежувати надмірний рівень дисбалансів ліквідності; серед таких інструментів виділяють такі: рівень ліквідного покриття, що забезпечує достатність ліквідності у короткостроковій перспективі (LCR); рівень чистого стабільного фондування, що обмежує довгострокові розриви ліквідності (NSFR), співвідношення ключового фондування; податки на нестабільне фондування; обмеження співвідношення позичок до депозитів;

- капітальні інструменти вирішують широке коло завдань: стримування надмірної кредитної експансії та запобігання прийняттю надмірних ризиків системно важливими банками; досягнення завдань забезпечують інструменти: буфер консервації, контрциклічний буфер, буфер системного ризику, буфер системної важливості, обмеження левериджу та динамічне резервування;

- інституціональний інструментарій має на меті регулювання діяльності системно важливих банків (створення механізму, який дасть змогу підтримати системно важливі функції банку, що є на межі банкрутства; забезпечення створення такої ринкової інфраструктури, яка сприятиме мінімізації ризику фінансового зараження; розроблення протекційних заходів: тестування складених системно важливими банками «планів порятунку» у разі виникнення кризових ситуацій).

Основні показники, які характеризують використання інструментів макропруденційної політики, що пов'язані із кредитуванням, відображено в табл. 1

За даними табл. 1 можна зробити низку висновків стосовно активності та напрямів використання інструментів макропруденційної політики, що пов'язані з кредитуванням. Приблизно половина країн, що досліджувалися науковцями, використовують інструменти, що відносяться до кредитування. Причому, порівнюючи дослідження 2011 та 2014 рр., можна сказати, що кількість таких країн збільшується; особливо зросла активність використання показника співвідношення боргу до доходу позичальника. У відповідь на кризу 2007–2008 рр. протягом періоду 2008–2013 рр. значна кількість країн підсилила вимоги до співвідношення застави та позички (54 із 76 досліджуваних), і лише дев'ять пом'якшили вимоги. Зазначене потре-

бує додаткового обґрунтування результативності застосування інструментів, які пов'язані з кредитуванням. Результати досліджень ефективності використання обмежень щодо співвідношень «позичка/застава» та «борг/дохід» наведено в табл. 2

Отже, як свідчать дані табл. 2, більшість досліджень доводить ефективність обмеження співвідношень «позичка/забезпечення» та «борг/дохід» у стримуванні зростання споживчого кредитування, передусім іпотечного, в окремих випадках – проблемних позичок, цін на житло та левериджу домогосподарств. У Кореї запровадження обмежень стосовно LTV та DTI забезпечило стримування іпотечного кредитування та зростання цін на нерухомість. Це доводять дослідження Лі (2012 р.) [11] та Кіма (2015 р.) [12].

За результатами дослідження Лі констатує, що ціни на житло в Кореї впали з 2008 р., проте частка прострочених позичок домогосподарств залишалася нижче одного відсотка до 2012 р. Учений доводить зв'язок цього факту із запровадженням обмежень на рівень LTV та DTI: використання цих інструментів запобігало дефолту домашніх господарств навіть за умови зниження цін на житло, що в підсумку дало змогу зменшити збитки банків. Учений Кім також зазначає, що використання LTV та DTI в Кореї стримувало зростання іпотечного кредитування, а також обмежувало зростання цін на нерухомість.

Результати досліджень науковців Гонконгу свідчать про позитивний вплив обмеження LTV на надмірне зростання іпотечного кредитування, леверидж домашніх господарств, проблемних позичок [9], а також на ціни на нерухомість, проте з лагом [13]. У Малайзії використання LTV дало змогу обмежити надмірне зростання іпотечного кредитування [14].

Таблиця 1

Використання обмежень співвідношення позички до застави та боргу до доходу: світовий досвід

Показники	Джерело	Загальна кількість країн, що аналізуються	Усього	Розвинені	Ті, що розвиваються
Використовують інструмент					
Позичка до застави (LTV)	IMF Working Paper, December 2014	42	24	11	13
Борг до доходу (DTI)		42	23	7	16
Позичка до застави	IMF Working Paper, October 2011	48	20	-	-
Борг до доходу		48	13	-	-
Змінили вимоги					
Позичка до застави	IMF Working Paper, July 2015	27	27	14	13
Борг до доходу		27	9	7	2
Зробили більш жорсткими LTV	Srobona Mitra, 2016 (2008-2013)	76	54	-	-
Пом'якшили вимоги до LTV		19	9	-	-

Джерело: власна розробка за даними [1; 5-7]

**Огляд емпіричних досліджень із приводу оцінки ефективності
інструментів макропруденційної політики, що пов'язані з кредитуванням**

Автор та рік дослідження	Характеристики дослідження: країна, метод	Основні результати
Кім, 2015	Корея, глобальна векторна авторегресія (GVAR)	Стимування іпотечного кредитування та обмеження зростання цін на нерухомість.
Кан, 2015	Гонконг, векторна авторегресія, економетрична модель попиту та пропозиції для іпотечного кредитування	Обмежує іпотечне кредитування. Стимує зростання левериджу домогосподарств та проблемних позичок.
Abdul Rani and Lau, 2015	Малайзія, аналіз подій; квадратична регресія (лише LTV)	Стимування іпотечного кредитування.
Біерт, 2015	Польща, аналіз даних опитування	Обмеження споживчого та іпотечного кредитування, левериджу домогосподарств та проблемних позичок.
Флоріан, 2015	Румунія, Узагальнений метод моментів	Обмежує зростання споживчого кредитування (у т. ч. придбання автомобілів). Обмежує зростання проблемних позичок.
Афанасієфф, 2015	Бразилія, Difference-in-Differences	Обмеження зростання проблемних позичок.
К. Хабермайер і Дж. Морсінк, 2014. Яком та Мітра, 2015	Бразилія, Гонконг, Корея, Малайзія, Польща, Румунія. Оцінка впливу LTV на зростання іпотечного кредитування, регресія	Обмеження LTV має незначний, але значущий ефект у зниженні рівня іпотечного кредитування та іноді позитивний ефект на ціни на житло (стимування зростання).

Джерело: складено за даними [8–10]

Схожі результати отримали вчені за результатами емпіричних досліджень у Східній Європі, які доводять зв'язок між використанням кредитних інструментів макропруденційної політики та зростанням іпотечного кредитування, проблемних позичок (Польща, Румунія) [15] й левериджу домогосподарств (Польща) [16].

Ефективність законодавчого обмеження співвідношення позички до застави доведено й для інших європейських держав. Фахівці Регулятора ринку фінансових послуг у Великобританії (2009 р.) [17] також підтверджують наявність зв'язку між зростанням рівня LTV та збільшенням кількості випадків дефолту позичальників. Такі самі результати отримали науковці стосовно Ірландії [18]: частка дефолтів була вищою для кредитів із більш високим рівнем LTV та LTI.

Стосовно фінансового сектору США доведено, що зростання максимального рівня LTV на 10% призводить до зростання номінальних цін на житло на 13%. А в Бразилії зменшення LTV позитивно впливає на рівень проблемної заборгованості [8].

Підсумовуючи результати емпіричних досліджень стосовно ефективності використання інструментів макропруденційної політики, що пов'язані з кредитуванням, варто додати, що дослідження за низкою країн, по-перше, доводять їхній позитивний ефект у стримуванні надмірного іпотечного креди-

тування, однак вплив на ціни на нерухомість підтверджується не завжди [19]; по-друге, частота іпотечного дефолту вище для країн, які не мають ліміту ставки LTV [20].

Отже, значна кількість емпіричних досліджень у різних країнах світу доводить ефективність використання інструментів макропруденційної політики, що пов'язані з кредитуванням (співвідношення «позичка/застава» та «борг/дохід»), в обмеженні надмірного кредитного зростання, зниженні рівня проблемної заборгованості у посткризовий період та в окремих випадках може обмежувати зростання цін на нерухомість.

Необхідно зауважити, що співвідношення позички до застави є більш поширеним інструментом, а його значення коливаються в межах 20–110% (рис. 1).

Незважаючи на той факт, що ці інструменти є найбільш ефективними у фазі надмірного зростання, більшість країн підвищила вимоги до співвідношення позички до застави до рівня нижче 80% уже після кризи [21].

Отже, показники співвідношення розміру позички та застави й співвідношення боргового навантаження і доходів можуть стати ефективними інструментами макропруденційної політики, які здатні забезпечити контрциклічне регулювання кредитних ринків.

Для ідентифікації епізоду кредитного буму використовують такий інструмент, як фільтр

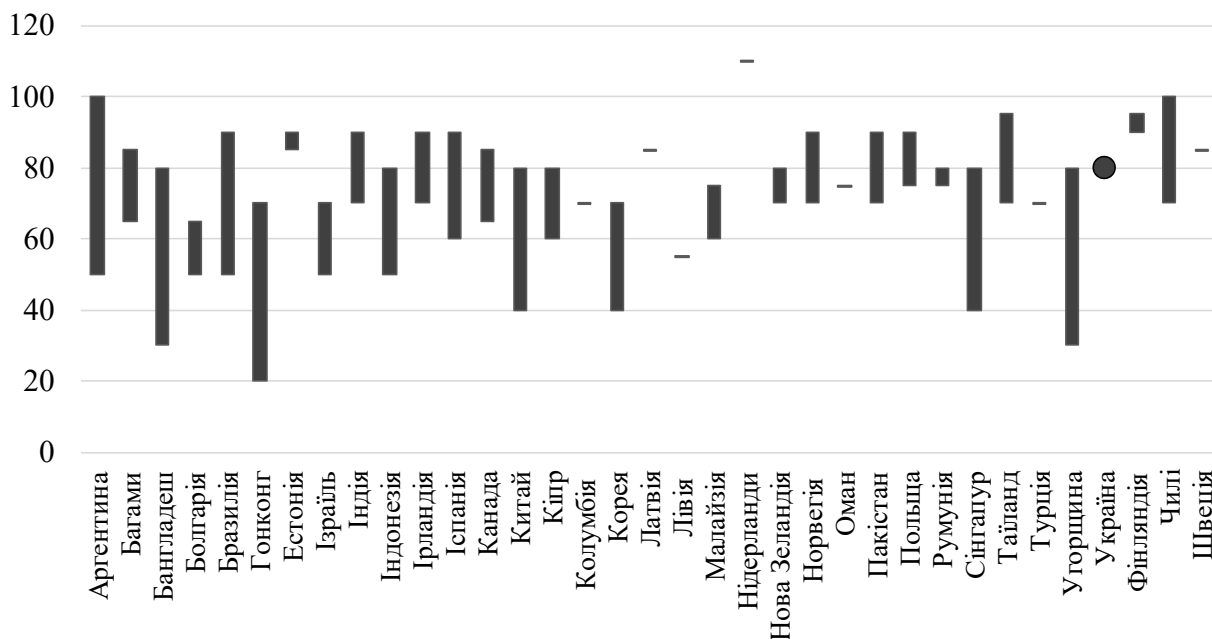


Рис. 1. Установлені межі значення показника співвідношення позички до застави (LTV) у 2013 р.
Джерело: складено за даними: [21]

Ходріка-Прескотта (Hodrick Prescott filter (HP filter)), уперше запропонований Ходріком та Прескоттом у 1980 р. як гнучкий метод визначення тренду, який нині широко використовується в макроекономічних дослідженнях. Фільтр Ходріка-Прескотта (HP-фільтр) – найбільш розповсюджений метод оцінки циклічних коливань, заснований на виокремленні циклічного складника у низці спостережень. Метод виходить із припущення, що динаміка (тренд) спостережень включає у себе трендовий та циклічний складники:

$$x_t = g_t + c_t \quad (1)$$

де x_t – спостереження; g_t – трендовий складник; c_t – циклічний складник.

HP-фільтр базується на вирішенні проблеми (1) методом найменших квадратів:

$$\sum_{t=1}^T (x_t - g_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} [(g_{t+1} - g_t) - (g_t - g_{t-1})]^2 \quad (2)$$

Перша частина вимірює трендовий складник, тоді як друга – циклічний (згладжування). Варто зауважити: якщо $\lambda = 0$, то теоретичний показник (розрахований за допомогою фільтру) дорівнює емпіричному та якщо $\lambda \rightarrow \infty$, то тренд прямує до лінійного. Як правило, використовують такі значення λ : $\lambda = 100$ для щорічних даних; $\lambda = 1600$ для квартальних даних; $\lambda = 14400$ для щомісячних даних.

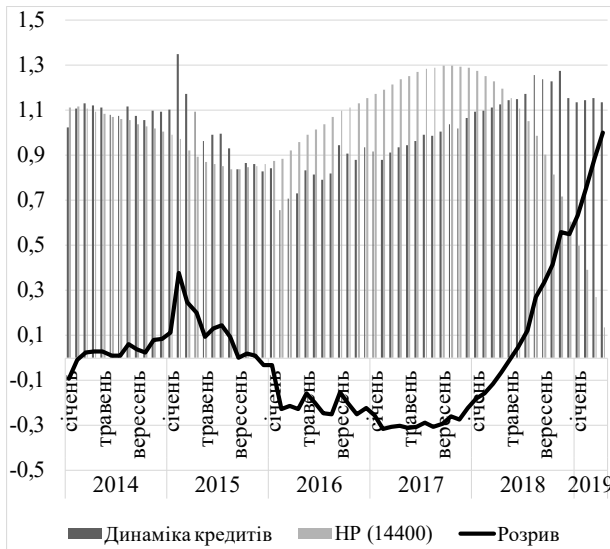
У кінцевому підсумку завдання зводиться до розрахунку й оцінки абсолютного чи відносного розриву (гепу) між фактичним спостереженням та отриманим у результаті застосування HP-фільтру:

$$gap_t = x_t - x_t^{HP} \quad (3)$$

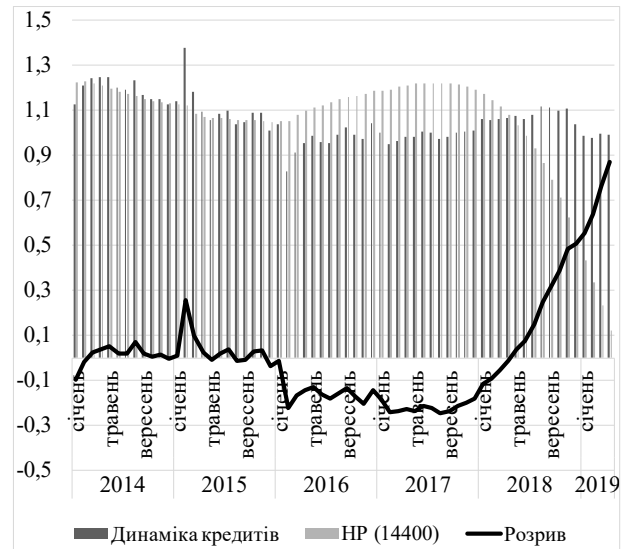
$$GAP_t = \frac{x_t - x_t^{HP}}{x_t^{HP}} \quad (4)$$

Чим більше значення розриву, тим більшим є циклічний складник. Початок кредитної експансії (буму) асоціюється з перевищенням гепу встановленого порогового (граничного) значення, пик кредитного циклу – з максимальним розривом. Варто зауважити, що порогове значення встановлюється емпіричним шляхом. Динаміку окремих показників, що характеризують кредитні цикли в Україні, наведено на рис. 2.

Як свідчать дані рис. 2, на початку 2018 р. спостерігається зростання обсягів банківського кредитування, а розрив між фактичним значенням та значенням фільтру Ходріка-Прескотта набуває позитивного значення. Варто зауважити, що як за позичками домогосподарствам, так і за позичками нефінансовим корпораціям спостерігається майже однаковий розрив між фактичним та модельним значенням, однак темпи зростання кредитів роздрібному сегменту вищі, ніж кредити корпоративному бізнесу. Іншими словами, кредитний ринок України характеризується позитивною тенденцією до відновлення кредитування починаючи з 2018 р., проте низькі темпи зростання кредитів, що надані корпоративному сектору, свідчать про відсутність серйозної загрози кредитної експансії та накопичення ризиків у цьому сегменті банківського бізнесу. Водночас зростання обсягів роздрібного кредитування потребує додаткової



2.1. Домогосподарствам



2.2. Нефінансовим корпораціям

Темпи росту банківських позичок, у % до відповідного місяця попереднього року

Рис. 2. Динаміка показників, що характеризують кредитні цикли в Україні протягом періоду 2014 р. – II кв. 2019 р.

Джерело: власна розробка за даними [22]

уваги, враховуючи низку причин: по-перше, ці позички здійснюють зовсім незначний позитивний внесок у розвиток економіки на відміну від кредитування нефінансових корпорацій; по-друге, темпи їх зростання та розрив порівняно з фільтром можуть створити загрозу для фінансової стабільності банківської системи України. Викладене вище актуалізує питання розроблення методології використання інструментів макропруденційної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сучасні трансформації фінансових ринків та геополітичні виклики ставлять перед державою завдання реформування банківської системи так, щоб припинити стагфляційні процеси та забезпечити сталий розвиток економіки України. Варто зауважити щодо наявності позитивних зрушень у цих напрямках – створюється чіткий механізм формування

макропруденційної політики на різних рівнях державного управління, який урахує позитивний досвід провідних країн світу. Водночас інструменти макропруденційної політики не визначені у законодавчому порядку, що на тлі зростання споживчого кредитування створює загрозу фінансовій стабільності банківської системи України. З урахуванням позитивного світового досвіду використання інструментів макропруденційної політики, зокрема тих, що пов'язані з кредитуванням, у діяльність регулятора в Україні (Національного банку) варто запровадити методологічні розробки щодо індикаторів запровадження інструментів стримування кредитної експансії.

Подальші дослідження варто проводити у напрямках обґрунтування індикаторів необхідності застосування індикаторів макропруденційної політики в Україні.

Список використаних джерел:

1. Claessens, S. An Overview of Macroprudential Policy Tools», IMF Working Paper. 2014. December. 58 p.
2. Christian, W. Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk. Current Issues Global financial markets. 2012. May 24. 47 p.
3. Claessens, S, Swati, G., and Mihet R. Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities. Journal of International Money and Finance. 2014. 39:153–185. 36 p.
4. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision. July 2011. URL : <http://www.bis.org/publ/bcbs207.htm>.
5. Lim C., Columba F., Costa A., Kongsamut P., Otani A., Saiyid M., Wezel T., and X. Wu. Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? IMF Working Paper. 2011. 52 p.
6. Luis I. Jácome and Srobona Mitra. IMF Working Paper. July 2015. 44 p.
7. Srobona M. Applying Macro-Prudential Instruments – Cross Country Experiences. FED-IMF-WB Seminar for Senior Bank Supervisors from Emerging Economies Washington, DC –October 19, 2016. 58 p.

8. Afanasieff S., Fabiana L.C.A., Carvalho E., Rodrigo L.P. Coelho, and Jaime Gregório Implementing Loan-to-Value Ratios: The Case of Auto Loans in Brazil (2010-2011). 2015. Banco Central Do Brasil, Working Paper № 380.
9. Kan, E. Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Hong Kong SAR's Experiences. 2015. URL : <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap57k.pdf>.
10. Kim, Soyoung and Mehrotra, Aaron N. Effects of Monetary and Macro-Prudential Policies – Evidence from Inflation Targeting Economies in the Asia-Pacific Region and Potential Implications for China. 2017 March 2. BOFIT Discussion Paper № 4/2017. URL : <https://ssrn.com/abstract=2929407>.
11. Lee, Jong Kyu. The Operation of Macroprudential Policy Measures: The Case of Korea.
12. Kim, Yong Min, J.Y. Lee, H. Jang, Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Korea's Experiences. mimeo. Seoul: Bank of Korea. 2015.
13. Ahuja, Ashvin and Malhar Nabar Safeguarding Banks and Containing Property Booms: Cross-Country Evidence on Macroprudential Policies and Lessons from Hong Kong SAR. IMF Working Paper, WP/11/284. 2011. 56 p.
14. Abdul R., Muhamad Sh., and Chin Ching Lau. Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Malaysia's Experiences. Bank Negara Malaysia Working Paper. 2015. 48 p.
15. Florian N., Tatarici L. and Mihai I. Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Romania's Experiences. National Bank of Romania Working Paper. 2015. 51 p.
16. Bierut B., Chmielewski T, Glogowski A, Stopczynski A. Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Poland's Experiences. Narodowy Bank Polski Working Paper. 2015. 58 p.
17. Financial Services Authority. Mortgage Market Review. 2009. Discussion Paper, № 09/3. (London: Financial Services Authority).
18. Hallissey N. Interconnectedness of the Irish banking sector with the global financial system. 2016. Quarterly bulletin, spring (Dublin: Central Bank of Ireland).
19. Luis I. Jácome and Srobona Mitra. LTV and DTI Limits – Going Granular. IMF Working Paper. July 2015
20. Wong, E., Tom Fong, Ka-fai Li and Henry Choi. Loan-to-Value Ratio as a Macroprudential Tools: Hong-Kong's Experience and Cross-Country Evidence. HKMA Working Paper, No. 01/2011 (Hong Kong: Hong Kong Monetary Authority).
21. IMF Country Report. Ireland: Financial Sector Assessment Program: Technical Note-Macroprudential Policy Framework. September 29, 2016. URL : <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Ireland-Financial-Sector-Assessment-Program-Technical-Note-Macroprudential-Policy-Framework-44309>.
22. Грошово-кредитна статистика НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>.

References:

1. Claessens, S. (2014), «An Overview of Macroprudential Policy Tools», IMF Working Paper, December, 58 p.
2. Christian, W. (2012), «Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk», May 24, Current Issues Global financial markets, 47 p.
3. Claessens, S, Swati, G., and Mihet R. (2014), «Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities», Journal of International Money and Finance, 39:153–185, 36 p.
4. «Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement» (2011), Basel Committee on Banking Supervision, available at: <http://www.bis.org/publ/bcbcs207.htm>.
5. C. Lim, F. Columba, A. Costa, P. Kongsamut, A. Otani, M. Saiyid, T. Wezel, and X. Wu. (2011) Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? IMF Working Paper.
6. Jácome Luis I. and Mitra Srobona (2015) LTV and DTI Limits – Going Granular // IMF Working Paper. July.
7. Srobona Mitra (2016) Applying Macro-Prudential Instruments – Cross Country Experiences // 2016 FED-IMF-WB Seminar for Senior Bank Supervisors from Emerging Economies Washington, DC –October 19, 2016
8. Afanasieff, Tarsila S., Fabiana L. C. A. Carvalho, Eduardo C. de Castro, Rodrigo L. P. Coelho, and Jaime Gregório (2015) Implementing Loan-to-Value Ratios: The Case of Auto Loans in Brazil (2010-2011), Banco Central Do Brasil, Working Paper No. 380, March. URL: <http://www.bcb.gov.br/pec/wps/ingl/wps380.pdf>.
9. Kan, Eric (2015) Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Hong Kong SAR's Experiences Available at: <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap57k.pdf>.
10. Kim, Soyoung and Mehrotra, Aaron N. (2017) Effects of Monetary and Macro-Prudential Policies – Evidence from Inflation Targeting Economies in the Asia-Pacific Region and Potential Implications for China (March 2, 2017). BOFIT Discussion Paper No. 4/2017. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2929407>.
11. Lee, Jong Kyu (2012) "The Operation of Macroprudential Policy Measures: The Case of Korea," mimeo. (Seoul: Bank of Korea).

12. Kim, Yong Min, J.Y. Lee, H. Jang (2015) "Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Korea's Experiences," mimeo.
13. Ahuja, Ashvin and Malhar Nabar (2011). Safeguarding Banks and Containing Property Booms: Cross-Country Evidence on Macroprudential Policies and Lessons from Hong Kong SAR. IMF Working Paper, WP/11/284 (Washington: International Monetary Fund).
14. Abdul Rani, Muhamad Shukri, and Chin Ching Lau (2015). Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Malaysia's Experiences. Bank Negara Malaysia Working Paper.
15. Neagu, Florian, Luminita Tatarici and Irina Mihai (2015). Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Romania's Experiences. National Bank of Romania Working Paper.
16. Bierut, Beata, Tomasz Chmielewski, Adam Glogowski, Andrzej Stopczynski (2015). Implementing Loan-to-Value and Debt-to-Income Ratios: Learning from Poland's Experiences. Narodowy Bank Polski Working Paper, forthcoming.
17. Financial Services Authority (2009). Mortgage Market Review. Discussion Paper, No. 09/3 (London: Financial Services Authority).
18. Hallissey, Niamh (2016), "Interconnectedness of the Irish banking sector with the global financial system," Quarterly bulletin, spring (Dublin: Central Bank of Ireland).
19. Luis I. Jácome and Srobona Mitra (2015). LTV and DTI Limits—Going Granular // IMF Working Paper. – July 2015.
20. Wong, Eric, Tom Fong, Ka-fai Li and Henry Choi (2011) Loan-to-Value Ratio as a Macroprudential Tools—Hong-Kong's Experience and Cross-Country Evidence," HKMA Working Paper, No. 01/2011 (Hong Kong: Hong Kong Monetary Authority).
21. IMF Country Report. Ireland (2016): Financial Sector Assessment Program: Technical Note-Macroprudential Policy Framework. – September 29, 2016. Electronic copy available at: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Ireland-Financial-Sector-Assessment-Program-Technical-Note-Macroprudential-Policy-Framework-44309>.
22. Monetary statistics. National Bank of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>.

Князева Т.В.доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету**Кириченко О.О.**студентка
Національного авіаційного університету**Сиволап О.Ю.**студент
Національного авіаційного університету**Kniazieva Tetiana**

National Aviation University

Kyrychenko Olena

National Aviation University

Syvolap Oleksandr

National Aviation University

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ

GLOBALIZATIONAL PROCESSES IN THE ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE BANKING ENVIRONMENT OF UKRAINE

У статті розглянуто глобалізаційні процеси та характер їхнього впливу на економіку та розвиток банківського сектору України, світових тенденцій розвитку банківських процесів, послуг та надання клієнтської підтримки через альтернативні методи комунікацій. Наведені показники діяльності транснаціональних банків як основних діячів світового банківського сектору. Виокремлено фондовий ринок як сфера діяльності комерційних банків під впливом глобалізації. Проаналізовано сучасний стан банківського сектору та фондового ринку України. Досліджено напрями адаптації та можливості реалізації глобальних тенденцій у вітчизняному секторі банківських послуг з урахуванням світового досвіду у реформуванні ринку, що розвивається. Запропоновано напрями подальшого розвитку банківського сектору України під впливом глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, банківський сектор, фондовий ринок, адаптація, реформування, Інтернет-банкінг.

В статье рассмотрены глобализационные процессы и характер их влияния на экономику и развитие банковского сектора Украины, мировых тенденций развития банковских процессов, услуг и предоставление клиентской поддержки через альтернативные методы коммуникаций. Приведены показатели деятельности транснациональных банков как основных участников мирового банковского сектора. Выделен фондовый рынок как сфера деятельности коммерческих банков под влиянием процесса глобализации. Проанализировано современное состояние банковского сектора и фондового рынка Украины. Исследованы направления адаптации и возможности реализации глобальных тенденций в отечественной практике сектора банковских услуг с учетом мирового опыта в реформировании развивающегося рынка. Предложены направления дальнейшего развития банковского сектора Украины под влиянием глобализационных процессов.

Ключевые слова: глобализация, банковский сектор, фондовый рынок, адаптация, реформирование, Интернет-банкинг.

The purpose of the article is to analyze the impact of globalization on the functioning of the domestic banking system, determining the role of the banking system in the conditions of globalization and formulating proposals for its improvement. The methodology of the research includes the results of developments in the works of foreign and domestic scientists who studied the activities of the banking

system under the influence of globalization. In the process of solving the set tasks, common scientific methods were applied: dialectical, system-functional, theoretical, monographic and other scientific methods: logical, analytical, comparative, graphical and tabular interpretation of data. The working hypothesis of the study is the assumption that the banking sector of Ukraine, under the influence of globalization processes, requires a gradual reform of the legal framework to standardize internal processes to international standards, adoption of innovative tendencies in the development of banking for further development and reorientation to new markets. The main focus of the Ukrainian banking sector is to reform the legal framework to international standards for the further process of European integration and integration into the world banking community. In the context of the functioning of banks, as a major component of the country's financial sector, there is a need to adapt the world experience and improve innovation in banking services, development of information technologies and expansion of business areas, with the possibility of entering the stock market as a professional participant in order to attract additional investment flows economy of the country. Adaptation of the world experience requires the reform of legislation, which directly affects the process of adaptation of world trends in the banking sector. Adaptation of the world experience to the domestic banking system allows to realize the full potential in conducting business and provides additional opportunities in enhancing competitive advantages and entering the global financial market. The degree of reliability and validity of scientific provisions, conclusions and recommendations is confirmed by the generalization of the experience of adaptation of the banking sector of foreign countries under the influence of globalization processes, the use of modern methods of scientific analysis of world trends for further adaptation to domestic practice.

Key words: globalization, banking sector, stock market, adaptation, reform, Internet banking.

Постановка проблеми. Глобалізація є важливою характеристикою й основною тенденцією сучасної світової системи, однією з визначальних рис у розвитку всього світу. З огляду на формування єдиного глобального ринку, особливої актуальності набуває дослідження функціонування ринку банківських послуг як одного з вагомих складників глобальної фінансової системи та головного фінансового посередника, що забезпечує потреби реального сектору економіки й населення у фінансових ресурсах. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю адаптації світового досвіду та сучасних тенденцій до вітчизняного банківського сектору як системно важливого для стабільного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем і суперечностей розвитку фінансового ринку і загалом ринку банківських послуг в умовах глобалізації присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких можна назвати таких науковців, як: В. Геєць, В. Вітлінський, Б. Івасів, Д. Гладких, А. Мороз, Н. Стукало, Дж. Маклін, У. Бек, Дж. Стігліц, Дж. Сорос та ін.

Метою дослідження є аналіз впливу глобалізаційних процесів на функціонування вітчизняної банківської системи, формування пропозицій щодо вдосконалення її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація стала однією з рушійних сил, що визначають подальший хід розвитку світової економіки та здійснює безпосередній вплив на діяльність банківської системи країн світу. Сьогодні вона охоплює всі сфери діяльності держави включно з фінансовими ринками. Однією з ключових ознак глобалізації є інтернаціо-

налізація національних банківських систем. З одного боку, банки кожної країни прагнуть обслуговувати клієнтів не лише в межах однієї країни, а з іншого – транснаціональні банки прагнуть розшири свої межі впливу на нові ринки, поглиблюючи географічне охоплення.

У сучасному світі інноваційних перетворень банківська справа виходить за межі звичного надання банківських послуг, відбуваються постійні процеси трансформації та адаптації під світові тенденції. У даних умовах банківські установи, що мають принаймні одну перевагу, ніж інші, мають можливість вийти на світовий ринок. Аналіз тенденцій, що формуються під впливом глобалізації, а також діяльності банків за ключовими показниками (сума активів, ринкова капіталізація, капітал) дав змогу виділити десятку найбільш значущих світових банків, що наявні та провадять свою діяльність як транснаціональні банки (табл. 1) [9; 10].

Глобалізація як феномен характеризує якісно нову фазу економічного життя, яке супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям бар'єрів між країнами для трансграничного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну.

Міжнародна банківська діяльність здійснюється в різних формах: це і створення універсальних, регіональних банків, і створення міжнародних платіжних систем, і регулювання міждержавних відносин валютного характеру, яке, своєю чергою, призвело до створення міжнародної універсальної валютної системи в межах МВФ. Рух міжнародних фінансів здійснюється в межах розрахункових, валютних, кредитних операцій. І міжнародні розрахунки,

Таблиця 1

Найбільші банки світу станом на 2019 р.

Назва банку	Країна та рік заснування
Industrial and Commercial Bank of China	Китай, 1984 р.
JPMorgan Chase & Co	США, 1799 р.
HSBC Holdings	Велика Британія, 1865 р.
Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія, 1880 р.
BNP Paribas	Франція, 1848 р.
Royal Bank of Canada	Канада, 1864 р.
Banco Santander	Іспанія, 1857 р.
Commonwealth Bank of Australia	Австралія, 1911 р.
UBS Group AG	Швейцарія, 1862 р.
Itau Unibanco Holding	Бразилія, 1924 р.

і міжнародні валютні операції у формі купівлі-продажу валюти, цінних паперів, і кредитні операції – це основні функції міжнародних банків.

У контексті глобалізації поширеним явищем стало функціонування банків без фізичної присутності на ринку. Банки переходять до режиму онлайн, що дає змогу здешевити вартість послуг шляхом скорочення витрат на підтримку інфраструктури, але збільшують витрати на підтримку Інтернет-банкінгу.

Головним критерієм функціонування банку в режимі онлайн є налагоджена підтримка всіх функціональних процесів та забезпечення всього максимального функціоналу за відсутності відділень. Досліджуючи світовий банківський ринок, можна виділити декілька найбільших та найпопулярніших таких банків (табл. 2) [10].

Наведені банки є піонерами в системі «банк у кишені». Усі можливі послуги пропонуються через мобільний телефон, що спрощує взаємодію «банк – користувач». Територіальне охоплення декількох банків велике, що вказує на доцільність введення систему онлайн-банкінгу.

Іншою тенденцією на світовому ринку банківських послуг є розширення сфер діяльності банків, однією з таких сфер є фондовий ринок. Глобалізаційні процеси провокують розширення та розвиток інвестиційних процесів, що зумовлено саме інтеграцією економік країн та активною торгівлею акціями з метою залучення інвестиційних коштів.

До таких інвестиційних банків найчастіше відносять світових гігантів банківської індустрії, що провадять свою діяльність не лише за традиційними банківськими послугами (табл. 3) [9].

Для наглядного розуміння стану банківського сектору, виділення його переваг та можливостей і виокремлення загроз, що присутні, складено матрицю SWOT банківського сектору, що наведено в табл. 4.

Згідно з проведеним SWOT-аналізом, можна зробити висновки, що можливості в розвитку ще не були цілковито використані та потребують реалізації. Реалізація можливостей допоможе банкам налагодити процеси діяльності та реалізувати повною мірою свій потенціал.

Таблиця 2

Найпопулярніші онлайн-банки світу

Банк	Наявність у країнах
Atom Bank	Велика Британія
Monzo Bank	Велика Британія
Starling Bank	Велика Британія
Simple	США
Kakaobank	Південна Корея
N26	Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Естонія
Revolut	Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Ліхтенштейн, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Естонія, а також на Кіпрі і Мальті
Fidor Bank	Австрія, Бельгія, Болгарія, Бразилія, Велика Британія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Латвія, Литва, Ліхтенштейн, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Сінгапур, Словаччина, Словенія, США, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Естонія, Південна Африка, Південна Корея, Японія, а також на Кіпрі і Мальті

Таблиця 3

Найбільші інвестиційні банки світу станом на 2019 р.

Назва банку	Країна та рік заснування
JP Morgan	США, 1799 р.
Goldman Sachs & Co	США, 1869 р.
Bank of America Merrill Lynch	США, 1914 р.
Morgan Stanley	США, 1935 р.
Citi	США, 1812 р.
Barclays	Велика Британія, 1690 р.
Credit Suisse	Швейцарія, 1856 р.
Deutsche Bank	Німеччина, 1870 р.
Wells Fargo & Co	США, 1852 р.
Mizuho Financial Group	Японія, 2003 р.

Таблиця 4

Матриця SWOT банківського сектору України

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> Використання світового досвіду Використання сучасних телекомунікаційних систем Стабілізація банківської системи Наявність конкурентного банківського середовища Наявність системи гарантування вкладів фізичних осіб Високий рівень інноваційності в процесі розвитку спектру операцій (у т. ч. Інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу) 	<ul style="list-style-type: none"> Недостатня відповідність використовуваних систем управління світовим стандартам Недосконало розроблені стратегії та політики банків, відсутність орієнтації на довгострокову перспективу Недостатній рівень обізнаності більшої частини населення з наявними банківськими продуктами Недовіра населення до діяльності банків Низький рівень залучення іноземного капіталу до банківської системи
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> Зростання прибутковості сектору Активізація інноваційних рухів Розширення асортименту банківських послуг Підвищення доступності банківських продуктів та послуг Залучення іноземного капіталу Високий потенціал розвитку дистанційного банківського обслуговування 	<ul style="list-style-type: none"> Недосконалість законодавчої бази Велика частка державного капіталу в банківському секторі країни Недостатній рівень кваліфікації персоналу до вимог світового банківського бізнесу Низька частка прозорих рекламних компаній Низький рівень залучення інноваційних методів провадження діяльності

Сьогодні у розвитку банківської галузі України існують досить суттєві загрози, що потенційно можуть призвести до негативних наслідків не лише для банків як окремих ланок, а й до всього фінансового сектору країни.

Основною загрозою, що потенційно вимагає оперативного вирішення, є недостатня відповідність законодавчих норм європейським стандартам. Переважання державного капіталу зумовлено наявністю націоналізованого АТ «КБ «ПриватБанк», який є найбільшим банком країни, тому в разі зворотного процесу приватизації або потрясінь у діяльності будуть значні втрати з боку населення.

Громадяни України, беручи до уваги історичні потрясіння в банківській сфері, не зацікавлені в послугах банків. Платоспроможна частка населення, ще не повною мірою ознайомена з повною лінійкою банківських послуг

та сприймає банки лише як кредитора, що підсвідомо викликає відчуження від співпраці.

Наявні недоліки банківської системи вимагають лише рішучих дій із боку влади, адже налагодження законодавства та приведення його до міжнародних стандартів потенційно привернуть увагу світового товариства до банків України та притягнуть інвестиційні потоки на розвиток банківництва та загального поліпшення інвестиційного клімату.

Серед актуальних недоліків, що потребують дій із боку комерційних банків – перегляд стратегій розвитку та методів управління. Цей процес вже запущено, але зміни відбуваються досить низькими темпами.

Загалом банки та банківська система досить швидко повернули прибутковість після останньої політичної та економічної кризи. Стабілізація всієї системи вже відбувається. Світовий

досвід активно використовується великими банками, що позитивно впливає на ставлення населення до діяльності банків.

Україна, що є учасником світової банківської системи, сьогодні переживає процес відновлення після економічних потрясінь. Разом із тим стан банківської системи є стабільним, тому можна говорити, що зміни, які в ній відбуваються, мають відтінок світових тенденцій розвитку галузі.

Відбувається систематизоване зменшення кількості діючих відділень та впровадження нових систем взаємодії клієнта з банком. Кількість діючих відділень банку з 1 квітня 2018 р. по 1 січня 2019 р. скоротилася з 9440 до 8509 од. та станом на 01.10.2019 становить 8205. Про це свідчать статистичні дані Національного банку України. Уточнюється, що за цей період закрилося 497 відділень АТ «Ощадбанк», 194 відділень АТ «КБ «ПриватБанк» та 176 відділень (111 з яких закрилися в четвертому кварталі 2018 р.) АТ «Укрсоцбанк». Найширшу регіональну мережу станом на початок 2019 р. в Україні мають АТ «Ощадбанк» у кількості 2630 відділень, АТ «КБ «ПриватБанк» – 2021 відділення та «Райффайзен Банк Аваль» – 503 відділення (табл. 5) [5; 6].

Також з удосконаленням онлайн-банкінгу скорочується кількість звичайних клієнтів у відділеннях, адже частина їх почала користуватися послугами Інтернет-банкінгу. Це також вплинуло на сучасні тенденції в банківському секторі. Негативними наслідками таких змін є скорочення робочих місць.

Розвиток банкінгу в месенджерах та мобільного банкінгу є наскрізним питанням сучасності. Якщо в країнах ЄС та США ця система вже широко використовується, у нас Інтернет-банкінг тільки почав розвиватися. Так, у 2018 р. ПУМБ уперше в Україні представив власний банкінг у месенджері, а саме в мережі Viber та Telegram [2].

Фондовий ринок у світі є одним із ключових у функціонуванні економіки держави, оборот на нових ринках цінних паперів зростає в багато разів швидше, ніж обсяг операцій на товарних ринках і на традиційних кредитних ринках. Формування ринків цінних паперів означає високий ступінь економічного розвитку. З ускладненням господарського механізму функції ринків цінних паперів стають дедалі різноманітнішими.

Сучасний стан фондового ринку України на відміну від світового є незадовільним. Незважаючи на методи впливу на вдосконалення та адаптацію світового досвіду, розвиток фондового ринку України був здійснений іншим, кардинально різним чином, наслідком чого стало відставання від світових показників та виокремлення специфічних, притаманних лише вітчизняному ринку проблем. До основних проблем розвитку фондового ринку України можна віднести ще й такі:

- 1) недокапіталізація фондового ринку;
- 2) незначна частка організованого ринку цінних паперів;
- 3) недостатньо розвинений ринок корпоративних облігацій;
- 4) невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям;
- 5) відсутність єдиного центрального депозитарію;
- 6) нерозвиненість вітчизняного ринку деривативів;
- 7) недостатня прозорість українського фондового ринку.

Розглядаючи стан фондового ринку України з 2016 по 2018 р., отримано такі результати. У 2018 р. порівняно з 2017 р. темп приросту обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 26% за зростання ВВП на 3,2%. Співвідношення обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП – 19,8%. За підсумками 2018 р. спостерігалось

Таблиця 5

Динаміка зміни кількості відділень банків України, 2015–2019 рр., од.

Банк	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	10.2019
АТ «Ощадбанк»	4547	4164	3648	3205	2630	2471
АТ «КБ «ПриватБанк»	2910	2588	2240	2243	2021	1974
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	698	595	510	503	503	496
АТ «УКРСИББАНК»	492	453	378	325	300	291
АТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК»	179	168	156	153	150	150
АБ «УКРГАЗБАНК»	175	179	231	243	246	248
АТ «ПУМБ»	125	157	159	165	180	200
АТ «Укресімбанк»	120	102	83	65	61	61
АТ «АЛЬФА-БАНК»	111	105	103	187	252	246
АТ «Ідея Банк»	79	82	82	82	82	82
АТ «ТАСКОМБАНК»	20	57	72	79	111	104
Всього	15082	11871	10316	9489	8509	8205

зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів порівняно з 2017 р. на 26% – до 590,59 млрд. грн (рис. 1) [7].

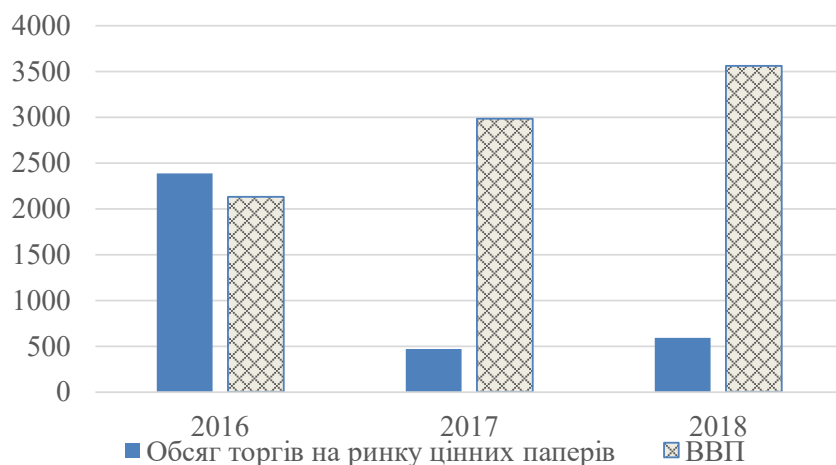


Рис. 1. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП за 2016–2018 рр., млрд. грн

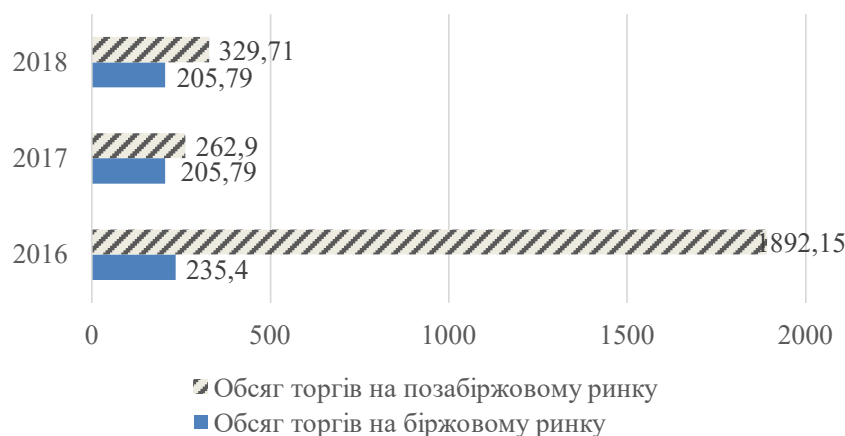


Рис. 2. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2016–2018 рр., млрд. грн

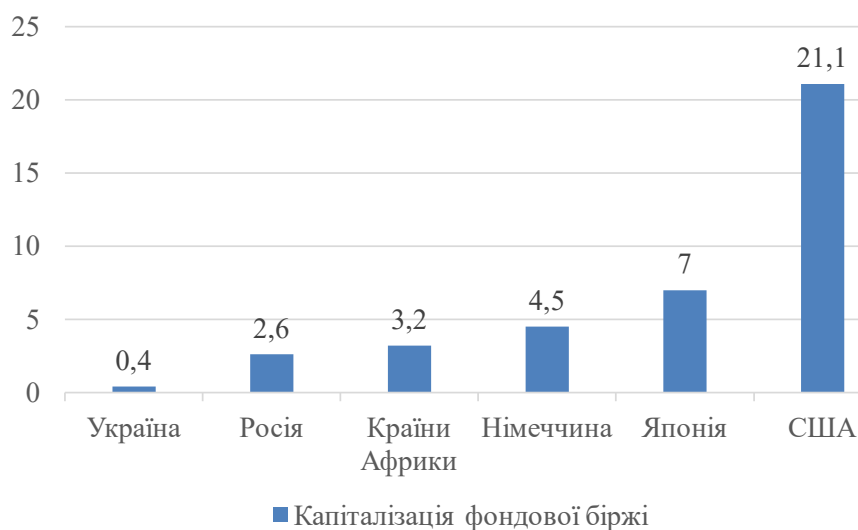


Рис. 3. Капіталізація фондових бірж світу до ВВП, %

У 2018 р. обсяг торгів на біржовому ринку становив 44,17% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів (590,58 млрд. грн)

(рис. 2). У 2018 р. спостерігається зростання біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з показником 2017 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2018 р. зріс на 26,8% – до 260,87 млрд. грн [7].

Одним із головних вимірників якості функціонування біржі є її капіталізація, яка надає оцінку рівня розвитку та конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Порівняно з країнами, розвиток яких випереджає розвиток України, капіталізація бірж країни є значно нижчою (рис. 3).

Ураховуючи специфіку вітчизняної банківської системи, адаптація світового досвіду має відбуватися поступово. Розпочати необхідно з реорганізації всіх комерційних банків та підведення їх до єдиних міжнародних стандартів.

Якщо виокремлювати ті можливості в адаптації світових тенденцій для комерційних банків, необхідно створити єдиний електронний майданчик для проведення комунікацій клієнта та банку. Для цього необхідно приділити увагу розвитку Інтернет-банкінгу, що в перспективі несе лише спрощення взаємодії та налагодження тісного зв'язку клієнта та банку.

При цьому роль банку полягатиме в тому, щоб визначити та запропонувати клієнту найбільш релевантний нині сервіс, замовити та забезпечити його оплату. Взаємодія з клієнтами буде максимально простою та зручною за допомогою голосу, біометрії та wearable devices, а оцінка ризикованості позичальника ґрунтуватиметься на життєвих звичках та історії покупок.

Сьогодні для підтримки розвитку та інноваційності необхідно звертати увагу на концепції розвитку, де основою взаємодії є мобільний телефон.

Розглядаючи позитивні та негативні аспекти впровадження та доповнення функціоналу в мобільний додаток, можна зазначити, що голо-

вним чинником «за» виступає саме максимізація прибутку. Головні позитивні аспекти від трансформації від традиційного банку до онлайн наведено в табл. 6.

Усі трансформації несуть загрози, але переваги від використання саме digital-складника

Таблиця 6

Переваги та недоліки від створення банку-онлайн

Переваги	Недоліки
Серйозна трансформація	
Скорочення витрат на оренду і персонал дасть змогу збільшити інвестиції в розвиток бізнесу. Традиційним банкам буде складніше конкурувати	У разі недостатнього попиту на послуги можливі фінансові втрати. Необхідність додаткового інвестування в рекламу
Зручність	
Можливість надання максимальної кількості послуг в одному місці. Спрощення виконання повсякденних обов'язків	Можливі перевантаження системи та непорозуміння в користуванні. Складність підтримки функціоналу
Нові можливості для бізнесу	
Розвиток «тільки онлайн» банків спричинить створення нових або стрімкий розвиток існуючих ринкових ніш на стику онлайн і оффлайн	Втрата клієнтів, що не мають можливості повністю перейти в цифрове середовище
Інноваційність	
Легкість упровадження нових інновацій та повідомлення клієнтів про новий функціонал	Складнощі в оптимізації нових процесів, що спричинені необхідністю адаптації під велику кількість мобільних пристроїв

Таблиця 7

Напрями та етапи реформування діяльності фондових бірж в умовах глобалізації

Напрямок	Необхідні дії	Ефект
Інституційний	Розроблення та прийняття нових законів України Узгодженість норм законів України та їх адаптація до міжнародних норм Упровадження основних директив ЄС до нормативних актів	Вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, захист прав інвесторів, забезпечення на державному рівні заходів, спрямованих на збільшення обсягу торгів
Організаційний	Формування сектору, відповідно до потреб економіки України за структурою та обсягом ресурсів Запровадження ефективної інституційної структури Реорганізація та ліквідація фондових бірж, які не відповідають мінімальним умовам законодавства	Розширення та укрупнення існуючих фондових бірж Налагодження та поліпшення організаційного складника перебігу торгів на біржах Підвищення ліквідності фондового ринку
Інформаційний	Формування єдиного інформаційного простору щодо виконання нормативів Формування інформаційних ресурсів та впровадження новітніх систем телекомунікації Вихід у світовий інформаційний простір	Зростання прозорості фондового ринку. Налагодження обміну інформації та поліпшення перебігу торгів на біржах Долучення до світових тенденцій та обмін даними зі світовими біржами
Інноваційний	Запровадження інноваційних послуг Створення інноваційних фінансово-технологічних бірж із мінімальними витратами часу на їх отримання Впровадження світових тенденцій для провадження біржових торгів	Відповідність світовим стандартам Поліпшення якості наданих послуг Залучення іноземних інвестицій
Економічний	Запровадження норм рівня капіталізації бірж Вирівнювання конкурентних умов для вітчизняних і іноземних інвесторів Гарантувати на законодавчому рівні повернення внесків за невідповідності проведених торгів законодавчим нормам	Укрупнення існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами та розвиватиме конкуренції на ринку цінних паперів

перевищують негативні аспекти, що доведено на прикладі більшості комерційних банків України.

Розглядаючи інший напрям розвитку банківського сектору України, де банки виступають як інвестиційні центри, важливою умовою адаптації світового досвіду є зміна нормативно-правової сфери функціонування самих фондових бірж. Для реформування даного складника діяльності банківського сектору сам механізм має задіяти всі аспекти діяльності ринку цінних паперів (табл. 7).

Висновки з проведеного дослідження. Глобалізаційні процеси здійснюють прямий вплив на розвиток та функціонування банківської системи та економіки країни у цілому. У загаль-

ному вимірі всі тенденції, що присутні у світі, є можливими для адаптації в реалії України. Головною умовою адаптації світового досвіду є реформування нормативно-правової бази під міжнародні стандарти та підведення їх під умови функціонування економіки України. У розрізі діяльності комерційних банків адаптація може бути реалізована методом створення відповідних комунікаційних систем для надання максимальної зручності під час взаємодії «клієнт – банк». Іншим методом адаптації світових тенденцій є розширення сфер діяльності комерційних банків на фондових біржах як інвестиційних посередників та професійних учасників ринку цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Дронева А.Н. Вплив глобалізації на розвиток фінансових ринків. Київ : Центр учбової літератури. 2013. 240 с.
2. Koldovskiy, A., Chernega, K. Modeling the Ukrainian consumption. *Geopolitics under Globalization*. 2018. № 2(1). P. 34–44.
3. Кузьменко О.В., Овчаренко В.О. Оцінювання впливу інноваційних технологій на ринок банківських послуг України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 2. С. 121–126.
4. Мацелюх Н.П. Ринок цінних паперів та необхідність його збалансованого розвитку в сучасних умовах. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 299–305.
5. Міністерство фінансів України : офіційний сайт. URL : <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 15.01.2020).
6. Національний банк України : офіційний сайт. URL : <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 15.01.2020).
7. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : офіційний сайт. URL : <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 15.01.2020).
8. Семенець М.О. Fintech та кібербезпека в е-банкінгу. *Наукова думка інформаційного століття*. 2017. Т. 3. С. 6–13.
9. ТОП-10 найбільших банків світу : вебсайт. URL : <https://business.in.ua/top-10najbilshyh-bankiv-svitu> (дата звернення: 12.01.2020).
10. ТОП-10 найбільших публічних компаній : вебсайт. URL : <https://financoff.com/news/fin/forbes-sklav-spisok-najbilshih-publichnih-korporacij-svitu-2019> (дата звернення: 12.01.2020).

References:

1. Droneva A.N. (2013). Vplyv hlobalizatsii na rozvytok finansovykh rynkiv [The impact of globalization on the development of financial markets]. Kyiv : Tsentri uchbovoi literatury. 240 p.
2. Koldovskiy, A. & Chernega, K. (2018). Modeling the Ukrainian consumption. *Geopolitics under Globalization*, 2(1), P. 34–44. doi.org/10.21511/gg.02(1).2018.05.
3. Kuzmenko O.V., Ovcharenko V.O. (2018). Otsiniuvannya vplyvu innovatsiinykh tekhnolohii na rynek bankivskykh posluh Ukrainy [Assessing the impact of innovative technologies on the Ukrainian banking services market]. *Biznes Inform*. № 2. P. 121–126.
4. Matseliukh N.P. (2015). Rynok tsinnykh paperiv ta neobkhdnist yoho zbalansovanoho rozvytku v suchasnykh umovakh [The securities market and the need for its balanced development in the current environment]. *Biznes Inform*. № 11. P. 299–305.
5. Ministry of Finance of Ukraine: official website (n.d.). Retrieved from <https://minfin.com.ua/ua/>.
6. National Bank of Ukraine: official website (n.d.). Retrieved from <https://bank.gov.ua>.
7. National securities and stock market commission: official website (n.d.). Retrieved from <http://www.ssmc.gov.ua>.
8. Semenets M.O. (2017). Fintech ta kiberbezpeka v e-bankinhu [Fintech and cyber security in e-banking]. *Naukova dumka informatsiinoho stolittia*. Tom 3. P. 6–13. Retrieved from http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/57306/1/Semenec_cybersecurity.pdf.
9. TOP-10 naibilshykh Bankiv Svitu: web site. Retrieved from <https://business.in.ua/top-10najbilshyh-bankiv-svitu>.
10. TOP-10 naibilshykh publichnykh kompanii: web site. Retrieved from <https://financoff.com/news/fin/forbes-sklav-spisok-najbilshih-publichnih-korporacij-svitu-2019>.

Пахольчук В.В.

ад'юнкТ

Військового інституту

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Pakholchuk Vadym

Associate

Military Institute

Taras Shevchenko National University of Kyiv

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЗАХОДІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБРОЙНИХ СИЛ

SYSTEM APPROACH IN THE ANALYSIS OF FINANCIAL SUPPORT OF THE ARMED FORCES

Питання участі у збройних конфліктах є надзвичайно актуальним сьогодні. Війни стають комплексними та торкаються економічних, ресурсних, етнічних проблем, зумовлюють руйнівний вплив на військово-політичну ситуацію в країні та економічні системи, тому у цій статті основну увагу приділено виокремленню саме військових економічних систем. У зв'язку з нинішньою ситуацією та військовим конфліктом в Україні ми шукаємо нові шляхи для ефективного аналізу та контролю над видатками в обороні. Мета дослідження полягає у тому, щоб оцінити та запропонувати основні військові економічні системи та розглянути порядок їх функціонування. Результатом проведеного дослідження системного підходу до аналізу заходів фінансового забезпечення Збройних сил є виокремлення ключових військових економічних систем та розгляд взаємозв'язків, які виникають між ними. Цей підхід і методологія є універсальними і можуть бути використані для подальших досліджень у сфері військових фінансів.

Ключові слова: системний аналіз, військовий бюджет, фінансове забезпечення, Збройні сили, корупційні ризики, внутрішній контроль.

Вопрос участия в вооруженных конфликтах является чрезвычайно актуальным сегодня. Войны становятся комплексными и касаются экономических, ресурсных, этнических проблем, обуславливают разрушительное воздействие на военно-политическую ситуацию в стране и экономические системы, поэтому в этой статье основное внимание уделено выделению именно военных экономических систем. В связи с нынешней ситуацией и военным конфликтом в Украине мы ищем новые пути для эффективного анализа и контроля над расходами в обороне. Цель исследования состояла в том, чтобы оценить и предложить основные военные экономические системы и рассмотреть порядок их функционирования. Результатом проведенного исследования системного подхода к анализу мер финансового обеспечения Вооруженных сил является выделение ключевых военных экономических систем и рассмотрение взаимосвязей, которые возникают между ними. Этот подход и методология являются универсальными и могут быть использованы для дальнейших исследований в области военных финансов.

Ключевые слова: системный анализ, военный бюджет, финансовое обеспечение, Вооруженные силы, коррупционные риски, внутренний контроль.

In this article, the main emphasis of the research was done on the theoretical and practical approaches to the military financial systems. Military finance is one of the biggest components in the government financial system of Ukraine. According to the political situation and military conflict in Ukraine, we are searching for new approaches to estimate military expenditures efficiently. The amount of data increasing sharply. So, the problem of data evaluation and comparison is so actual today. Today we are talking about NATO integration and cooperation. As a result, we need to develop our approaches for understanding the military financial systems. Our purpose in this article was to find that basis to distinguish characteristic features of those systems. Relations in systems could become the source for future researches. The military-economic system refers to a complex of elements and relationships, naturally associated with each other, but which has new properties that are absent in individual elements and relationships. The Armed Forces can be considered as a complex of two interconnected types of

military systems: logistics systems and functioning systems. Logistic systems are a set of organs supplying weapons, military equipment, and other tangible means. This classification of systems helps to determine the role and place of the individual units of the military mechanism, in general, evaluate the results of their activities and determine the cost of implementing individual measures. If in the process of work received or expected performance results do not meet the requirements, then there is a need to solve the problem in the framework of the system approach to problem analysis. The task of the system approach is to construct the economic system, to reconstruct it, to find the most successful components of it, to find the optimal connections between the elements. In our work, we proposed the basic systems and approaches to their consideration on the example of the Armed Forces. The task of the analysis of financing of military formations involves determining the initial state of the system of the military unit, command, etc., identifying the internal relations between its elements and evaluating the quantitative values of the characteristics of the quality of the system's operation. The result is the development of various ways and options for the functioning of the system in order to achieve the ultimate goals in different conditions, both in peacetime and at wartime. In further research, it is expedient to draw attention to the components of military economic systems, the links between their elements.

Key words: system analysis, military budget, financial security, Armed forces, corruption risks, internal control.

Постановка проблеми. Для України питання участі у збройних конфліктах є одним із найбільш актуальних. Війни набувають більш комплексного характеру та торкаються економічних, ресурсних, етнічних проблем, стають системними. Початок ХХІ ст. охарактеризувався появою нового поняття гібридних воєн. Вони зумовлюють необхідність використання комплексного, системного підходу до аналізу фінансового забезпечення військ. Це дасть змогу врахувати всі взаємозв'язки, які виникають нині між об'єктами різних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку фінансового забезпечення Збройних сил та поняття сучасних воєн досліджували багато вітчизняних учених, серед яких: Б. Андресюк, О. Василик, А. Гальчинський, А. Даниленко, Т. Ковальчук, І. Лукінов, І. Марко, В. Мунтіян, С. Вікулов, В. Федосов, А. Чухно, О. Чеберяко, З. Варналій та ін. [1-6]. Проте, з огляду на сучасний стан розвитку міжвидових та міждисциплінарних зв'язків, було б доцільне звернути увагу та охарактеризувати ці процеси саме з погляду системного підходу. Тема роботи залишається актуальною у зв'язку з участю України у збройних конфліктах, нарощуванням свого оборонного потенціалу, що в умовах ринкової економіки та обмеженості фінансових ресурсів зумовлює необхідність обґрунтованості оборонних витрат та підвищення їх ефективності.

Метою дослідження є розкриття сутності системного підходу до аналізу питань фінансового забезпечення військ, виділення основних складників та взаємозв'язків між ними, їхнього впливу та перспектив подальшого використання підходу до моделювання процесів фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системний підхід являє собою науковий методологічний напрям, мета якого – створення

засобів і методів дослідження складних за своєю організацією об'єктів [7].

В основі системного підходу лежить діалектичний зв'язок аналізу і синтезу. Суть системного підходу полягає у розгляді всіх проблемних питань (основних і другорядних) з єдиних позицій цілісності, що дає змогу аналізувати всі зовнішні і внутрішні зв'язки, економічні відносини, враховувати їхній вплив на ті чинники, зміна яких призводить до знаходження найкращих способів (варіантів) досягнення мети. Системний аналіз, по суті, реалізує вимоги системного підходу й являє собою сукупність наукових методів і засобів, які дають змогу вирішувати практичні завдання в різних сферах цілеспрямованої діяльності людей [2].

Системний підхід є основоположним під час фінансово-економічного аналізу. Він необхідний у процесі комплексного перспективного планування, створення зразків озброєння і забезпечення життєдіяльності військ.

Для розкриття сутності системного підходу до завдань фінансового забезпечення необхідно сформулювати поняття системи, провести класифікацію систем і розглянути методи їх дослідження.

Усі об'єкти, явища і процеси у природі й суспільстві взаємопов'язані та впливають один на одного. Виділяючи для аналізу будь-який навіть незначний за масштабом об'єкт або економічний процес, необхідно розглядати його у складі всіх оточуючих і супутніх об'єктів або процесів. Однак такий метод аналізу може виявитися надзвичайно громіздким, а результати аналізу будуть слабо реагувати на зміни аналізованого об'єкта. У цьому разі доцільно об'єкт аналізу виділити з навколишнього середовища [8].

Але, виділяючи об'єкт для аналізу, обов'язково слід врахувати всі або хоча б найбільш істотні зв'язки між об'єктами. Об'єкт вивчення – це не просто сукупність елементів,

що входять до нього, а щось більше, що є наслідком їх взаємозв'язків. Об'єкт, що складається з тих же елементів, але з іншими зв'язками, утворює інший об'єкт, іншу систему. Наприклад, тактична група, що включає особовий склад, озброєння і військову техніку, може бути скорочена або розгорнута підрозділами, що входять до складу оперативного командування або частини центрального підпорядкування. Водночас необхідно розглядати діяльність підрозділів як елемент діяльності Збройних сил, а також ураховувати зв'язок бойової підготовки із завданнями, що стоять перед командуванням. Інший приклад – діяльність ремонтного підрозділу можна розглядати автономно, але при цьому необхідно враховувати його зовнішні зв'язки, що впливають на постановку завдань, пов'язаних із ремонтом військової техніки.

Системний підхід передбачає застосування цілої низки понять і визначень. До них відносяться поняття системи, ієрархії, структури, середовища та ін. Оперування цими поняттями дає змогу розглядати складне явище як сукупність простіших явищ, що мають між собою зв'язки у вигляді взаємовідносин і потоків інформації. Своєю чергою, можна проводити побудову складної системи із сукупності простих підсистем з урахуванням єдності вирішуваних ними завдань.

Система у перекладі з грецької означає «ціле, складене з частин». Загалом під системою розуміється безліч елементів із набором зв'язків між ними, а також із зовнішнім середовищем [12]. Елементи в системі мають свою структуру, тобто стійкі зв'язки, що забезпечують збереження основних властивостей. За такого трактування системами є: військові частини (командування, види збройних сил), будівлі та споруди, озброєння та військова техніка, зібрана з певних вузлів і деталей, та ін.

Важливою рисою систем, що розглядаються в економічному і військово-економічному аналізі, є наявність правових та фінансово-економічних відносин між елементами. Ці відносини в системах, що включають відносини людей, носять усвідомлений і цілеспрямований характер. У цьому сенсі економічні системи носять суспільний характер, а під відносинами слід розуміти порядок підпорядкованості та обов'язки, встановлені законами та статутами. Наприклад, зміст наказів і директив визначає порядок підпорядкованості, систему обліку, звітності та ін.

Під військовою системою слід розуміти сукупність органів військово-політичного керівництва, військ, підприємств оборонно-промислового комплексу і відносин між ними. Найбільш близькими до визначення військової системи є формулювання військової організації.

Відповідно до оборонної доктрини України, основу обороноздатності держави становлять саме Збройні сили. Вони є складовою частиною забезпечення обороноздатності України на рівні, достатньому для запобігання виникненню збройного конфлікту, а в разі збройного конфлікту – для його локалізації і нейтралізації. Інші військові формування й органи призначені для виконання завдання підтримання безпеки військовими методами, а також організації управління ними [9].

У військову організацію держави також входить частина промислового і наукового комплексів країни, призначена для забезпечення завдань військової безпеки [10].

Військову систему слід відрізнити від оборонної системи, оскільки вона вирішує більш широке коло завдань запобігання та ліквідації загроз і небезпек, як зовнішніх, так і внутрішніх.

Під військово-економічною системою розуміється сукупність елементів і відносин, закономірно пов'язаних один з одним в єдине ціле, яке має нові властивості, котрі відсутні в окремих елементах і відносинах. Властивості системи – це відмінні риси, ознаки, складники її особливостей. Властивості системи можуть мати якісні описи, а іноді поряд із ним – кількісне вираження у вигляді одного або декількох показників. Наприклад, фінансово-економічна служба військового округу як система складається з таких елементів, як люди, технічні засоби, фінансово-економічна інформація, що обробляється в процесі діяльності. Усі елементи системи функціонують заради єдиної мети, що стоїть перед системою у цілому. Фінансово-економічна служба військового округу має нові властивості, які відсутні у будь-якої служби нижчих ланок.

Властивості системи в процесі її функціонування можуть змінюватися. При цьому вони можуть змінюватися не тільки в результаті діяльності самої системи, а й унаслідок змін середовища, в якій система функціонує, під впливом зв'язків системи із цим середовищем. Зв'язки можуть бути суттєвими або несуттєвими, залежно від сили їхнього впливу на показники функціонування системи. Наприклад, зміна структури управління військами у зв'язку із закінченням Великої Вітчизняної війни призвела до зміни умов функціонування фінансової служби і вирішуваних нею завдань; перспектива входження України до НАТО зумовила перехід на J-структуру військових формувань. Система є поняттям методологічним, і віднесення того чи іншого об'єкта або процесу до системи залежить від завдання аналізу.

Збройні сили є елементом військової організації, а фінансово-економічна служба, своєю

чергою, – елементом системи «Збройні сили» і т.д. Виходячи із цього, фінансова-економічна служба командування також може розглядатися, з одного боку, як елемент системи більш високого порядку, а з іншого – як самостійна система, яка володіє усіма властивими їй характерними ознаками (наявність елементів, зв'язків між ними і з середовищем, у тому числі потоків інформації).

Способи об'єднання елементів, що входять у систему, характеризують її структуру й є цілком визначеними. У результаті вивчення системи і знаходження найкращих способів її функціонування структура системи може змінюватися (зміна організаційно-штатної структури, впровадження електронно-обчислюваної техніки і т.п.).

Економічні системи ієрархічні, тобто всі їхні елементи підпорядковані. Управління елементами економічної системи нижчого рівня з єдиного центру практично неможливе. Наприклад, неможливо мати пряме і безпосереднє управління фінансовими органами військових частин безпосередньо із центрального органу управління фінансово-економічної діяльності міністерства або відомства. Тому єдина система управління дробиться на підсистеми різних рівнів, що допомагає спрощувати завдання планування і координації діяльності.

Реальні військово-економічні системи являють собою сукупність різних ієрархічних структур: галузевої (за видами Збройних сил), територіальної (за оперативними) і функціональної (за родами військ, служб). Таким чином, можна розглядати наявність підсистем і надсистем залежно від взаємного розташування систем в ієрархічній структурі. Наприклад, фінансово-економічна служба воєнного округу є надсистемою для системи «фінансово-економічна служба з'єднання» і фінансово-економічних служб частин окружного підпорядкування.

Надсистема й елементи сусідніх систем утворюють середовище. Середовище – це те, що оточує систему і впливає на неї. Так, для фінансово-економічної служби поєднання фінансово-економічної служби військового округу, командування і доволі чітких служб даного з'єднання, фінансових та господарських органів країни, а також суміжних з'єднань і частин утворюють середовище.

Зв'язки системи із середовищем реалізуються через канали обміну інформацією, і реальним утіленням зв'язків є технічні засоби, люди й інформація у вигляді наказів, указівок, звітів, що надаються у вигляді директивних указівок органу управління вищого рівня, лімітів, на які виділяються фонди матеріальних ресурсів і грошових коштів.

Збройні сили можна розглядати як комплекс двох взаємопов'язаних типів військових систем: системи матеріально-технічного забез-

печення і системи функціонування. Системи матеріально-технічного забезпечення являють собою сукупність органів, що постачають озброєння, військову техніку та інші матеріальні засоби. Вони виявляють свої властивості в системах другого типу, до числа яких можуть бути віднесені:

- система навчання і виховання особового складу (підготовка окремих військовослужбовців, відділення, взводу, роти і т.д.);

- система бойових дій військ (бій, операція);

- система заходів, що забезпечують бойову підготовку особового складу (вдосконалення навчально-матеріальної бази, фінансове забезпечення військ, матеріальне забезпечення і т.д.).

Така класифікація систем допомагає визначити роль і місце окремих ланок військового механізму, у цілому оцінювати результати їхньої діяльності і визначити витрати на здійснення окремих заходів.

Водночас потрібно наголосити на важливості системного підходу з огляду на перспективи функціонування внутрішнього контролю у Збройних силах. Це дає змогу правильно визначити та розділити рівні виникнення ризиків, визначити необхідні заходи, які мають виконувати учасники системи на різних рівнях для їх уникнення. В умовах Євро- та НАТО-інтеграції одним із найважливіших напрямів, на які звертають увагу міжнародні експерти, є боротьба з процесами, характерними для тіньової економіки, та корупційними складниками. Перспективним методом боротьби у рамках системного підходу з даними процесами є локалізація того, на яких рівнях та за яких умов виникає ризик, формування комплексу методів для їх попередження, попередньої верифікації робіт, ефективні методи контролю уже здійснених робіт, але насамперед – це побудова прозорих процесів кадрового менеджменту, фінансового, матеріального та технічного забезпечення функціонування Збройних сил. На даному етапі, враховуючи існуючу ситуацію з корупційними ризиками в Україні, оцінка яких ґрунтується на звітах контролюючих органів та міжнародних звітах, будь-який позитивний ефект реформ може бути послаблений або навіть повністю знівельований у зв'язку з наявними корупційними та «тіньовими» ризиками, що наявні у рамках функціонування систем. Існує також підхід, який поєднує у собі жорстку централізацію обліку та децентралізацію повноважень і передбачає створення у рамках Збройних сил єдиної юридичної особи. Проте ефективність такої системи в умовах відсутності єдиної автоматизованої системи управління військами буде низька, але це дасть змогу вийти на новий рівень в управлінні ресурсами,

особовим складом та підвищити рівень як забезпеченості, так і бойової готовності військ.

Висновки з проведеного дослідження. Якщо у процесі роботи отримані або очікувані результати функціонування не задовольняють вимоги, які висувуються, тоді виникає необхідність у вирішенні завдання в рамках системного підходу до аналізу проблеми. Завдання системного підходу зводиться до конструювання економічної системи, її реконструкції, відшукання найвдаліших її складників, пошуку оптимальних зв'язків між елементами. У роботі було запропоновано основні системи та підходи до їх розгляду на прикладі Збройних сил. Завдання аналізу фінансування військових формувань передбачає визначення

вихідного стану системи військової частини, командування тощо, виявлення внутрішніх зв'язків між її елементами, виявлення потенційних ризиків (зокрема, корупційних) і оцінку кількісних значень характеристик якості функціонування системи. Кінцевим результатом є розроблення різних способів і варіантів функціонування системи в інтересах досягнення кінцевих цілей за різних умов як у мирний, так і у військовий час. У подальших дослідженнях доцільно звернути увагу саме на складники військових економічних систем, зв'язків між їх елементами, провести моделювання впливу складників тіньової економіки, корупційних та інших ризиків на ефективність їх функціонування.

Список використаних джерел:

1. Семеніхін І.М., Медведєв, Ю.Б., Ващенко І.В. Фінансове забезпечення збройних сил в умовах ринкової економіки України : монографія. Київ, 2006. 232 с.
2. Военно-экономический анализ / С.Ф. Викулов и др. Москва : Воениздат, 2001. 350 с.
3. Федосов В.М. Государственные финансы : учебное пособие. Киев, 1991. 276 с.
4. Андресюк Б.П. Реформування Збройних сил на сучасному етапі: виступи, інтерв'ю, статті. Київ, 2002. 192 с.
5. Чеберяко О.В. Фінансове забезпечення оборони України як основа національної безпеки в умовах збройної агресії РФ. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*. 2017. № 5. Т. 2. С. 49–58.
6. Чеберяко О.В., Варналій З.С. Фінансові передумови та оцінка фінансування оборони в умовах російсько-української гібридної війни. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4. С. 143–149.
7. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 639 с.
8. Гаркуша Н.М., Цуканова О.В., Горошанська О.О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навчальний посібник. Київ : Знання, 2012. 591 с.
9. Указ Президента України від 2 вересня 2015 року № 555/2015 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 2 вересня 2015 року «Про нову редакцію Военної доктрини України».
10. RAND Security Sector Reforms in Ukraine. *RAND Corporation*. URL : https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR1475-1.html.
11. Викулов С.Ф. Военно-экономический анализ: история, методология, проблемы. *Вооружение и экономика*. 2012. № 4. С. 86–97.
12. Словник української мови : словник-довідник / авт.-уклад. В Жайворонок. Київ : Просвіта, 2012. 1320 с.

References:

1. Semenikhin I.M., Medvedjev Ju.B. & Vashhenko I.V. (2006). Finansove zabezpechennja zbrojnykh syl v umovakh rynkovoji ekonomiky [Financial support of the Armed Forces in market economy conditions] Ukrainy. Kyiv: Dim Dmytra Buragho. (in Ukrainian)
2. Vykulov S.F., Zhukov G.P., Tkachev V.N. & Ushakov V.Ja. (2001). Voенно-ekonomycheskyj analiz [Military – economy analysis]. Moscow: Voennyizdat. (in Russian)
3. Fedosov V.M. (1991) Ghosudarstvennyye fynansy [Public finance]. Kyiv; Lybidj. (in Russian)
4. Andresjuk B.P. (2002). Reformuvannja Zbrojnykh Syl na suchasnomu etapi [Reforming the Armed Forces at the present stage]. Kyiv: Universytetsjke vydavnyctvo "Puljsar". (in Ukrainian)
5. Cheberjako, O.V. (2017). Finansove zabezpechennja oborony Ukrainy yak osnova natsionalnoi bezpeky v umovakh zbrojnoi ahresii RF [Financial security of Ukraine as a basis for national security in the face of armed aggression of the Russian Federation]. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*, vol. 5, no. 2, pp. 49–58. (in Ukrainian)
6. Cheberyako, O.V. & Varnalii, Z.S. (2017). Financial Prerequisites And Assessment Of Defense Under The Conditions Of Russian-Ukrainian Hybrid War. *Scientific Bulletin Of Polissia*, vol. 4, no. 12, pp. 143–149. doi:10.25140/2410-9576-2017-1-4(12)-143-149.
7. Kupalova Gh.I. (2001). Teorija ekonomichnogho analizu [Theory of economic analysis]. Kyiv: Znan-nja. (in Ukrainian)
8. Gharkusha N.M., Cukanova O.V., Ghoroshansjka O.O. (2012). Modeli i metody pryjnattja rishenj v analizi ta audyti [Models and methods of decision making in analysis and audit]. Kyiv. (in Russian)

9. Decree of the President of Ukraine from 24.09.2015 №555/2015 "Pro rishennja Rady nacionaljnoji bezpeky i oborony Ukrajinjy vid 2 veresnja 2015 roku "Pro novu redakciju Vojennoji doktryny Ukrajinjy".
10. RAND Security Sector Reforms in Ukraine (2016). *RAND Corporation*. Retrieved from: https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR1475-1.html.
11. Vykulov S.F. (2012). Voенно-економический анализ: istoriya, metodologiya, problem [Military – economic analysis: history, methodology, problems]. *Vooruzhenie i ekonomika*. (4), 86–97. (in Russian)
12. Slovník ukrajskoi movy: slovník-dovidnyk (2012) [Ukrainian language dictionary]. Kyiv: Prosvita.

УДК 330.34.011:330.342.11:330.342.12:330.342.13:330.342.141:336.011

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-36>

Смирнова Н.В.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри менеджменту та логістики
Криворізького коледжу Національного авіаційного університету

Smirnova Nadija

Krivoy Rog College of National Aviation University

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСІВ З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ СУСПІЛЬНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА

THEORETICAL ASPECT OF THE RELATIONSHIP OF FINANCE WITH OTHER ECONOMIC CATEGORIES IN THE CONTEXT OF EVOLUTION OF A PUBLIC METHOD OF PRODUCTION

Статтю присвячено висвітленню питання теоретичного взаємозв'язку фінансів з іншими економічними категоріями в контексті еволюції суспільного способу виробництва. Виникнення фінансів співвідносять із періодом появи розвиненого товарного виробництва і паралельним використанням металевих символів вартості, хоча гроші як універсальний товарний еквівалент виникли набагато раніше. У мірі еволюції суспільного способу виробництва ускладнювалися і розгалужувалися й фінансові відносини, що їх забезпечують. Із плином часу під фінансами стали розуміти не тільки наявність доходу у господарського суб'єкта і його розподіл через купівлю товару, а й перерозподіл грошових ресурсів через податки, кредити і різноманітні фінансові фонди. Відповідно, багатогранність сучасних економічних відносин є наслідком тисячолітньої історії розвитку суспільно-господарських формацій. Отже, витоки різноманітності фінансових відносин сьогодні слід шукати у виробничо-господарській діяльності архаїчних суспільств.

Ключові слова: фінанси, ціна, заробітна плата, кредит, податки, товарне виробництво.

Статья посвящена освещению вопроса теоретической взаимосвязи финансов с прочими экономическими категориями в контексте эволюции общественного способа производства. Возникновение финансов соотносят с периодом появления развитого товарного производства и параллельным использованием металлических символов стоимости, хотя деньги в качестве универсального товарного эквивалента возникли намного раньше. По мере эволюции общественного способа производства усложнялись и разветвлялись и финансовые отношения их обеспечивающие. Так, с течением времени под финансами стали подразумевать не только наличие дохода у хозяйственного субъекта и его распределение посредством покупки товара, но и перераспределение денежных ресурсов через налоги, кредиты и всевозможные финансовые фонды. Соответственно, многогранность современных экономических отношений является последствием тысячелетней истории развития общественно-хозяйственных формацій. Итак, истоки многообразия финансовых отношений современности следует искать в производственно-хозяйственной деятельности архаических обществ.

Ключевые слова: финансы, цена, заработная плата, кредит, налоги, товарное производство.

This article is devoted to the theoretical relationship of finance with other economic categories in the context of the evolution of the social mode of production. It is known that finance is a combination of economic relations regarding the distribution and redistribution of funds as an economic category. They arose along with their appearance. The genesis of finance is correlated with the emergence of developed commodity production with the parallel development of metal symbols of value, given the nature and nature of financial relations. But sometimes the essence of finance breaks away from the accompanying economic categories. Although, if money is a universal product, the equivalent of exchanging for other goods at a certain time and in a certain territory, then the evolution of financial relations begins much earlier. In particular, its origins should be sought during the transition from natural to simple commodity production. Over time, as the social mode of production has evolved, the industrial and economic relations between producers and consumers and the financial relations that provide them, respectively, have become more complicated. So, with the increasing role of exchange operations, there has been a gradual transition from simple to developed and monetary form of value, as a result. This greatly facilitated the implementation of the corresponding process, but also significantly complicated it in terms of areas of distribution of money. So, historically, the first component of finance was price, which reflected the total costs of producing a product or the general usefulness of a thing. The second was taxes, which over time added the categories of "wages" and "credit", which characterized the emergence of developed commodity production. Currently, the above economic categories operate in a slightly different context, reflecting all the many aspects of modern economic relations. So, the emergence of money as the general equivalent of exchange and the expansion of the production and economic needs of the population served as the root cause of the transition to commodity production and three large social divisions of labor. This has expanded the scope of financial relations, deepening and branching it.

Key words: finance, price, wages, credit, taxes, commodity production.

Постановка проблеми. За даних економічних умов розвитку світу фінанси ототожнюються більшою мірою або з певною кількістю грошових ресурсів, або з процесом їх безпосереднього розподілу. Відповідно до цього, вважається, що фінансові відносини наявні там, де в обміні приймають участь гроші, надаючи перевагу наявності останнім і фактично ставлячи обмін на друге місце. При цьому практично не згадується про те, що самі по собі фінанси як процес розподілу грошових коштів не можуть здійснюватися без обміну, для нормального забезпечення якого необхідно те, що розподіляти, тобто доход економічного суб'єкта, і те, у якій кількості розподіляти, тобто вартість товару. Також для регуляції нормального протікання даного процесу потрібні посередники у вигляді державних органів влади і банківських організацій. Саме ж виникнення фінансових відносин як таких відносять до часів розвинутого товарного виробництва з притаманними йому металевими знаками вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розгляду теоретичного аспекту взаємозв'язку фінансів з іншими економічними категоріями у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі приділено відносно мало уваги. Зокрема, окремі частини даного питання досліджували такі автори, як В.М. Голуб [1], Е.О. Грачова [2], А.Ю. Дерлиця [3], О.А. Дмитрієва [4], С. Клімова [5], Ф. Мішкін [6] Але, попри це, на разі практично не приділено уваги взаємозв'язку фінансів з іншими похідними від них економічними категоріями в розрізі еволюційного аспекту трансформації суспільного

способу виробництва – від протоекономічних відносин до сьогодення.

Метою дослідження є встановлення та розгляд взаємозв'язку фінансів з іншими економічними категоріями паралельно з процесом еволюції суспільного способу виробництва. У статті використано методи аналізу, синтезу, абстрагування, аналогій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У свідомості більшості людей поняття «фінанси» асоціюється з певною кількістю грошових ресурсів у відповідного економічного суб'єкта чи грошима як такими. Дане поняття супроводжує нас по життю, але, по суті, є таким, що відповідає буденному, ненауковому мисленню. У більш ширшому понятті, як економічна категорія, «фінанси» являють собою систему економічних відносин, спрямованих на розподіл і перерозподіл грошових ресурсів між економічними суб'єктами [7; 8]. Відповідно, всі юридичні і фізичні особи, що мають хоча б якесь відношення до операцій із грошима, є учасниками фінансових відносин. Тому критерій визначення категорії «фінанси» як суто грошових коштів без розгляду їх розподілу між економічними суб'єктами є помилковим. Відповідно до цього, можна стверджувати, що фінанси є категорією, яка відображає динамічні процеси, а до статички у вигляді наявності лише певної кількості грошей ніякого відношення не мають. Самі ж по собі фінансові відносини виникли і сформувалися разом із появою грошей як загального еквіваленту обміну й у міру еволюції суспільного способу виробництва ускладнювалися відповідно до вимог ринку.

Сьогодні прийнято виділяти п'ять економічних категорій, що є супутніми фінансам, оскільки саме через них здійснюється розподіл і перерозподіл грошових коштів в економічній системі. Ними, зокрема, є «ціна», «податки», «кредит», «заробітна плата», «фінансові фонди». Варто наголосити, що перелік даних категорій подано у послідовності їх історичного виникнення.

Відомо, що суспільне виробництво у своєму розвитку еволюціонувало від натурального до розвиненого товарного з переважанням автоматизованих систем виробництва товарів і розрахунку за них. Кожній з еволюційних форм суспільного виробництва притаманні й певні види економічних відносин, які у міру розвитку продуктивних сил ускладнювалися і набували якісно нових значень.

Отже, почнемо розгляд еволюційної трансформації взаємозв'язку фінансів з іншими економічними категоріями. Так, згідно з найпоширенішим тлумаченням категорії «гроші», грошима є загальноприйняті еквіваленти обміну на певній території у певний час; відповідності до цього, можна стверджувати, що за умови натурального виробництва виникли протофінансові відносини, які ґрунтувалися на простій вартості товару, що за того часу дорівнювала його споживчій вартості. Остання втілювала реальну корисність товару (предмету обміну) для конкретного його учасника, а саме виражала рівень задоволення потреби у ньому. Так, поступовий довільний обмін товарами на основі їхньої споживчої вартості призвів до виникнення розгорнутої вартості через виокремлення декількох еквівалентів її оцінки.

Це, своєю чергою, стало можливим завдяки першому великому суспільному поділу праці. Другий великий суспільний поділ праці зробив можливість обміну більш регулярно, що призвело до виникнення загальної форми вартості.

Тобто найбільш поширений товар, виокремлений із загальної товарної маси, набував найбільшої мінової вартості, що, своєю чергою, виступала вимірником споживчих вартостей решти товарів. Відповідно, категорія «вартість» як синонім ціни існувала достатньо тривалий час упродовж еволюції людської цивілізації, що характеризувало період її розвитку включно до третього великого суспільного поділу праці.

Із появою грошей у вигляді повсюдного використання як еквівалентів обміну металів (золота, срібла, міді), а з часом лише золота і срібла, виникає грошова форма вартості, яка значно полегшує процес обміну товарів і розширює спектр фінансових відносин. З того часу, а це близько 4–4,5 тис років тому, гроші як загальний еквівалент обміну за умови простого товарного виробництва виступають не тільки еквівалентом, а й метою обміну, який здійснювали не лише суто виробники товару, а й прошарок торговців, виникнення якого стало результатом третього великого суспільного поділу праці.

Достовірно можна стверджувати, що просте товарне виробництво існувало в межах натурального і доповнювало його, носивши, як правило, епізодичний характер. Тобто розгорнута і загальна форми вартості хоча й виникли почергово, але певний час існували паралельно, витісняючи просту (рис. 1).

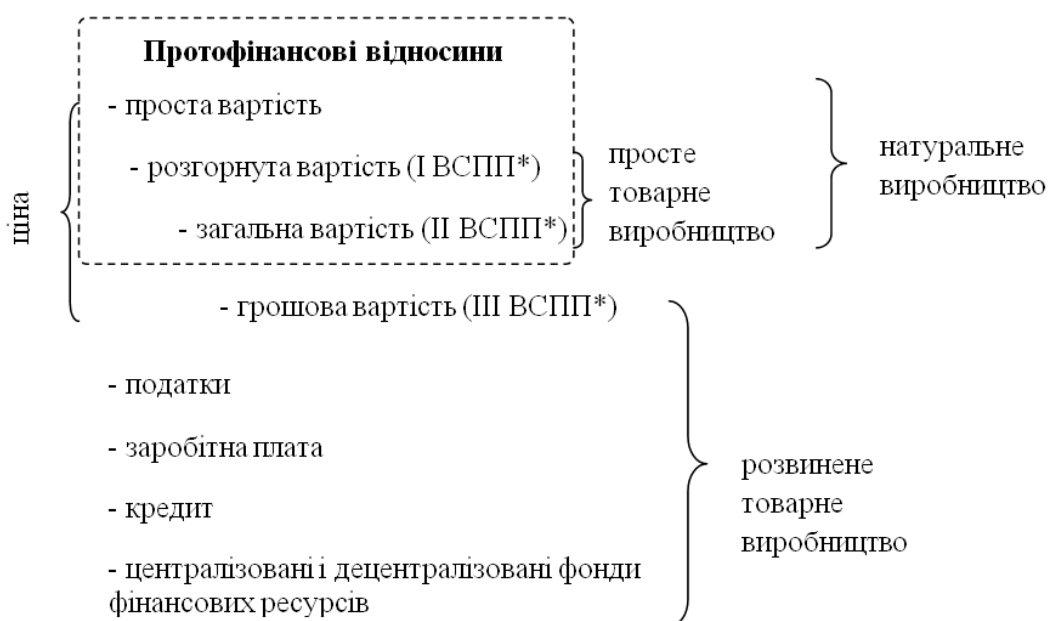


Рис. 1. Трансформація фінансових відносин у контексті еволюції суспільного способу виробництва

Примітка: I ВСПП*, II ВСПП*, III ВСПП* – відповідно I, II і III великий суспільний поділ праці

Джерело: розроблено автором

Друга похідна фінансів «податки», що виникла за часів Античності, закріпилася у період Раннього Середньовіччя у вигляді зборів ресурсів на користь правлячих верств суспільства. Відомі дві форми сплати податків: натуральна і грошова, що з часом витіснила натуральну. Варто зазначити, що у ті часи податки не виконували своєї перерозподільчої функції, а використовувалися переважно для збагачення аристократії і феодалів, але тим не менше їх сплата сприяла розподілу доходів їх платників.

Із появою спеціалізації товаровиробників виникає потреба у кредитних ресурсах як тимчасово вільних грошових коштах, що залучалися для започаткування нового або налагодження і розширення вже існуючого виробництва. Кредит також створював умови для поглиблення спеціалізації праці і значного розширення виробництва. Окремо лише слід зазначити, що відсотки за такими кредитами становили 200–500% річних, що значно збільшувало кількість грошової маси в обігу, але водночас сприяло збагаченню кредиторів і розоренню позичальників, перерозподіляючи грошові кошти на користь перших [9; 10].

У міру розширення і поглиблення спеціалізації праці, а також у результаті втрати селянами засобів до існування через непомірні податки з'являється прообраз сучасного ринку праці, на якому товаром є не лише здатність людини до праці, а й вона сама. Тогочасна заробітна плата по своїй суті не виступала ринковою ціною праці, встановленою і регульованою державою, а залежала здебільшого від майстерності робітника та щедрості власника засобів виробництва. Тим не менше навіть мізерний її рівень давав людині змогу забезпечувати своє відповідне існування, купляти найнеобхідніше, тобто вступати у фінансові відносини, перерозподіляючи власні доходи.

Отже, з виникненням і еволюцією розвинутого товарного виробництва значно ускладнилися та поглибилися фінансові відносини, крім ціни, що, як і за часів первісного ладу й Античності, відображала корисність товару та витрати ресурсів, грошові ресурси і товари розподілялися з допомогою податків, кредиту та заробітної плати.

Сьогодні дані економічні категорії, супутні фінансам, функціонують у дещо іншому контексті. Так, перший складник фінансів «ціна» виступає не лише вираженням ступеню корисності товару для споживача, а й вимірником утиленості у ньому вартості ресурсів, робочої сили, витрат на транспортування і реалізацію. До того ж слід зазначити, що ціна сприяє розподілу ВВП країни, доходів економічних суб'єктів; її підвищення викликає зростання заробітних

плат, що без відповідного зростання національного виробництва розгвинчує рівень інфляції. Але порівняно із ціною фінанси здійснюють не тільки розподіл на рівні ВВП, а й наступні перерозподіли грошових коштів через бюджети різних рівнів. Цінова регуляція у даному разі відбувається через цільове державне регулювання у вигляді субсидій, дотацій і субвенцій [11].

Натомість заробітна плата, попри те що є ринковою ціною праці, приймає безпосередню участь у формуванні цін на товари, тобто сприяє розподілу ВВП. Так, за зростання загального рівня доходів населення збільшується його споживчий попит, що спонукає товаровиробників і реалізаторів підвищувати пропозицію товарів. На противагу цьому приватний сектор виробництва може забезпечити зростання заробітної плати свого персоналу лише через підвищення цін на товари. За умови ж залежності економіки країни від імпорту зростання національного виробництва не встигатиме за темпами збільшення доходів населення: надлишок готівки в обігу розподілиться на ціни на товари. Тобто без відповідного державного регулювання кількості грошових коштів в обігу дане коло замикається, відбувається періодичне збільшення номінальних доходів населення поряд із падінням їхньої реальної вартості на тлі зростання цін. Сама ж по собі заробітна плата сприяє здійсненню процесу обміну товару «робоча сила» на товар «гроші», що в подальшому обмінюється на інші необхідні працівникові товари.

Окрім того, окремо слід зазначити, що заробітна плата може використовуватися на сплату кредиту, а також через сплату з неї податків є одним із джерел поповнення державного бюджету. До речі, сучасна демографічна ситуація в нашій країні не сприяє цьому процесу.

Кредит також виступає засобом розподілу ВВП, виражаючи його рух і вартість товарів. Цим кредит дещо схожий із заробітною платою, оскільки по своїй суті є доходом економічного суб'єкта, який потім підлягає розподілу, а для виплати кредитів і заробітних плат створюються відповідні фонди. Самі ж по собі фінансові відносини створюють передумови для кредиту. Так, здійснюючи виробничо-господарську діяльність, економічні суб'єкти формують фонди фінансових ресурсів, такі як амортизаційний фонд, фонд заробітної плати, резервний фонд. У процесі їх створення може скластися ситуація, за якої виявиться, що власних фінансових ресурсів у підприємства недостатньо. Саме в такому разі доречним є кредит, що виступає механізмом перерозподілу тимчасово вільних грошових коштів між економічними суб'єктами. Слід також зазначити, що фінанси здійснюють первинний розподіл,

перерозподіл і вторинний розподіл ВВП, а кредит задіяний лише на стадії перерозподілу; фінанси створюють умови для руху грошових коштів без їх повернення, а кредит передбачає обов'язкове повернення боргу.

Нині більшого поширення набуває криптовалюта, яка має суттєві переваги порівняно з матеріальними грошовими ресурсами. По-перше, вона не знецінюється; по-друге, не зношується матеріально; по-третє, не потребує багато місця для зберігання. Недоліком є можливість її втрати у разі інформаційного збою чи хакерської атаки.

Отже, чим складніші господарські процеси, тим більшого поширення набувають фінансові відносини, що їх забезпечують.

Висновки з проведеного дослідження. Для різних типів суспільного виробництва характерні якісно відмінні взаємозв'язки фінансів з іншими економічними категоріями. Так, окремий розгляд економічних взаємозв'язків на кожному з таких етапів у площині їхніх суспільно-виробничих відносин може стати предметом самостійного наукового дослідження. Попри те, узагальнення теоретичного взаємозв'язку між економічними категоріями в контексті еволюції суспільного способу виробництва є необхідною передумовою для більш глибокого розуміння об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків функціонування сучасних економічних процесів. Існуючі сьогодні у світі фінансові процеси є наслідком їх тисячолітнього розвитку. Але впевнено сказати, що дані процеси й економічні взаємозв'язки остаточно сформувалися, не можна, оскільки для економічної сис-

теми не властиві статичні стани і її подальший розвиток напряму залежить від домінуючого типу суспільного виробництва, яке також еволюціонує у напрямі постійного ускладнення коопераційних взаємовідносин. Отже, описаний у статті теоретичний аспект взаємозв'язку фінансів з іншими економічними категоріями є відображенням його еволюційного розвитку включно до часу її написання. Окремо слід зазначити, що викладений у статті матеріал не містить політичного, соціального і нормативно-правового забарвлення, не має національних ознак та характеризує загальносвітовий аспект взаємозв'язку вищезазначених категорій.

Відповідно, представлена стаття є новим авторським баченням теоретичного аспекту взаємозв'язку фінансів із супутніми економічними категоріями. У ній вперше пропонується розглядати еволюцію фінансових відносин починаючи з часів передісторії людства, посилячись на те, що грошима як універсальним засобом обміну можна вважати не лише металеві і паперові знаки вартості, а й найбільш дефіцитні у певній місцевості товари. Тобто, на думку автора, витoki протофінансових відносин слід шукати не у часи простого і розвинутого товарного виробництва, а набагато раніше. Так само не можна стверджувати, що в майбутньому з відміною металевих і паперових знаків вартості, тенденції до чого виникають уже сьогодні, фінансові відносини припиняться, оскільки матеріальні носії вартості заміняться на нематеріальні – електронні. Їх припиненням слугуватиме лише повна відсутність будь-якого обміну.

Список використаних джерел:

1. Голуб В.М. Дискусійні питання економічної сутності фінансів. *Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління*. 2011. № 1(1). С. 97–103.
2. Грачева Е.Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля : монография. Москва : Юриспруденция, 2000. 192 с.
3. Дерлиця А.Ю. Державний бюджет в умовах демократії (домінанти суспільного вибору та реалії бюджетного процесу) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» ; Тернопільська академія народного господарства. Львів, 2003. 20 с.
4. Дмитрієва О.А. Вплив ринку фінансових послуг на інвестиційний процес. *Фінанси України*. 2003. № 5. С. 20–24.
5. Клімова С. Розвиток наукової думки щодо сутності фінансів. *Держава і ринок*. 2010. № 1. С. 112–119.
6. Mishkin F. *Economics of the Money, Banking and Financial Markets*. Third Edition, 1992. P. 39–50, 157–161.
7. Cambridge International Dictionary of Idioms. Cambridge : Cambridge University Press, 1990. 880 p.
8. Schmookler J. *Invention and Economic Growth*. Harvard University Press, 1966. 348 p.
9. The World Factbook. Budget. Electronic resource / Central Intelligence agency. URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2056.html> (дата звернення: 26.08.2019).
10. The World Factbook. GDP (purchasing power parity) Electronic resource / Central Intelligence agency. URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html> (дата звернення: 01.09.2018).
11. Total general government expenditure (% of GDP) Electronic resource / European Commission. Eurostat. URL : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables (дата звернення: 01.09.2019).

References:

1. Golub V.M. (2011) *Diskusijni pitannya ekonomichnoi sutnosti finansiv* [Diskusijni pitannya ekonomichnoi sutnosti finansiv]. *Chernigiv Science Chronicle, Economy and management*. vol. 1, no. 1(1), pp. 97-103. (in Ukrainian)
2. Gracheva E.Yu. (2000) *Problemy pravovogo regulirovaniya gosudarstvennogo finansovogo kontrolya* [Problems of legal regulation of state financial control]. Moscow: Yurisprudenciya, 192 p. (in Russian)
3. Derlicya A.Yu. (2003) *Derzhavnij byudzheth v umovah demokratii (dominanti suspil'nogo viboru ta realii byudzhethnogo processu)*. [The state budget in a democracy (the dominant of the public choice and the realities of the budget process)] (PhD Thesis), Lviv: Ternopil Academy of National Economy. (in Ukrainian)
4. Dmitrieva O.A. (2003) *Vpliv rinku finansovih poslug na investicijnij process* [The impact of the financial services market on the investment process]. *Finance of Ukraine*. no. 5, pp. 20–24. (in Ukrainian)
5. Klimova S. (2010) *Rozvitok naukovoї dumki shchodo sutnosti finansiv* [Development of scientific opinion on the essence of finance]. *The state and the market*, no. 1, pp. 112–119. (in Ukrainian)
6. Mishkin F. (1992) *Economics of the Money, Banking and Financial Markets*. Third Edition. pp. 39–50, 157–161.
7. Cambridge International Dictionary of Idioms (1990) Cambridge: Cambridge University Press. 880 p.
8. Schmookler J. (1966) *Invention and Economic Growth*. Harvard University Press, 348 p.
9. The World Factbook. Budget. Electronic resource / Central Intelligence agency. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2056.html>. (accessed: 26.08.2019).
10. The World Factbook. GDP (purchasing power parity) Electronic resource / Central Intelligence agency. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>. (accessed: 01.09.2018).
11. Total general government expenditure (% of GDP) Electronic resource / European Commission. Eurostat. Available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables_ (accessed: 01.09.2019).

UDC 336

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-37>

Liba Natalia
Mukachevo State University
Holovachko Vasyl
Mukachevo State University

Ліба Н.С.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету
Головачко В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

LOCAL TAXES AND CHARGES AND THEIR ROLE IN THE FORMATION OF TAX RECEIPTS OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ТА ЇХНЯ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

With the proclamation of Ukraine's independence, the process of formation of the state tax system has actually begun. At the same time, the process of improving the system of taxation of the state as one of the signs of a sovereign state is still ongoing, which is confirmed by annual changes to the tax legislation. This is due both to the socio-economic conditions of Ukraine's development as a democratic and rule of law, requiring senior officials to review the principles of legal regulation of a number of priority social relations, some of which are social relations in the field of taxation, and to the European integration processes in the country, which have intensified significantly in recent years. The article deals with the nature of local taxes and fees that come to local budgets. The classification of local taxes and fees is reviewed. The mechanism of collecting local taxes and fees is shown. Local taxes and fees in the 2017-2018 budget of Ukraine are analyzed.

Key words: local budget, property tax, single tax, land tax, tourist tax, transportation tax, parking fee, reform, taxation system, local taxes and fees.

З проголошенням Україною незалежності фактично розпочався процес становлення системи оподаткування держави. При цьому на сьогодні процес удосконалення системи оподаткування держави як однієї з ознак суверенної держави ще триває, що підтверджується щорічними змінами до податкового законодавства. Це пов'язано як із соціально-економічними умовами розвитку України як демократичної та правової держави, що вимагають від вищих посадових осіб перегляду засад правового регулювання ряду пріоритетних суспільних відносин, одними з яких є суспільні відносини у сфері оподаткування, так і з євроінтеграційними процесами в державі, що впродовж останніх років істотно активізувалися. У період поступової європейської інтеграції актуальним питанням для України є також можливість перейняти досвід зарубіжних країн щодо формування місцевого бюджету. Відповідно вивчення ефективних систем місцевого оподаткування та їх впровадження в Україні є необхідними передумовами реформування системи оподаткування на місцевому рівні. Враховуючи той факт, що в Україні триває процес адаптації національного податкового законодавства до вимог Європейського Союзу, слід зазначити, що сьогодні головним завданням України на шляху інтеграції до Європейського Союзу є адаптація національного податкова система до стандартів та вимог Європейського Союзу. Інститут місцевих податків і зборів є важливим для формування доходів місцевих органів влади в найбільш розвинених країнах. Ратифікувавши Європейську хартію місцевого самоврядування та проголосивши інтеграцію до ЄС як один із напрямків подальшого розвитку економіки. Україна змушена поступово адаптувати систему формування доходів бюджету до умов та стандартів Європейського Союзу. Саме тому питання вдосконалення системи

місцевих податків і зборів в Україні набуває актуальності сьогодні. Стаття присвячена дослідженню сутності місцевих податків та зборів, що надходять до місцевих бюджетів. Здійснено огляд класифікації місцевих податків та зборів. Показано механізм справляння місцевих податків та зборів. Проаналізовано надходження місцевих податків і зборів до бюджету України 2017-2018 рр.

Ключові слова: місцевий бюджет, податок на майно, єдиний податок, плата за землю, туристичний збір, транспортний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, реформування, система оподаткування, місцеві податки і збори.

С провозглашением Украиной независимости фактически начался процесс становления системы налогообложения государства. При этом на сегодня процесс совершенствования системы налогообложения государства как одного из признаков суверенного государства еще продолжается, что подтверждается ежегодными изменениями в налоговом законодательстве. Это связано как с социально-экономическими условиями развития Украины как демократического и правового государства, требуют от высших должностных лиц просмотра основ правового регулирования ряда приоритетных общественных отношений, одним из которых являются общественные отношения в сфере налогообложения, так и с евроинтеграционными процессами в государстве, что в последние годы существенно активизировались. Статья посвящена исследованию сущности местных налогов и сборов, поступающих в местные бюджеты. Осуществлен обзор классификации местных налогов и сборов. Показан механизм взимания местных налогов и сборов. Проанализированы поступления местных налогов и сборов в бюджет Украины 2017-2018 гг.

Ключевые слова: местный бюджет, налог на имущество, единый налог, плата за землю, туристический сбор, транспортный налог, сбор за места для парковки транспортных средств, реформирования, система налогообложения, местные налоги и сборы.

Formulation of the problem. An effective and efficient system of local self-government is an important element in the functioning of a democratic state. In order to ensure the fulfillment of its functions, the creation of a proper living environment for the community, local governments should have sufficient financial resources, the basis of which is the corresponding budgets. One of the important sources of revenue for local government budgets is local taxes and charges.

The analysis of recent researches and publications. Problems and analysis of local taxes and charges have been investigated by the following domestic and foreign scholars: O.V. Bezkravnyj, N.V. Bortnik, R.E. Voloshchuk, L.P. Sidelnikova, T.V. Chizhova, Ya.V. Yakusha, V.I. Garvanko, L.I. Prostebi. In the works of these scholars, the mechanism of administration and regulation of local taxes and fees, the economic foundations of filling local budgets have been explored.

The purpose of the article is to characterize and analyze the local taxes and charges coming to local budgets.

Outline of the main research material. Each administrative and territorial unit has a legally enshrined right to economic autonomy, so it must have its own budget, managing without external interference. Local budgets are the basis of the financial status of the local self-government, which deals with financing of educational institutions, culture, public health, mass media, social protection of the population. Within the current domestic tax system, the basic concepts are enshrined: tax as a mandatory, unconditional payment to the corresponding budget, paid by the taxpayers; col-

lection (charges, contribution) as a compulsory payment to the respective budget, collected by the payers of the fees, under the condition that they will receive special benefits. The right to set local taxes and charges is enshrined in Art. 143 of the Constitution of Ukraine by the bodies of local self-government. Thus, according to paragraph 24 of Part 1 of Art. 26 of the Law on Local Self-Government, these issues are solved exclusively at the planned meetings of the village, settlement, city council [2].

Figures of the share of primary income of all taxpayers redistributed through the budgetary system of Ukraine and the dynamics of revenues of its budgets during 2013–2018 have been presented in Fig. 1–2.

In general, the indicators of the dynamics of the revenues of the budgetary system of Ukraine during 2013–2018 outline its significant dependence on tax revenues, where the share in the revenues of the consolidated, state and local budgets is 80.31%; 79.12%; 84.27% respectively. At the same time, there is a tendency to increase budget centralization, since a significant amount of revenues is concentrated in the state budget, while the level of decentralization is insufficient. In addition, this is the evidence that the state, while accumulating tax payments through the budgets, removes a significant part of the income of their payers. At the same time, this means that as a result of governmental fiscal decisions and the next amendments to the Tax Code of Ukraine, the level of tax burden on the subjects of the national economy is increasing, as well as the fact that the state activity is growing faster than the social

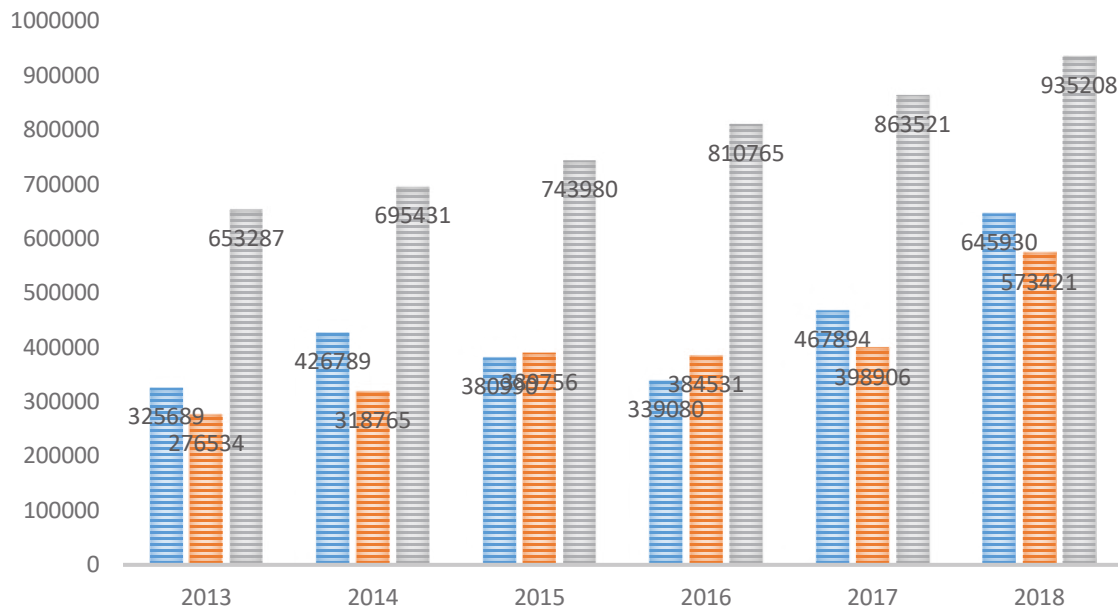


Figure 1. Indicators of the dynamics of Ukraine's budget revenues of consolidated, state and local incomes

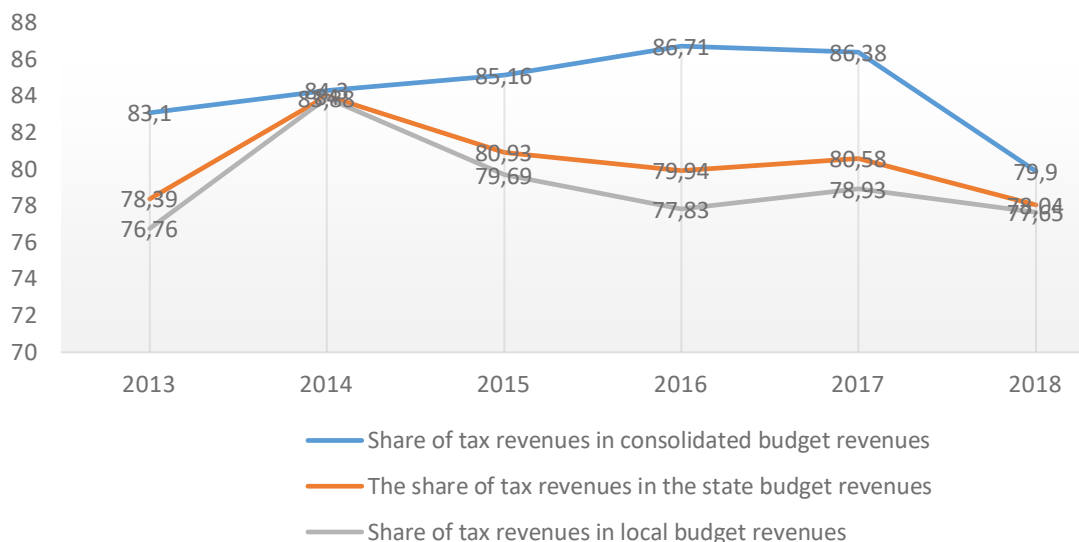


Figure 2. Indicators of the share formation through tax revenues of Ukraine's budgets

and economic development in the country. In the future, under these conditions, fiscal policy means will slow down the economic growth of GDP and negatively affect the budget revenues.

The reasons for this situation are, first of all, the downsides of lawmaking, leading to a conflict of interest between taxpayers and fiscal authorities. However, the regulatory framework that underlies modern fiscal policy has several shortcomings, namely: the list of legal acts is too large and the acts themselves are quite difficult to put into practice; legislative acts do not always clearly and fully describe the rules of law, leading to a large number of by-laws; the imperfection of

regulations leads to the adoption of numerous amendments.

In Ukraine, according to Article 10 of the Tax Code, local taxes include a property tax and a single tax, while local charges include parking fees and tourist taxes.

Local councils are required to set a single property tax and property tax (as regards transport tax and land payments). Whereas the question of establishing a property tax (in the part of a fixed property tax differs from land) and establishing a fee for parking spaces, the tourist charge is decided by the local councils within the scope of their powers determined by the CCU [3].

A single tax is a tax paid by business entities on a simplified tax system. Actual single tax revenues for January-December 2018 amounted to UAH 29487,7 billion. The main feature of a single tax is that it replaces several taxes at once.

Single tax payers are divided into the following groups:

1) the first group – natural persons – entrepreneurs who do not use the work of hired persons, carry out exclusively retail sale of goods. The amount of their income during the calendar year does not exceed UAH 300,000;

2) the second group – natural persons – entrepreneurs who carry out business activities for providing services, production and sale of goods, activities in the field of restaurant business, provided that during the calendar year: they do not use the employment of employees or their number does not exceed 10 people *; their income does not exceed UAH 1500000.

3) the third group – natural persons – entrepreneurs who do not use the work of hired persons or the number of persons who are with them in employment cooperation, are not limited and legal entities – entities of any legal form, in which during the calendar the amount of income does not exceed UAH 5 million;

4) the fourth group is agricultural producers in which the share of agricultural commodity production for the previous tax (accounting) year is 75% and more. In this case, newly established agricultural producers can only pay a single tax from the following year, provided that the share of income from the sale of agricultural products in the previous tax (reporting) year is equal to or exceeds 75%.

Fixed rates of a single tax are set by local councils, depending on the type of business, per calendar month. In particular:

1) for the first group of taxpayers the fixed rate of the single tax is set up to 10%, but from the amount of the subsistence minimum for able-bodied persons, which is 192.10 UAH;

2) for the second group of the single tax – up to 20 percent of the minimum salary, which amounts to UAH 834.60;

The same single tax rate for third-party payers is set as a percentage of their income, namely:

3% – apply VAT payers of group 3;

5% – apply VAT not-payers of group 3;

For single taxpayers of the fourth group, the size of the tax rates per 1 ha of agricultural land and / or lands of the water fund depends on the category (type) of land and their location.

The tax (reporting) period for single tax payers of the first, the second and the fourth groups is a calendar year. The tax (reporting) period begins on the first day of the first month of the tax (report-

ing) period and ends on the last calendar day of the last month of the tax (reporting) period.

Instead, for taxpayers of the single tax of the third group, the tax (reporting) period is equal to the calendar quarter. The third group single tax payers pay a single tax within 10 calendar days after the tax filing deadline for the tax (reporting) quarter [4].

Tax on a fixed property

General requirements for tax on fixed property differ from the land, established by Art. 266 PKU. The taxpayers are natural and legal persons, including non-residents, who own residential and / or non-residential real estate located within the territory of the respective community.

The tax base is the total area of the residential and non-residential property, including its parcels. According to Clause 266.5 of the PC, tax rates are set by decision of the village, settlement or city council, depending on the location (zoning) and types of such real estate in the amount not exceeding 1.5 percent of the minimum salary established by law on 01 January of the reporting (tax) year, for 1 sq. m. tax base. 25000 UAH per year – in addition to the indicated 1.5% for 1 sq. m. is charged for apartments and houses of more than 300 square meters and 500 square meters respectively.

The base tax (reporting) period is the calendar year.

Transport tax.

The taxpayers are natural and legal persons, including non-residents, who have their own passenger cars registered in Ukraine under the current legislation.

In turn, the object of taxation is cars, which have been issued no more than 5 years (inclusive), and the average market value of which is more than 375 minimum salaries, established by law as of January 1 of the tax (reporting) year.

The rate of this tax is set at the rate of UAH 25 thousand per calendar year for each passenger car that meets the criteria for tax deduction.

Accordingly, the basic tax (reporting) period for this tax is the calendar year.

Land payment is a compulsory payment in the form of property tax, which is collected in the form of land tax and rent for state and communal property. Land payments for January-December 2018 amounted to UAH 27319.1 billion. Land tax should be considered as a compulsory payment for land owners and parcels and permanent land users. And rent for state and communal property must be considered as the obligatory payment that the tenant makes to the landlord for the use of the land.

For example, the tax rate for land, the regulatory monetary policy (hereinafter referred to as RMP) is

set at no more than 3% of their RMP. For public lands no more than 1% of their RMP and for agricultural land not less than 0.3% and no more than 1% of their RMP. The maximum rate of tax for land in permanent use by economic entities (excluding state and municipal ownership) is 12% of their RMP.

The basic tax (reporting) period for the land payment is the calendar year. The tax (reporting) year begins on January 1 and ends on December 31 of the same year [5].

Parking charge for vehicles

The payers of this levy are legal entities, their branches (offices, representative offices), as well as natural persons-entrepreneurs, who, according to the decision of the relevant council, organize and carry out activities to ensure the parking of vehicles on paid parking areas and specially designated parking lots.

The tax base is the area of land allocated for parking, as well as the area of communal garages, parking lots, parking places (buildings, structures, their parts), which are built at the expense of the local budget. The collection rate shall be set for each day of activity for providing parking of vehicles in UAH per 1 m² of the area of the designated land. The rate of this levy is 0.075% of the MPE established by law as of January 1 of the tax (reporting) year.

The base tax (reporting) period for collecting parking spaces is equal to the calendar quarter [1].

A tourist fee is a local charge, which is credited to the local budget. Tourist tax is set in accordance with the requirements of Art. 268 PKU. The payers of this fee are citizens of Ukraine, foreigners, as well as stateless persons, who are in the territory of the respective community and receive (consume) temporary residence (overnight) services with an obligation to leave the residence within the specified period.

The base for collecting the tourist tax is the cost of the entire stay (nights) in the places mentioned above, excluding VAT.

The tourist tax rate is set at 0.5 to 1% of the collection rate. The peculiarity of collecting this fee is that tax agents do this when providing services related to temporary accommodation (overnight), and indicate the amount of the fee paid as a separate line in the invoice (receipt). The basic tax (reporting) period for the tourist tax is the calendar quarter.

With the help of reforms of the territorial organization of the authorities, since 2014 they have been able to improve the financial capacity of local budgets. This is confirmed by the increase of the share of local budget revenues in the consolidated budget of Ukraine from 17% in 2015 to 22% according to the results of 2018.

Taking into account the various changes that have occurred in the tax legislation, the influence of the self-government bodies on the introduction and mobilization of local taxes and fees, it is possible to trace the dynamics of their share in the revenues of local budgets of Ukraine.

As a result of improved revenue mobilization and a change in the structure of local taxes and fees, their share in local budget revenues has increased significantly in recent years. If from 2011 to 2014 their share was 8.8%, then in 2018 it was already 24.7% [5].

On Figure 3 shows that the largest share in the structure of local taxes and fees is received from land payments (over 50%) and a single tax (40%). This testifies to the gradual development of small and medium-sized businesses in Ukraine.

The lowest share is the tourist tax and the fee for parking spaces (less than 1%). Therefore, for further increasing of local budget revenues, it is necessary to create conditions for tourism

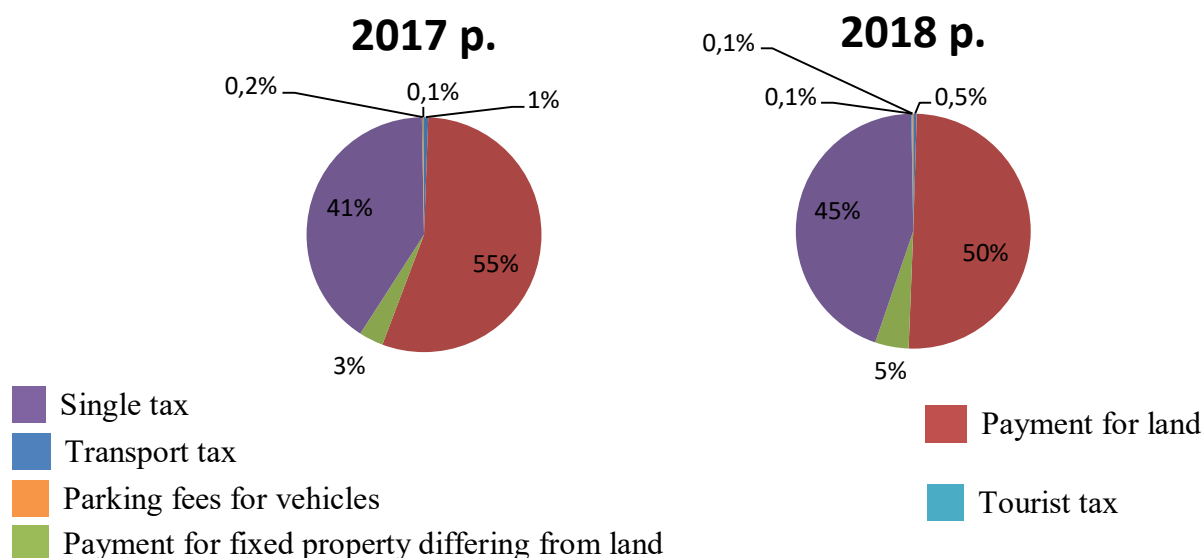


Figure 3. Structure of local taxes and fees of Ukraine for 2017–2018

development in different cities of Ukraine. And also provide additional paying parking spaces, thus solving the problem of lack of free parking spaces and the problem of parking in unauthorized places.

For example, local taxes and fees are an important part of Mukachevo city budget revenues. Their share in the amount of own revenues of the general fund of the city budget in 2018 is 19.2%, and the actual amount of their revenues is in the amount of 109 065,5 thousand UAH. Compared to the corresponding period of the previous year, revenues have increased by UAH 2,543.7 thousand. or 2.4%. In the structure of local taxes and levies in 2018, single tax (62.6%) and property tax (37.2%) accounted for the largest share. It should be noted that the most important part of the property tax is the payment for land, its share in local taxes and fees is 31.6%. The dynamics and structures of Mukachevo city's local taxes and fees over the last five years are shown in Table 1.

Conclusions. Thus, rationally organized local budgeting will help to develop the region's well-being and improve the quality of life of the population, so the studying of the place of local taxes and fees plays an important role in developing a fair and efficient tax system in the country in accordance with the principles of a democratic system. The analysis of local taxes and fees is an important source of information on the condition of payments in the state, so it is significant to understand the methodology and features of this topic, as well as to be aware of all the tax changes and features. Timely and accurate information on local taxes and fees is necessary to analyze the performance of the enterprise, which will prevent errors in the future, will allow the enterprise to optimize the tax burden and to contribute to the development of the region, since taxes payment is one of the main sources of financing the local budgets.

Table 1

Dynamics and structure of local taxes and fees of Mukachevo

Local taxes	2014	2015	2016	2017	2018
<i>1. Tax on property</i>	11 874,7	15 940,4	30 654,1	49 665,7	40 573,4
1.1. Fixed property tax differing from land, paid by legal entities that own the objects of residential real estate	140,4	80,0	53,9	115,3	238,7
1.2. Fixed property tax differing from land, paid by natural persons who are the owners of residential real estate	11,5	120,0	317,4	568,1	814,1
1.3. Fixed property tax differing from land, paid by natural persons owning non-residential real estate	-	-	174,3	517,6	1317,5
1.4. Fixed property tax differing from land, paid by legal entities owning non-residential real estate	0,0	620,0	1026,1	2898,7	2917,2
1.5. Land tax of legal entities	5879,1	7850,0	1871,2	3222,0	2382,1
1.6. Rent payment of legal entities	2720,5	4600,0	6520,6	8269,5	8043,8
1.7. Land tax of natural persons	879,2	1090,0	1664,6	1608,8	1604,6
1.8. Rent payment of natural persons	1244,0	1100,0	1887,4	2347,0	1403,9
1.9. Transport tax of natural persons	0,0	370,4	313,3	274,5	334,0
1.10. Transport tax of legal entities	0,0	110,0	225,3	244,2	417,5
<i>2. Tourist tax</i>	34,3	58,0	92,2	108,1	137,7
<i>3. Fee for conducting certain types of business activities, completed before 1 January 2015</i>	1 419,4	0,0	-40,3	-12,9	2,2
<i>4. Single tax</i>	25 912,8	28 095,0	39 946,6	56 760,9	68 352,2
Total	39 241,2	44 093,4	70 652,6	106 521,8	109 065,5

References:

1. Zbir za miscja dlja parkuvannja transportnykh zasobiv [Parking fees for vehicles]. Available at: https://services.dtkr.ua/catalogues/other_dov/105 (accessed 23.01.2020).
2. Stankus T. (2017) Miscjevi podatky i zbory [Local taxes and fees]. Available at: https://old.decentralization.gov.ua/pics/attachments/2017-03-Miscevii_podatkii_ii_zborii_DESPRO.pdf (accessed 09.12.2019).
3. Podatkovyj kodeks Ukrajinj [Tax Code of Ukraine: Law No. 2755-VI of 02.12.2010. Database "Legislation of Ukraine" / VR of Ukraine]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/2755-17> (accessed 22.01.2020).
4. Bjudzhetnyj kodeks Ukrajinj [Budget Code of Ukraine: Law, Code of Ukraine No. 2456-VI of 8 July 2010]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (accessed 22.01.2020).
5. Miscjevi podatky ta zbory [Local taxes and fees]. Available at: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/261/Buklet_-_Miscjevi_podatky_perehlijad___1_.pdf. (accessed 03.12.2019).

Список використаних джерел:

1. Збір за місця для паркування транспортних засобів. URL: https://services.dtkk.ua/catalogues/other_dov/105 (дата звернення: 23.01.2020).
2. Станкус Т. Місцеві податки і збори. Харків, 2017. URL: https://old.decentralization.gov.ua/pics/attachments/2017-03-Miiscevii_podatkii_ii_zborii_DESPRO.pdf (дата звернення: 09.12.2019).
3. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 № 2755-VI. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/2755-17> (дата звернення: 22.01.2020).
4. Бюджетний кодекс України: Закон, Кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (дата звернення: 22.01.2020).
5. Місцеві податки та збори. URL: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/261/Буклет_-_Місцеві_податки_перегляд___1_.pdf. (дата звернення: 03.12.2019).

УДК 657.421.3: 330.552

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-38>

Ясишена В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Пилявець В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Yasyshena Valentina

Ternopil National Economic University

Pyliavets Viktor

Vinnitsa Institute of Economics of Ternopil National Economic University

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

PRACTICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF THE INTANGIBLE ASSETS USE IN THE ACTIVITIES OF THE FOOD INDUSTRY COMPANIES

У статті розглянуто підходи закордонних та вітчизняних науковців до сутності поняття «нематеріальні активи», а також визначено НМА за міжнародними та українськими нормативними актами. Проведений аналіз НМА як частини майна підприємства дасть змогу скласти розгорнуте уявлення про функціонування НМА, виявити загальні тенденції, зробити висновки про їх функціонування на підприємстві. Розглянуто динаміку необоротних активів на харчових підприємствах Вінницької області за первісною та залишковою вартістю, а також наведено результати досліджень питомої ваги основних засобів у загальній вартості необоротних активів та майна, проаналізовано показник придатності. Визначено, що збільшення обсягу НМА на харчових підприємствах викликано передусім введенням нових активів та підвищенням балансової вартості існуючих, що можна розглядати як позитивну тенденцію.

Ключові слова: активи, нематеріальні активи, динаміка, частка, майно, харчова промисловість.

В статье рассмотрены подходы зарубежных и отечественных ученых к сущности понятия «нематериальные активы», а также определены НМА по международным и украинским нормативным актам. Определено, что привлечение нематериальных активов (НМА) в деятельность пищевых предприятий способствует повышению их капитализации, инвестиционной привлекательности, результативности и конкурентоспособности. Проведенный анализ НМА как части имущества предприятия позволит

составить развернутое представление о функционировании НМА, выявить общие тенденции, сделать выводы об их функционировании на предприятии. Проведен анализ внеоборотных активов на ведущих предприятиях пищевой промышленности Винницкой области за 2016–2018 гг. Увеличение объема НМА на пищевых предприятиях вызвано прежде всего введением новых активов и повышением балансовой стоимости существующих, что можно рассматривать как положительную тенденцию.

Ключевые слова: активы, нематериальные активы, динамика, доля, имущество, пищевая промышленность.

The article examines the approaches of foreign and domestic scientists to the essence of the "intangible assets" concept as well as it defines the IGA according to international and Ukrainian regulations. It is determined that the involvement of intangible assets (IGA) into the activities of food enterprises contributes to their capitalization, investment attractiveness, efficiency and competitiveness. It is particularly emphasized that it is not possible to get any reliable data on the status, dynamics and effectiveness of the use of the IGA until the entity's financial statements reflect the real value of the IGA. The conducted analysis of IGA as the part of the property of the enterprise will allow to form a detailed idea as for the functioning of the IGA, to identify general trends, to draw conclusions connected with their functioning within the enterprise. The analysis of fixed assets at the leading enterprises of the food industry in Vinnytsia region for the period of 2016-2018 has been done. The basis for the research is an official statistics data, financial statements of economic entities, online resources. The increasing in the carrying value of both the aggregate IGAs and their individual components is casual for food businesses, with growth rates in 2018 exceeding the growth rates of the previous 2017 and 2016 years. The increase in the amount of IGAs at food businesses is primarily due to the introduction of new assets and the increase in the carrying value of existing ones, which can be considered as a positive trend. The analysis showed that among the intangible assets of the food industry enterprises in Vinnitsa region most present are: rights to use natural resources (right to use subsoil, other natural resources, geological and other information about the natural environment), rights to commercial designations (signs for goods and services and objects of copyright) and rights to objects of industrial property (inventions, utility models, plant and animal species). Other groups of intangible assets are almost absent. It is generalized that to prepare management decisions and management monitoring of the company it is necessary to develop an extended and refined procedure for the economic analysis of IGA for complex analysis of the availability, condition, structure, dynamics and factor analysis and reserves search of profit growth through more efficient use of IGAs on the basis of reliable accounting data.

Key words: assets, intangible assets, dynamics, share, property, food industry.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах функціонування суб'єктів господарювання передбачає, що виробництво товарів, робіт та послуг обов'язково має супроводжуватися процесом створення нематеріальних благ або залученням різноманітних об'єктів інтелектуальної власності.

Категорія «нематеріальні активи» (далі – НМА) є досить різнобічною і досліджується як вітчизняними, так і закордонними науковцями. Відповідно, у літературі наявна значна кількість підходів до визначення цього досить місткого та широкого поняття.

Одні вчені розглядають НМА у складі ресурсів підприємства як складову частину необоротних фондів, інші – як об'єкти інтелектуальної власності; окремі науковці досліджують сферу нематеріального виробництва.

Досить широко під терміном «нематеріальні активи» розуміють поняття «нематеріальні ресурси», «нематеріальні фактори», «інтелектуальна власність». Перші економічні дослідження, у яких аналізуються об'єкти, що нині вважаються НМА, відносяться до кінця ХІХ – початку ХХ ст.

Володіння нематеріальними активами дає змогу підприємству мати певні конкурентні

переваги. Відповідно, актуальності набуває питання аналізу ролі та місця нематеріальних активів у діяльності підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вплив на розвиток питань аналізу нематеріальних активів здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Д. Андріссен, В.С. Аптон, М.І. Бондар, Р. Дж. Гатфрі, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлов, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, А.В. Череп. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, зауважимо, що поглибленого дослідження потребують теоретико-методологічні, організаційні та практичні підходи до аналізу нематеріальних активів на основі інформації фінансової звітності та відкритих даних, оскільки багато наукового матеріалу присвячено питанням теорії і майже відсутня практична методика.

Метою дослідження є оцінка стану нематеріальних активів як складової частини майна провідних харчопереробних підприємств Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення та розвиток поняття «нематеріальні

активи» (НМА) в економічній теорії, обліку та аналізі пов'язані зі спробами усвідомлення вченими їхньої специфіки як одного з чинників економічного зростання. Разом із тим спостерігаються різні підходи до трактування даної категорії в закордонній та вітчизняній науковій літературі.

Так, у звіті спеціальної групи «Брукінг» щодо нематеріальних цінностей визначено, НМА як «нематеріальні чинники, які роблять внесок у виробництво або використовуються для виробництва товарів і послуг і від яких очікують, що вони в майбутньому принесуть виробничі вигоди для тих осіб або компаній, які контролюють використання цих чинників» [1, с. 9].

Рада зі стандартів фінансового обліку США (FASB – *Financial Accounting Standards Board*) подає таке визначення: «Нематеріальні активи – це активи, які не мають матеріальної форми та які з'явилися в результаті минулих подій, здійснили відповідний ефект і можуть принести вигоду в майбутньому» [2].

Міжнародні стандарти дають дещо інше визначення, доповнюючи його обов'язковою наявністю економічної форми та низкою ознак.

Згідно з найбільш поширеним міжнародним трактуванням, нематеріальний актив – це актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [3, с. 38].

Основними характеристиками НМА є:

- відсутність матеріальної форми – означає, що НМА на відміну від матеріального не має реального фізичного вираження і у принципі може бути абстрактним поняттям;

- можливість ідентифікації – НМА можна розділяти на групи та ідентифікувати серед інших активів, тобто НМА мають певні особливості, що дають змогу виділити їх з-поміж інших активів;

- можливість грошового вираження вартості НМА: оскільки НМА входять до загальної структури активів підприємства, як і матеріальні, то вони також повинні бути оцінені певним способом та відображені у балансі підприємства.

У розробленій в Європейському Союзі програмі «Тенденції в політиці по відношенню до нематеріальних активів» нематеріальні активи визначено як «нематеріальні чинники, які поліпшують показники компанії в плані виробництва товарів або наданні послуг і які в майбутньому повинні принести економічну вигоду організаціям або окремим особам, контролюючи їх упровадження» [4].

На думку Дж.Р. Хітчнера, «нематеріальні активи – частина людського капіталу, який створюється освітою, досвідом, кваліфікацією службовців компанії, а також структурним капіталом, що включає такі елементи, як процес документообігу та організаційна структура компанії. Нематеріальні активи – це речовий

опис специфічних знань, якими можна володіти і за необхідності торгувати» [5, с. 11].

Згідно з національним законодавством та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», під нематеріальними активами розуміють немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання впродовж періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам [6].

Проаналізувавши різні підходи до розуміння сутності НМА, поєднуючи економічний, юридичний, бухгалтерський, оціночний боки, це поняття можна трактувати так: нематеріальні активи – це ідентифіковані й оцінені довгострокові та поточні активи, які не мають фізичного втілення, являють собою права на об'єкти інтелектуальної власності, користування природними ресурсами, майном та організаційними й економічними привілеями, здатні приносити економічну вигоду та мають властивості впливати на формування вартості підприємства, підвищувати його прибутковість і конкурентоспроможність [8, с. 139].

НМА є важливим об'єктом управлінської діяльності за своїми характеристиками, складом, рівнем впливу на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємства. Отже, аналіз наявності та використання НМА є важливим складником аналізу фінансового стану підприємства, що сприяє підвищенню ефективності системи управління конкурентоспроможністю продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Вивчення сучасних теоретичних та практичних наукових розробок у сфері аналізу НМА показало, що сучасний інструментарій аналізу й оцінки економічної ефективності НМА достатньо широкий і передбачає велику кількість інструментів та методик.

Одним із першочергових і найбільш важливих напрямів аналізу НМА є оцінка нематеріальних активів як складової частини майна підприємства. На нашу думку, проведення аналізу за цим напрямом дасть змогу скласти досить чітке уявлення про стан використання НМА в діяльності суб'єктів господарювання.

Прошло близько 20 років відтоді, коли в обліку та фінансовій звітності суб'єктів господарювання з'явилася така облікова категорія, як нематеріальні активи. Яка ж динамка НМА в діяльності найбільших харчопереробних підприємств Вінницької області?

Як об'єкт дослідження були вибрані вісім найбільш потужних підприємств харчового сектору Вінницької області за різними напрямками діяльності, які зараз володіють значними активами,

що дає змогу розглядати їх як найбільш успішних представників харчової галузі в області.

Джерелами даних для розрахунків є інформація, розміщена на офіційних сайтах компаній, фінансова звітність, відкриті дані з мережі Internet та дані незалежних консалтингових агентств. Згідно з даними Головного управління статистики у Вінницькій області за 2018 р., індекс виробництва промислової продукції в харчовій галузі порівняно з аналогічним періодом 2017 р. зріс на 7,4% та становить 107,4% [7]. Це свідчить про активний динамічний розвиток даного сегменту економіки.

Виокремлено підприємства, що виступали об'єктом аналізу:

– ПАТ «Вінницький ОЖК» (олія соняшникова, потужність переробки насіння соняшнику – 2,8 тис т/добу);

– ПрАТ «ПК «Поділля» (цукор, потужність переробки цукрового буряку – 7,6 тис т/добу);

– ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика» (хрін, кетчуп, соус, майонез, сухі сніданки, безалкогольні напої, потужність переробки – 1,7 тис т сировини на рік);

– ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод» (виробництво соків та плодоовочевої консервації, 40 млн. умовних банок за сезон);

– ПрАТ «Концерн «Хлібпром» (90 т хліба та хлібобулочних виробів за добу);

– ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» (виробництво м'яса, виробництво м'ясних продуктів, оптова торгівля шкірсировиною, шкурами та шкірою);

– ПАТ «Козятинхліб» (хліб та хлібобулочні вироби, сухарі, печиво, пироги, торти, тістечка, макаронні вироби);

– ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» (кондитерські вироби).

У результаті дослідження вартості НМА на вищезгаданих підприємствах згруповано показники, наведені в табл. 1. Аналіз даних, наведених у табл. 1, свідчить про те, що станом на кінець 2018 р. за показниками балансової вартості найбільше НМА зосереджено в ПрАТ «ПК «Поділля» – 22742 тис грн, на другому місці – ПрАТ «Концерн «Хлібпром» – 8061 тис грн. Звертає на себе увагу та обставина, що в 2018 р. відбулося істотне збільшення вартості НМА в ПрАТ «ПК «Поділля» – на 14214 тис грн, із 8317 тис грн у 2017 р. до 22742 тис грн у 2018 р. Найменшим обсягом НМА володіє ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» – 35 тис грн.

Зростання вартості НМА спостерігається майже в усіх досліджуваних підприємствах. Найбільш позитивну динаміку за первісною вартістю за період 2016–2018 рр. показують ПрАТ «ПК «Поділля» – 6611,1% та ПАТ «Вінницький ОЖК» – 900%. У ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»

та ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» узагалі відсутні будь-які зміни. ПАТ «Козятин Хліб» демонструє зниження первісної та залишкової вартості НМА (59,6% та 62,7%) та зростання накопиченої амортизації (185,4%).

У цілому дані табл. 1 дають змогу зробити висновок про те, що створення нових технологій, упровадження інформаційних систем та технологій, розширення бізнесу на досліджуваних підприємствах зумовлює широке використання НМА, що підвищує їхню вартість.

Разом із тим представлені показники не дають змоги зробити висновок про те, наскільки значним є НМА у складі майна суб'єктів господарювання. Для того щоб оцінити, наскільки значними є НМА в майні підприємства, розглянемо показники динаміки питомої ваги вартості НМА аналізованих підприємств у загальній вартості майна та у вартості необоротних активів (табл. 2). Наведені дані дають змогу зробити однозначний висновок про те, що величина НМА у складі майна і необоротних активів за даними фінансової звітності є дуже незначною.

Лише у ПрАТ «ПК «Поділля», ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика» частка НМА у вартості майна і необоротних активів знаходиться у межах 1-2%. На трьох із розглянутих підприємств (ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод», ПрАТ «Концерн «Хлібпром» та ПАТ «Козятинхліб») вона становить десятку частину відсотка, а по іншим організаціям – тисячні і десятитисячні частини відсотка. На ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» узагалі відсутня залишкова вартість НМА (табл. 2).

Однак цей висновок (зроблений на основі показників фінансової звітності) суперечить господарській практиці. Сьогодні багато підприємств, що аналізуються, мають значні обсяги реалізації та високу вартість ринкових активів, що свідчить про велику частку нематеріального складника їх капіталу, але показники фінансової звітності відображають іншу картину, що вказує про невідповідність балансової вартості НМА їх реальній цінності.

У реальності НМА відіграють важливу роль у діяльності харчових підприємств. Явна невідповідність балансової та реальної вартості НМА є результатом застосовуваної нині недосконалої системи оцінки та обліку об'єктів НМА (табл. 3).

Розглянемо ступінь придатності НМА на досліджуваних підприємствах. На трьох підприємствах (ПАТ «Вінницький ОЖК», ПрАТ «ПК «Поділля», ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика») показник придатності варіюється у межах 50–100%. Низькі значення коефіцієнта придатності (~ 25–50%) і, відповідно, високі значення нарахованої амортизації мали місце у ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»,

Таблиця 1

Динаміка вартості НМА харчових підприємств Вінницької області за період 2016–2018 рр., тис грн

№ п/п	Підприємство	Роки			Темп росту, %		
		2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
1	ПАТ «Вінницький ОЖК»						
	НМА залишкова вартість	5	4	45	80,0	1125,0	900,0
	НМА первісна вартість	10	10	57	100,0	570,0	570,0
	НМА накопичена амортизація	5	6	12	120,0	200,0	240,0
2	ПрАТ «ПК «Поділля»						
	НМА залишкова вартість	237	8133	22347	3431,6	274,7	9429,1
	НМА первісна вартість	344	8317	22742	2417,7	273,4	6611,1
	НМА накопичена амортизація	107	184	395	171,9	214,7	369,2
3	ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика»						
	НМА залишкова вартість	172	161	245	93,6	152,2	142,4
	НМА первісна вартість	228	228	323	100,0	141,7	141,7
	НМА накопичена амортизація	56	67	78	119,6	116,4	139,3
4	ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»						
	НМА зал. вартість	46	37	29	80,4	78,4	63,0
	НМА первісна вартість	124	124	124	100,0	100,0	100,0
	НМА накопичена амортизація	78	87	95	111,5	109,2	121,8
5	ПрАТ «Концерн «Хлібпром»						
	НМА зал. вартість	1506	1258	2036	83,5	161,8	135,2
	НМА первісна вартість	5110	5537	8061	108,3	145,6	157,7
	НМА накопичена амортизація	3604	4279	6025	118,7	140,8	167,2
6	ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»						
	НМА зал. вартість	0	0	0	X	X	X
	НМА первісна вартість	35	35	35	100,0	100,0	100,0
	НМА накопичена амортизація	35	35	35	100,0	100,0	100,0
7	ПАТ «Козятинхліб»						
	НМА зал. вартість	290	196	108	67,6	55,1	37,3
	НМА первісна вартість	503	503	203	100,0	40,4	40,4
	НМА накопичена амортизація	213	307	395	144,1	128,7	185,4
8	ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика»						
	НМА зал. вартість	460	581	613	126,3	105,5	133,3
	НМА первісна вартість	1405	1797	2186	127,9	121,6	155,6
	НМА накопичена амортизація	945	1216	1573	128,7	129,4	166,5

ПрАТ «Концерн «Хлібпром», ПАТ «Козятинхліб» та ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика». По ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат» показник придатності взагалі 0, оскільки у фінансовій звітності ПрАТ НМА показано як повністю амортизований за 2016–2018 рр. Разом із тим по ПАТ «Вінницький ОЖК» та ПрАТ «ПК «Поділля» необхідно відзначити зростання показника придатності, що свідчить про зростання обсягів НМА та підвищення рівня їх використання.

Глибший аналіз використання НМА можливий на основі використання ф. № 5 «Примітки до фінансової звітності». У розділі I Приміток розшифровується інформація про НМА підприємства і гудвіл, яка наведена в рядках 1000–1002 і в додатковій статті 1050 форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Цей розділ має форму оборотно-сальдової відомості, тобто в ній наводяться дані про первісну вартість

НМА та їх знос на початок звітного року, надходження, вибуття, переоцінку й амортизацію даного виду активів із виведенням залишків на кінець звітного року.

У Примітках розкривається інформація за такими групами НМА:

- права користування природними ресурсами;
- права користування майном;
- права на комерційні позначення;
- права на об'єкти промислової власності;
- авторське право та суміжні з ним права;
- інші нематеріальні активи.

Вивчення ф. № 5 досліджуваних харчових підприємств показує, що майже всі підприємства із зазначених груп НМА використовують лише: права користування природними ресурсами (ПрАТ «ПК «Поділля», ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод») та права на

Таблиця 2

Питома вага НМА в майні харчових підприємств Вінницької області за період 2016–2018 рр., тис грн

№ п/п	Підприємство	2016	2017	2018	Темп росту, %		
					2017/2016	2018/2017	2018/2016
ПАТ «Вінницький ОЖК»							
1	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	0,000127	0,000104	0,001205	82,03	1155,55	947,88
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,000006	0,000051	0,001029	910,71	2017,67	18375,22
ПрАТ «ПК «Поділля»							
2	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	0,033	0,935	2,371	2829,77	253,70	7179,02
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,007	0,292	0,661	3996,39	226,19	9039,49
ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика»							
3	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	1,46	0,93	1,07	63,70	115,18	73,36
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,41	0,27	0,37	66,96	135,74	90,90
ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»							
4	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	0,18	0,15	0,12	83,94	82,02	68,84
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,04	0,03	0,02	72,22	67,22	48,55
ПрАТ «Концерн «Хлібпром»							
5	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	0,32	0,25	0,41	77,52	164,26	127,33
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,21	0,18	0,28	86,38	154,77	133,69
ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»							
ПАТ «Козятинхліб»							
7	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	2,47	1,66	0,51	67,37	30,52	20,56
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,99	0,66	0,27	67,02	40,29	27,00
ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика»							
8	Питома вага НМА у вартості необоротних активів, %	0,0113	0,0152	0,0162	134,2	106,22	143,36
	Питома вага НМА у вартості майна підприємства, %	0,0106	0,0139	0,0149	130,7	107,54	140,58

Таблиця 3

Показник придатності НМА харчових підприємств Вінницької області за період 2016–2018 рр. (%)

Підприємства	Роки			Темп росту, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
ПАТ «Вінницький ОЖК»	50,00	40,00	78,95	80,0	197,4	157,9
ПрАТ «ПК «Поділля»	68,90	97,79	98,26	141,9	100,5	142,6
ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика»	75,44	70,61	75,85	93,6	107,4	100,5
ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»	37,10	29,84	23,39	80,4	78,4	63,0
ПрАТ «Концерн «Хлібпром»	29,47	22,72	25,26	77,1	111,2	85,7
ПрАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	0,00	0,00	0,00	x	x	x
ПАТ «Козятинхліб»	57,65	38,97	53,20	67,6	136,5	92,3
ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика»	32,74	32,33	28,04	98,8	86,7	85,7

комерційні позначення (ПАТ «Вінницький ОЖК», ПрАТ «Вінницька кондитерська фабрика»).

Висновки з проведеного дослідження. Для більш детального вивчення впливу НМА на ефективність господарювання передусім проаналізовано використання НМА низкою провідних підприємств харчової промисловості.

Проведений аналіз НМА як частини майна підприємства дає змогу скласти розгорнуте уявлення про функціонування НМА, виявити загальні тенденції, зробити висновки про їх функціонування на підприємстві.

Як показало проведене дослідження, у цілому для харчових підприємств характерним є підвищення балансової вартості як усієї сукупності НМА, так і окремих їхніх складників, причому темпи зростання у 2018 р. перевищують темпи зростання попередніх 2017 та 2016 рр. Збільшення обсягу НМА на харчових підприємствах викликано перш за все уведен-

ням нових активів та підвищенням балансової вартості існуючих, що можна розглядати як позитивну тенденцію.

Водночас аналіз НМА як частини майна підприємства лише частково характеризує ефективність їх застосування, оскільки не враховує вплив НМА на отримані економічні результати.

Нині у вітчизняній науковій економічній літературі широко обговорюються проблеми вдосконалення методики аналізу НМА. Але якою б досконалою не була ця методика, вона не дасть змоги дати об'єктивну думку про стан, динаміку й ефективність використання НМА до тих пір, поки фінансова звітність не відображає реальної вартості НМА.

Відповідно до цього, у статті визначено тільки загальні тренди. Детальний же аналіз цілої низки показників не уявляється доцільним у силу їх незначного числового значення та відсутності достовірних даних у фінансовій звітності.

Список використаних джерел:

1. Blair M. Unseen Wealth: Report of the Brooking Task Force on Intangibles Washington, DC : Brookings Institution Press, 2001. 136 p
2. Rechtman Y. Accounting Treatment of Intangible Asset. Y. 2001. URL : <http://hometown.aol.com/rechtman/acc692.htm> (дата звернення: 25.12.2019).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». Міжнародний документ від 01.01.2012. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050. (дата звернення: 26.12.2019).
4. Global Reporting Initiative, Due Process for the GRI Reporting Framework (Global Reporting Initiative, Amsterdam, 2007). URL : www.globalreporting.org/resourcelibrary (дата звернення: 20.12.2019).
5. Хитчнер Дж.Р. Оценка стоимости нематериальных активов / под науч. ред. В.М. Рутгайзер. Москва : Маросейка, 2008. 144 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999.
7. Харчова та переробна промисловість Вінниччини. URL : <http://www.vin.gov.ua/dep-apr/16374-kharchova-ta-pererobna-promyslovist-vinnichchyny-2> (дата звернення: 20.12.2019).
8. Zadorozhnyi Z.-M., Yasyshena V. Intangible Assets as an Accounting and Management Object. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. № 1. P. 132–142.

References:

1. Blair, M. Unseen Wealth: Report of the Brooking Task Force on Intangibles Washington, DC: Brookings Institution Press, 2001. 136 p
2. Rechtman, Y. Accounting Treatment of Intangible Asset. Y. 2001. URL: <http://hometown.aol.com/rechtman/acc692.htm> (accessed 25.12.2019).
3. Mizhnarodnyj standart bukhghalterskogo obliku 38 «Nematerialjni aktyvy». Mizhnarodnyj dokument vid 01.01.2012. [International standard of accounting 38 «Intangible assets». dated 01.01.2012] URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050. (accessed 26.12.2019).
4. Global Reporting Initiative, Due Process for the GRI Reporting Framework (Global Reporting Initiative, Amsterdam, 2007) URL: www.globalreporting.org/resourcelibrary (accessed 20.12.2019).
5. Khytchener, Dzh.R. (2008) Ocenka stoymosty nemateryal'nykh aktyvov / Dzh.R. Khytchener; pod nauch. red. V.M. Rutghajzer [Valuation of intangible assets / J.R. Hitchner; under the scientific. ed. V.M. Rootgiser]. M.: Marosejka. 144 s.
6. Polozhennja (standart) bukhghalterskogo obliku 8 «Nematerialjni aktyvy», zatverdzenyj nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18. 10. 1999 [Regulation (standard) of accounting 8 «Intangible assets». dated 18.10.1999]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (accessed 20.12.2019).
7. Kharchova ta pererobna promyslovistj Vinnichchyny. [Food and processing industry of Vinnitsia region] URL: <http://www.vin.gov.ua/dep-apr/16374-kharchova-ta-pererobna-promyslovist-vinnichchyny-2> (accessed 20.12.2019).
8. Zadorozhnyi, Z.-M., Yasyshena, V. Intangible Assets as an Accounting and Management Object. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. # 1. pp. 132–142.

УДК 658.8.013

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-39>**Розумей С.Б.**кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій**Юденко Г.Ю.**магістрант
Національного університету харчових технологій**Гончарова О.А.**магістрант
Національного університету харчових технологій**Rozumei Svitlana**

National University of Food Technologies

Yudenko Halyna

National University of Food Technologies

Honcharova Olha

National University of Food Technologies

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГУ НА ВИРОБНИЧИХ ТА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CURRENT TRENDS OF TRADE-MARKETING TOOLS THAT ARE USED BY MANUFACTURERS AND RETAIL

На ринку ведеться постійна боротьба між підприємствами, в якій перемогу отримує той, хто ефективно планує, реалізує та вимірює результати маркетингової діяльності. Для отримання більшого прибутку та задоволення потреб клієнтів підприємства застосовують механізм трейд-маркетингу. Це поняття мало досліджене українськими науковцями та недостатньо використовують сучасними виробниками та ритейлом. Метою статті є поглиблений аналіз сутності та характеристик трейд-маркетингу, вдосконалення класифікації інструментів і узагальнення показників вимірювання ефективності трейд-маркетингу, а також визначення особливостей їх використання виробниками та ритейлом. У статті сформовано власне визначення поняття «трейд-маркетинг». Розширено існуючий підхід до класифікації інструментів трейд-маркетингу. Досліджено та сформовано параметри вимірювання ефективності трейд-маркетингу, які допоможуть підприємству ефективніше планувати більш дієві активності.

Ключові слова: трейд-маркетинг, інструменти трейд-маркетингу, мерчандайзинг, споживач, виробники, роздрібна торгівля.

На рынке ведется постоянная борьба между предприятиями, в которой победу получит тот, кто эффективно планирует, реализует и измеряет результаты маркетинговой деятельности. Для получения большей прибыли и удовлетворения потребностей клиентов компании используют механизм трейд-маркетинга. Это понятие мало исследовано украинскими учеными и недостаточно используется современными производителями и ритейлом. Целью статьи является углубленный анализ сущности и характеристик трейд-маркетинга, совершенствование классификации инструментов и обобщение показателей измерения эффективности трейд-маркетинга, а также определение особенностей их использования производителями и ритейлом. В статье сформировано собственное определение понятия «трейд-маркетинг». Расширен существующий подход к классификации инструментов трейд-маркетинга. Исследованы и сформированы параметры измерения эффективности трейд-маркетинга, которые помогут предприятию эффективнее планировать более действенные активности.

Ключевые слова: трейд-маркетинг, инструменты трейд-маркетинга, мерчандайзинг, потребитель, производители, розничная торговля.

Today, at the point of sales, there is a constant struggle of manufacturers, in which the winner becomes those who not only spends more money, but also effectively plans, implements and measures the results for the instant improvement of marketing activity. Consumers are oversaturated with advertising messages, so those manufacturers and retailers start to implement a trade-marketing mechanism to generate more revenue and customer satisfaction. This concept hasn't been explored understood by Ukrainian scientists and is not used enough as a separate mechanism in actual manufacturer companies and retailers. The article purpose is depth analysis of transformation of the essence and characteristics of trade-marketing, study of approaches to trade marketing of manufacturers and retailers, improve the classification of trade marketing tools, generalization of measurement indicators of efficiency of trade marketing and defining the specific of their use by production and trading enterprises. In preparation of the article were used general scientific and empirical methods: system method, method of generalizing, classification, description. On the basis of analysis of modern economical literature its own definition of the concept «trade marketing» is formed. It's based on the influence of retail and manufacturer to increase demand, managing an effective investment return instrument to increase market share. There was made the consolidation of the existed trading marketing tools. The new classification of trade-marketing tools was formed, depending on the location, the object of influence and the supplier, with the main criteria is the target audience of the manufacturer. The proposed classification will help manufacturing and retail companies to use the trade marketing system more effectively. The parameters of measuring the effectiveness of trade marketing were investigated and formed. Analyzed performance of trade marketing campaigns will help the company to plan activities more effectively, and the correct analysis will give the retail company a perfectly formed set of tools for effective trade marketing campaigns.

Key words: trade marketing, trade marketing tools, merchandising, consumer, manufacturers, retail.

Постановка проблеми. Сьогодні інструменти трейд-маркетингу широко використовують практично всі компанії FMCG-ринку – як виробники, так і посередники. Але тільки невелика кількість із них робить це максимально ефективно. Комплексне завдання торгового маркетингу полягає не тільки у підтримці продажів на рівні ритейлу (мерчандайзинг і BTL), а й у розвитку дистрибуції та забезпеченні ефективного функціонування всього маркетингового каналу. Застосування інструментів трейд-маркетингу націлене на підвищення доступності товару для покупців, поліпшення можливостей його реалізації та комплексне підвищення інформаційної ефективності в рамках маркетингового каналу.

Українськими науковцями та практиками в економічній сфері недостатньо досліджено систему інструментів трейд-маркетингу. Оскільки сьогодні трейд-маркетинг стає одним із провідних напрямів маркетингу, виникає необхідність розширення розуміння цього поняття, розроблення класифікаційних ознак інструментів даного засобу для ефективнішого використання та впровадження у сфері стимулювання збуту як виробничими, так і торговими підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика даної роботи тією чи іншою мірою була предметом дослідження як зарубіжних (Дж. Болт, А. Дайан, П. Друкер, Дж. Еванс, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Р. Моррис, В.В. Никишкін, С. Уїлер, Р. Червак, А.Б. Цветкова, Х. Хергшген [1-5]), так і вітчизняних (В.О. Білінов, Н.О. Бориславська, О.В. Брижашева, Є.П. Голубков, Н.М. Дихтярева, К.С. Заушицін, Ю.А. Захарова, О.Л. Кореєва, З.Н. Мнушко, А.П. Панкрухін, Є.В. Ромат, Є.А. Смірнов, А.Б. Цветкова [6-15])

учених. І хоча трейд-маркетинг виступає об'єктом наукових праць багатьох учених, але єдиного підходу до його визначення в сучасній літературі не існує. Сучасні тенденції розвитку суспільства дають імпульс і для виникнення нових інструментів та способів визначення ефективності трейд-маркетингу.

Метою дослідження є сучасна інтерпретація поняття «трейд-маркетинг» та розширення підходів до класифікаційного інструментарію, що використовується виробничими та торговельними підприємствами під час роботи на ринку, а також визначення показників для вимірювання ефективності трейд-маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення обсягів реалізації продукції – одна з найголовніших цілей будь-якого виробничого та торгового підприємств, якої зазвичай досягають за рахунок застосування прямої реклами та інтегрованих маркетингових комунікацій. Зі зростанням кількості конкурентів на ринку України підприємства мають постійно поліпшувати свою маркетингову діяльність. Одним із таких засобів удосконалення є трейд-маркетинг, популярність інструментів якого у світі зростає з кожним днем. Підходи сучасних авторів до визначення поняття «трейд-маркетинг» подано в табл. 1.

Учені розглядають трейд-маркетинг й як ефективний засіб для збільшення попиту та поліпшення показників збуту в торговельній мережі, й як спосіб становлення бренду та забезпечення сталих конкурентних позицій виробника на ринку.

На думку авторів, торговий маркетинг (Trade Marketing) – це комплекс технологій маркетингу,

Таблиця 1

Сучасні підходи до визначення поняття «трейд-маркетинг»

№	Автор, джерело	Визначення поняття
1.	Ж.-Ж. Ламбен [1]	Торговий маркетинг полягає у застосуванні методу маркетингу до торговців, які розглядаються як єдині клієнти. Ставиться до торговця не як до конкурента і не як до партнера в каналі збуту, а як до клієнта-посередника. У цьому сутність торгового маркетингу.
2.	Ф. Котлер [2]	Торговий маркетинг полягає у контролі і подальшому поліпшенні продажів, виділенні переваг у товарах або послугах, запропонованих споживачеві, за допомогою управління продажами і маркетинговими відносинами через канали розподілу.
3.	О.В. Брижашева [6]	Торговий маркетинг – це частина загальної структури маркетингу виробничого підприємства, і основна мета його – забезпечити міцне становище бренду на ринку, «проштовхнути» товар через торгову мережу до споживача.
4.	Є.П. Голубков [7]	Трейд-маркетинг – один із напрямів маркетингу. Трейд-маркетинг – сфера людської діяльності, спрямованої на збільшення попиту на рівні оптової та роздрібної торгівлі, тобто маркетингової комунікації та інших заходів у каналах дистрибуції, а не на рівні кінцевого споживача.
5.	К.С. Заушицін, Є.А. Смирнов [8]	Трейд-маркетинг (trade marketing, торговий маркетинг) – комплекс стимулювання збуту в торговельній мережі та серед торгових посередників.
6.	Ю.А. Захарова [9]	Торговий маркетинг – це діяльність усіх учасників ринку, яка спрямована на ефективну організацію просування товару від виробника до кінцевого споживача.
7.	О.Л. Кореєва [10]	Торговий маркетинг – комплекс ефективних заходів для розвитку дистрибуції і підвищення продажів.
8.	З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева [11]	Трейд-маркетинг (англ. trade marketing) – один із напрямів маркетингу, що дає змогу збільшувати продажі за рахунок впливу на товаропровідний шлях (канал товароруку). Трейд-маркетинг – це комплекс знань і дій, спрямованих на підвищення попиту на рівні оптової та роздрібної торгівлі, тобто маркетингові комунікації та інші заходи, що здійснюються безпосередньо в місцях продажу і мережах дистрибуції.
9.	В.В. Нікішин [12]	Торговий маркетинг – це маркетинг роздрібних торговельних послуг, що включають закупівлю товарів підприємством роздрібною торгівлю та формування товарного асортименту відповідно до попиту покупців, організацію торгового процесу й обслуговування населення, надання інформації споживачам і внутрішньомагазинну рекламу, надання додаткових торгових послуг.
10.	А.П. Панкрушін [13]	Трейд-маркетинг – це діяльність усіх учасників торгівлі, спрямована на організацію просування товару від виробника до кінцевих споживачів найбільш вигідним для всіх учасників руху товару чином.

Джерело: узагальнено авторами за [1-2; 7-14]

застосовуваних протягом усього життєвого циклу товару для здійснення впливу на трьох учасників ринку: торговий персонал усіх гравців маркетингового каналу, торгових посередників та споживачів, а також це можливість доповнити систему управління підприємством економічно ефективною функцією, яка забезпечить постійне повернення інвестицій і виступить у ролі постійного джерела ідей для зростання продажів.

Дослідження показали, що ключовими цілями програм трейд-маркетингу для виробників споживчих товарів (переважно категорії FMCG) є те, щоб товар був:

- у максимальній кількості міст, регіонів, а можливо, і країн (це ключове завдання регіональної дистрибуції);
- у максимальній кількості форматів магазинів, у максимальній кількості торгових точок (ключове завдання кількісної дистрибуції);

– у максимальному за шириною і глибиною асортименті (ключове завдання якісної дистрибуції);

- у необхідній кількості (управління виробництвом і запасами);
- на кращій полиці (ключове завдання мерчандайзингу);
- у найпривабливіших для споживача вигляді і супроводі (ключове завдання презентації, включаючи компетентність торгового персоналу) [15].

Ключовими цілями програм трейд-маркетингу для рітейлу, що торгує переважно товарами категорії FMCG, є:

- забезпечення присутності асортименту товару, який відповідає формату магазину;
- формування у свідомості покупців розуміння необхідності придбання того чи іншого товару повсякденного попиту;

– збільшення товарообігу за рахунок високої вартості продукції та проведення акцій, що спрямовані на збільшення кількісного попиту на товар;

– забезпечення максимально ефективного використання торгового простору підприємства торгівлі.

Трейд-маркетинг розглядають із погляду як виробника, так і торгівлі.

Створення служби трейд-маркетингу у структурі виробничого підприємства націлено на підвищення конкурентоспроможності компанії і збільшення прибутку. Існує три можливі варіанти формування трейд-маркетингового відділу підприємства.

У першому варіанті відділ торгового маркетингу розміщується у відділі продажів. Цей варіант використовується тоді, коли головне завдання відділу продажів – забезпечити збільшення прибутку від продажів у торговій точці. Використовуються стандарти мерчендайзингу, проведення акцій, спрямованих на кінцевого споживача, виготовлення спеціальних POS-матеріалів тощо.

Згідно з другим варіантом, відділ торгового маркетингу знаходиться у відділі маркетингу, підпорядковуючись директору з маркетингу. Акцент у роботі – на розвиток бренд-комунікації в торгових точках, концентруючи зусилля всіх підрозділів на просуванні продукту, виробленого виробником, через всі елементи ланцюга розподілу до кінцевого споживача.

Але, звичайно, відділення трейд-маркетингу в окремий відділ, незалежний від інших, принесе підприємству набагато більше здобутків. Головна мета – це глибинне вивчення покупця й акцент у роботі на створення оптимального процесу покупок. Така структура ефективна для компаній, які акцентують увагу на управлінні споживчим попитом. Поява в організації відділу торгового маркетингу виправдана тоді, коли ініціативи з торгового маркетингу становитимуть понад 15% грошового бюджету і бюджету робочого часу, спрямованих на маркетингові комунікації організації.

Отже, з погляду виробника трейд-маркетолог – це спеціаліст із мотивації товаропровідного шляху та комунікацій із кінцевими споживачами продукту на рівні торгівлі (POS-матеріали, промоакції, дегустації тощо).

Визначимо можливі схеми підпорядкування відділу трейд-маркетингу торгового підприємства.

Під час організації відділів маркетингу найпопулярнішою є функціональна структура. Застосовуючи її, віце-президент із маркетингу управляє певними видами маркетингової діяльності, у т.ч. і трейд-маркетингом. Важливою перевагою цієї програми вважається простота

адміністрування. Але в міру того як ростуть товарний асортимент і його збут, дана схема стає неефективною.

Натомість до товарної організації відділу маркетингу вдаються компанії, що мають велику номенклатуру виробів. До плюсів такого принципу створення підрозділу відноситься те, що керівник певної групи товарів є координатором повного комплексу маркетингової діяльності, у тому числі й вирішує питання організації трейд-маркетингових заходів цієї групи. Але зазначена система управління призводить до певних конфліктів:

- часто керівники товарних категорій не мають прав, достатніх для ефективного виконання своїх обов'язків;

- провідний спеціаліст є експертом із конкретної продукції, але, як правило, він не стає професіоналом у функціональній сфері діяльності;

- програма контролю товарної організації обходиться дуже дорого через витрати на оплату праці співробітників.

Під час організації відділу маркетингу за ринковим принципом споживачів диференціюють. Їх поділяють за споживчими вподобаннями, за платоспроможністю, за віком, статтю тощо. Відповідно, підрозділи трейд-маркетингу мають орієнтуватися на певні сегменти ринку і пропонувати їм необхідний продукт.

Отже, з погляду торгівлі сфера обов'язків трейд-маркетолога полягає у роботі з активною клієнтською базою, шириною продуктової лінійки в торгових точках та стимулюванні кінцевого споживача.

Мета трейд-маркетингу – підвищення ефективності взаємодії всіх суб'єктів маркетингового каналу – від виробника до кінцевого покупця, що в результаті призводить до підвищення кількості продажів, впізнаваності продукції серед покупців, залучення нових клієнтів. Для досягнення цієї мети необхідне розуміння природи формування інструментів трейд-маркетингу, тобто засобів, завдяки яким досягається його мета. Маркетологи визнають, що стратегії, які активно розвивалися останні 10–15 років, уже частково втратили свою актуальність. Це сталося в результаті зміни поколінь споживачів. Зараз основними споживачами стає покоління Z (молодші 24 років), а вони виростили з іншими цінностями, поглядами на світ та з великою кількістю технологій. Digital-покоління не мислить свого життя без доступу до Всесвітньої мережі, що змушує виробників здійснювати просування та продаж продукції online. Ці люди вирізняються досить реалістичними поглядами та високою толерантністю, що сприяє розвитку популярності персоналізованого продукту та індивідуального підходу до

кожного клієнта. Уподобання нових споживачів змушують виробників не лише слідкувати за якістю та ціною продукту, а й за екологічною політикою компанії у цілому. Цінності покоління Z сприяли розширенню вже існуючих класифікаційних ознак та їх складників (табл. 2).

Учасникам ринку варто використовувати нові технології продажу, прагнути до толе-

рантності та відповідально ставитися до збереження екосистем. Одним із новітніх інструментів трейд-маркетингу є online-продажі, які дають можливість розміщувати акційні пропозиції, замовляти продукти через Інтернет та застосовувати індивідуальний підхід до кожного клієнта. Компанії прагнуть задовольнити потреби найвибагливіших із них та перевести

Таблиця 2

Класифікація інструментів трейд-маркетингу

Назва інструменту трейд-маркетингу	Сутність інструменту трейд-маркетингу	Ким здійснюється та об'єкт впливу
1	2	3
<i>Класифікаційна ознака: залежно від місця розташування</i>		
Зовнішні інструменти	<ul style="list-style-type: none"> • вибір місця розташування магазину, беручи до уваги відстань до зупинок громадського транспорту, доступності, наявності паркінгу; • направлення покупця від зупинки (паркінгу) до торговельного об'єкта за допомогою біл-бордів, указівників та інших елементів зовнішньої реклами; • розміщення вивісок, оформлення вітрин та фасаду точки продажу. 	Ким здійснюється: фірмові магазини виробника, рітейл. Об'єкт впливу: кінцеві споживачі
Внутрішні інструменти	<ul style="list-style-type: none"> • оформлення торговельного об'єкта, шлях до товару та його розміщення на полицях; • застосування нейромаркетингу (аудіо- та аромаркетингу, якому сприяють власні пекарні та кондитерські відділи); • розміщення POS-матеріалів; • персоналізація товару (напис на пакувальному пакеті, на стаканчику з кавою (Starbucks), унікальна упаковка ТМ (Coca-Cola) тощо) допомагає у створенні позитивного іміджу компанії та збільшенні лояльності клієнтів. 	
Online-інструменти*	<ul style="list-style-type: none"> • розміщення акційних пропозицій; • можливість замовити продукти через Інтернет; • індивідуалізація клієнта – визначення нагальних потреб і переваг клієнта завдяки анкетуванню та попереднім замовленням. 	
<i>Класифікаційна ознака: залежно від об'єкта впливу</i>		
Бонусні програми: - знижки (на заздалегідь обумовлених індивідуальних умовах; під час закупівлі одразу; під час виконання плану; сезонні); - командні бонуси; - лотереї	маркетингові дії для винагородження чи заохочення оптових покупців, які дають можливість продати більшу кількість продукту за трохи зниженою ціною, що в результаті дає більший дохід та встановлення довготривалих відносин із покупцем; також таким чином продається непопулярний або залежаний продукт	Ким здійснюється: виробники, оптовики Об'єкт впливу: оптовики, рітейл
Програми лояльності: - бонусні (сертифікати; премії; кешбек); - дисконтні (знижки; купони; акційні пропозиції; конкурси, ігри та лотереї)	маркетингові дії для винагородження чи заохочення споживачем, які допомагають залученню нових покупців, що можуть отримувати ексклюзивні знижки в рамках програми лояльності, а також сприяють установленню довірливих відносин зі споживачем за рахунок надання спеціальних акцій. Програмами лояльності можна користуватися в рамках конкретної торгової точки/мережі	Ким здійснюється: фірмові магазини виробника, рітейл Об'єкт впливу: кінцеві споживачі

1	2	3
Демонстрації продукту та дегустації	безоплатне надання продукту для тестування з метою опитування та отримання реакції покупців задля подальшого використання отриманих даних для поліпшення продукту; також привертання уваги до продукту з метою збільшення попиту на нього	Ким здійснюється: фірмові магазини виробника Об'єкт впливу: кінцеві споживачі
Мерчандайзинг: - викладка продукції на полицях; - розташування рекламних матеріалів у місці продажу; - демонстрація новинок товарів; - безстресовий шопінг*	складова частина маркетингової діяльності, спрямована на привертання уваги споживачів та забезпечення максимально ефективного просування товару на рівні роздрібно́ї торгівлі за рахунок емоційних (спонтанних) покупок	Ким здійснюється: фірмові магазини виробника, рітейл Об'єкт впливу: кінцеві споживачі
<i>Класифікаційна ознака: залежно від постачальника</i>		
Продажі товарів власної торгової марки (Private Label)	Розроблена та ексклюзивно представлена ТМ певної торговельної мережі. Відмінності продукції під ВТМ: доступність і економія для покупця, впізнаваний дизайн упаковки, продукція від перевірених виробників, з якими торговельна мережа працює у напрямі «власна торгова марка» протягом багатьох років. Ціна на продукцію під ВТМ на 5–10% нижче, ніж на аналогічні товари економічного цінового сегмента.	Ким здійснюється: оптовики, рітейл Об'єкт впливу: дрібний рітейл, кінцеві споживачі
Продажі товарів власного імпорту	Продукти популярних іноземних виробників, відібрані фахівцями торговельної мережі. Відмінності продукції: потрапляють від іноземного виробника відразу на полиці супермаркетів, без посередників, завдяки чому споживач купує імпортні продукти за найкращою ціною.	Ким здійснюється: оптовики, рітейл Об'єкт впливу: дрібний рітейл, кінцеві споживачі
Еко-тренд у торгових мережах*	Продажі екологічно чистої продукції від надійних постачальників або високоякісна продукція власного виробництва. Відмінності продукції: висока якість, екологічна чистота, відносно висока ціна.	Ким здійснюється: оптовики, рітейл Об'єкт впливу: дрібний рітейл, кінцеві споживачі
Продажі товарів торгових марок виробників	Розроблені та представлені виробниками ТМ. Відмінності продукції під ТМ виробника: гарантована якість, упізнаваний дизайн упаковки, широкий та глибокий асортимент, відносно висока ціна на продукцію в результаті потужної маркетингової підтримки у ЗМІ та рітейлі.	Ким здійснюється: виробники, оптовики, рітейл Об'єкт впливу: дрібний рітейл, кінцеві споживачі

*Нові тенденції у класифікації інструментів трейд-маркетингу

Джерело: узагальнено авторами за [16–19]

стандартні ділові відносини «продавець – покупець» у більш дружню площину, що допомагає споживачу почувати себе не просто покупцем, а частиною команди та навіть родини.

Роздрібна торгівля як інструмент трейд-маркетингу активно використовує мерчандайзинг. Одним із його складників, що набувають популярності останнім часом, є безстресовий

шопінг. Рітейл веде активну роботу з удосконалення толерантного досвіду покупок. Наприклад, деякі магазини Південної Кореї стали позначати кошики для покупців помаранчевими і зеленими табличками. Зелений колір говорить про те, що людина готова йти на контакт із консультантами магазину і потребує їхньої допомоги, помаранчевий – навпаки, сигналізує

про те, що покупець не бажає, щоб його турбували. Ще одне футуристичне нововведення для сором'язливих людей – робот-офіціант Pepper, який може прийняти замовлення за допомогою інтерактивного планшета, розповісти про акції та спеціальні пропозиції ресторану.

Сучасним трендом торгових мереж також є продаж екологічно чистої продукції (фрукти, овочі, м'ясо, риба, гриби тощо) від надійних постачальників або продукція власного виробництва, що вирощена у приміщеннях торговельної мережі за допомогою новітніх технологій. Наприклад, на даху будівлі магазину Whole Foods цілий рік вирощуються зелень і овочі, а німецька торговельна мережа METRO встановила теплиці прямо в торговому залі.

Застосування новітніх еко- та еготенденцій трейд-маркетингу дасть змогу виробникам та підприємствам торгівлі повною мірою задовольняти попит споживачів як online, так і offline.

Підвищення ефективності застосування торгового маркетингу є складним завданням і вимагає інтенсивних зусиль керівництва підприємства, однак для багатьох організацій кінцевий результат багаторазово виправдовує витрачені зусилля. Ефективність трейд-маркетингу вираховується як досягнення найбільших результатів за найменших витрат. Ефективність трейд-маркетингу оцінюється ступенем досягнення поставлених цілей і є комплексною характерис-

тикою, що включає у себе кілька складників:

- Результативність: чи досягнуто мети.
- Економічна ефективність: співвідношення результатів і ресурсів, використаних на досягнення цих результатів.

- Економія: чи вдалося заощадити на покупці зовнішніх ресурсів та через використання внутрішніх ресурсів.

- Етичність і відповідність психології споживачів: чи правильно вибрані стимули і мотиватори, активність партнерів у регіоні (або в каналі) щодо участі в програмі, чи не відбулося спотворення іміджу марки в результаті проведення акції, наскільки точно були дотримані стандарти і механізм акції, чи не було відходження від вимог бренд-бука тощо.

Аналіз ефективності проведених ТМ-кампаній і ТМ-акцій зручно проводити, використовуючи модель ієрархії ефектів за трьома параметрами (рис. 1). Перефразовуючи рекламну модель ієрархії ефектів, отримуємо твердження: компанія виявить вплив на рівень продажів, якщо забезпечить послідовне досягнення декількох цілей, а саме досягнення визначених параметрів ефективності трейд-маркетингу.

На практиці зазвичай ефективність трейд-маркетингових заходів аналізують у двох напрямках:

Економічна ефективність – відображає вплив заходів на збільшення обсягу продажів,



Рис. 1. Параметри вимірювання ефективності трейд-маркетингу

на зростання частки ринку, на зростання показників якісної та кількісної дистрибуції.

Комунікативна ефективність – відображає вплив трейд-маркетингових заходів на знання бренду та його УТП (унікальна торгова пропозиція, головний чинник позиціонування конкурентоспроможності брендованого продукту), на позитивні зміни в іміджі бренду тощо [16].

Трейд-маркетингова кампанія в ідеалі повинна призводити не просто до зростання продажів у натуральному і грошовому вираженні, а до зростання продажів на рівні цільових

показників, запланованих за результатами даної кампанії. Також під час аналізу ефективності трейд-маркетингових заходів часто використовують методи порівняльного аналізу, за якого порівнюють продаж аналогічного асортименту продукції в різних роздрібних точках. Розглянемо показники визначення ефективності трейд-маркетингових кампаній у табл. 3.

Усі показники рекомендується визначати з метою пошуку та оптимізації найбільш удалих трейд-маркетингових активностей, а також для порівняльного аналізу ефективності трейд-

Таблиця 3

Показники визначення ефективності трейд-маркетингових кампаній

Складники аналізу за напрямом	Сутність/розрахунок складників
1	2
<i>Аналіз продажів</i>	
Збільшення продажів порівняно з аналогічним періодом минулого року	$\Delta V_{\text{абсол}} = (V_n - V_{n-1})$ де V_n і V_{n-1} – обсяг продажів у грошовому вираженні (виручка) за поточний та попередній періоди року відповідно
Збільшення продажів порівняно з попереднім (базовим) періодом (абсолютне і відносне, %)	$V_{\text{відн}} = \frac{(V_n - V_{n-1})}{V_{n-1}} * 100\%$ де V_n і V_{n-1} – обсяг продажів у грошовому вираженні (виручка) за поточний та попередній періоди відповідно
Зміна продажів порівняно з поставленими цілями (аналіз результативності кампанії)	- порівняння продаж під впливом трейд-маркетингової акції в одноформатному магазині однієї мережі, в яких акція проводилася, а також у тих точках, в яких вона не проводилася; - порівнюють продаж від аналогічної акції в різних мережах подібного формату; - порівнюють продаж від аналогічної акції в магазинах різних форматів
Питоме збільшення продажів на вкладену грошову одиницю	$\Delta V = \frac{(V_n - V_{n-1})}{Z_{\text{рекл}}} * 100\%$ де V_n і V_{n-1} – обсяг продажів у грошовому вираженні (виручка) за поточний та попередній періоди відповідно; $Z_{\text{рекл}}$ – витрати на проведення активності
Тривалість ефекту трейд-маркетингового заходу (швидкість повернення продажів до стандартного значення обсягу продажів без стимулювання)	період між останнім днем заходу t і першим днем того періоду t_0 , коли відносне (процентне) збільшення продажів зрівнялося з нулем, тобто з днем повернення до «базису»: $\Delta T_{\text{період}} = (t - t_{p-1})$
Оцінка вартості додаткового продажу	витрати на продаж додаткової одиниці продукції в натуральному вираженні: $C_{\text{дод. продаж}} = \frac{Z_{\text{рекл}}}{(V_n - V_{n-1})}$
<i>Аналіз реакції клієнтів</i>	
Приріст активної клієнтської бази	абсолютний і відносний приріст клієнтів, які зробили покупку протягом певного періоду часу
Частка нових клієнтів у структурі продажів	$\frac{(K_n)}{3K_{\text{кб}}} * 100\%$ K_n – кількість нових клієнтів; $3K_{\text{кб}}$ – загальна кількість клієнтів наявної клієнтської бази

1	2
Обсяг прибутку, принесений новими клієнтами	$\Delta P_H = (P - P_{стар})$ де P і $P_{стар}$ – прибутки загальний та принесений старими клієнтами певний період
Відсоток учасників трейд-маркетингової акції або конверсія	відношення числа відвідувачів, які виконали цільову дію до загальної кількості відвідувачів, виражене у відсотках: $\frac{(K_{ya})}{3K_{кб}} * 100\%$ $K_{ya} - \text{кількість учасників трейд-маркетингової акції}$
Відгуки клієнтів, торгового персоналу, торгових представників компанії	збирається шляхом опитування клієнтів, торгового персоналу, торгових представників компанії
Зважена дистрибуція (Weighted Distribution)	вимірюється як відсоток від загальних продажів продукту торговими точками, в яких зафіксовано як мінімум один продукт досліджуваної торгової марки або показує частку торговельних точок у загальному обсязі реалізації товарної категорії в регіоні. $WD_n = \frac{(OP_{t_1} + \dots + OP_{t_n})}{OOP} * 100\%$ $OP - \text{обсяг продажів продукту};$ $OOP - \text{загальний обсяг продажів продукту (рік, період);}$ $t_1, t_n - \text{торгові точки в яких присутній продукт 1-п}$

Джерело: узагальнено авторами за [17–19]

маркетингових кампаній у різних регіонах і каналах дистрибуції.

Ефективність виконання поставленого завдання в трейд-маркетингу можна оцінити досягненням певних результатів, це:

- привернення уваги до конкретного товару. Безпосередній контакт із покупцем потрібен, щоб товар закріпився в його свідомості, стимулюючи покупку товару в майбутньому;
- показ переваг бренду порівняно з товарами конкурентів. Зближення продавця зі своїм споживачем підвищує репутацію фірми. Систематичне проведення BTL-заходів позитивно відбивається на іміджі та довірі до виробника;
- стимулювання позитивного рішення про покупку товару. Прийоми, що використовуються трейд-маркетингом, дають змогу переконати споживача зробити покупку «прямо зараз»;
- збільшення числа повторних продажів. Трейд-маркетинг переважно діє на вже сформований потік клієнтів. Замість залучення нових покупців він збільшує продажі за рахунок старих;
- підвищення лояльності до бренду у довгостроковому періоді.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, можна зробити такі висновки:

- у дослідженні розглянуто сучасні підходи до визначення поняття «трейд-маркетинг» та ключові цілі його програм;
- узагальнено підходи до класифікації інструментів трейд-маркетингу з метою ефективного використання виробничими та торговельними підприємствами для роботи на ринку;
- визначено, що основними новітніми трендами трейд-маркетингу є екологічність, толерантність та діджиталізація;
- визначено, що аналіз трейд-маркетингових заходів здійснюються у двох напрямках: економічна та комунікативна ефективність. Економічна ефективність визначається показниками продажів, а комунікативна ефективність – аналізом реакції клієнтів.

Глибоке розуміння сучасних тенденцій використання трейд-маркетингових інструментів та визначення ефективності трейд-маркетингових кампаній дасть змогу виробникам та підприємствам торгівлі повною мірою задовольняти потреби споживачів, а отже, отримувати прибутки.

Список використаних джерел:

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Москва : Высшая школа, 1996. 800 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 896 с.
3. Червак Р. Торговый маркетинг как элемент экономики развлечений. *Маркетинг и Реклама*. 2008. № 4. С. 36–38.

4. Моррис Р. Маркетинг: ситуации и примеры. Москва : Экономика, 1996. 341 с.
5. Уїллер С., Хірш Е. Володарі каналів. Як лідируючі компанії створюють інноваційні стратегії маркетингу і продажів. Москва : РДГУ, 2011. 256 с.
6. Брижашева О.В. Маркетинг торгівлі. Ульяновск : УлГТУ, 2007. 170 с.
7. Голубков Е.П. Основы маркетинга. Москва : Финпресс, 1999. 656 с.
8. Заушицын К.С., Смирнов Е.А. Трейд-маркетинг как способ стимулирования сбыта. *ИТ-портал*. 2015. № 2(7). URL : <http://itportal.ru/science/economy/treyd-marketing-kak-sposob-stimulir/> (дата звернення: 10.01.2020).
9. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж. Москва: Дашков и К, 2012. 136 с.
10. Кореєва О.Л. Организация торговли. Минск : Вышэйшая школа, 2004. 385 с.
11. Мнушко З.Н., Дихтярева Н.М. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. II. Маркетинг в фармации. Харьков : НФаУ, 2008. 536 с.
12. Нікішкін В.В., Цветкова А.Б. Особенности комплекса маркетинга в розничной торговле. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 4. URL : <https://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/09.shtml> (дата звернення: 07.01.2020).
13. Панкрухин А.П. Анализ инструментов трейд-маркетинга на рынке ТНП. *Управление продажами: повышение эффективности* : материалы конференции, г. Москва, 19–20 сентября 2002 г. Москва, 2002.
14. Бориславська Н.О. Застосування системи збалансованих показників в управлінні торговим маркетингом. *Advanced technologies of science and education. XIV* : міжнародна наукова Інтернет-конференція. URL : <http://intkonf.org/borislavska-no-zastosuvannya-sistemi-zbalansovanih-rokaznikiv-v-upravlinni-torgovim-marketingom/> (дата звернення: 14.01.2020).
15. Сержук А.В. Развитие трейд-маркетинга. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2009. Вип. 247. Т. 6. С. 1156–1162.
16. Трейд-маркетинг – це що таке? Трейд-маркетинг: інструменти та заходи. URL : <http://faqkr.ru/marketing/94427-trejd-marketing-ce-shho-take-trejd-marketing.html> (дата звернення: 05.01.2020).
17. Жердяев Н. Трейд-маркетинг, или Создание стимулов для оптовых и розничных торговцев. *Новый маркетинг*. 2008. № 4. С. 23–26.
18. Ильясов Ф.Н. Политический маркетинг. Искусство и наука побеждать на выборах. Москва : ИМА-пресс, 2000. 200 с.
19. Карпенко Ю.М. Окремі аспекти торгового маркетингу. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2010. № 2(6). С. 69–77.

References:

1. Lamben Zh.Zh. (1996) *Stratehichesky marketing* [Strategic marketing]. Moscow: Higher school. (in Russian)
2. Kotler P. (2006) *Marketing management* [Marketing Management]. St. Petersburg: Peter. (in Russian)
3. Chervak R. (2008) Torgovyj marketing kak jelement jekonomiki razvlechenij [Trade marketing as an element of the economy of entertainment]. *Marketing and Advertising*, no. 4, pp. 36–38. (in Ukrainian)
4. Morriss R. (1996) *Marketing: situatsyy y primery* [Marketing: situations and examples]. Moscow: Economy. (in Russian)
5. Uyiller St., Khirsh E. (2011) *Volodari kanaliv. Yak lidyruyuchi kompaniyi stvoryuyut innovatsiyni stratehiyi marketingu i prodazhiv* [Holders channels. As leading companies are creating innovative marketing strategies and sales]. Moscow: RDHU. (in Russian)
6. Brizhasheva O.V. (2007) *Marketing trgovli* [Marketing marketing]. Ulyanovsk: UISTU. (in Russian)
7. Golubkov E.P. (1999) *Osnovy marketinga* [Marketing basics]. Moscow: Finpress Publishing House. (in Russian)
8. Zaushitsyn K.S., Smirnov E.A. (2015) Trejd-marketing kak sposob stimulirovaniya sbyta [Trade-marketing as a way of sales promotion]. *IT-portal*, no. 2(7). Available at: <http://itportal.ru/science/economy/treyd-marketing-kak-sposob-stimulir/> (accessed 10.01.2020).
9. Zakharova Yu.A. (2012) *Torgovyj marketing. Jeffektivnaya organizacija prodazh* [Trade marketing. Effective sales organization]. Moscow: Dashkov and K. (in Russian)
10. Koreeva O.L. (2004) *Organizacija trgovli* [Organization of trade]. Minsk: Higher school. (in Belarus)
11. Mnushko Z.N., Dikhtareva N.M. (2008) *Menedzhment i marketing v farmacii. Ch. II. Marketing v farmacii* [Pharmacy management and marketing. Part II. Pharmacy Marketing]. Kharkov: NfaU. (in Ukrainian)
12. Nikishkin V.V., Tsvetkova A.B. (2001) Osobennosti kompleksa marketinga v roznichnoj trgovki [Features of the marketing mix in retail]. *Marketing in Russia and abroad*, no. 4. Available at: <https://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/09.shtml> (accessed 07.01.2020).
13. Pankrukhin A.P. (2002) Analiz instrumentov trejd-marketinga na rynke TNP [Analysis of Trade Marketing Tools in the TNP Market]. Proceedings of the *Sales Management: Increasing Efficiency Conference*. Moscow.

14. Boryslavs'ka N.O. (2013) Zastosuvannja systemy zbalansovanykh pokaznykiv v upravlinni torghovym marketynghom [Application of the system of balanced indicators in the management of trade marketing]. Proceedings of the *Advanced technologies of science and education*. XIV International Scientific Conference. Available at: <http://intkonf.org/borislavska-no-zastosuvannya-sistemi-zbalansovanih-pokaznykiv-v-upravlinni-torgovim-marketingom/> (accessed 14.01.2020).
15. Serzhuk A.V. (2009) Rozvytok trejd-marketynghu [Trade marketing in the system of enterprise]. Economics: Problems of Theory and Practice: Collection of Scientific Papers. Dnipropetrovsk: DNU, vol. 247, no. 6, pp. 1156–1162.
16. Trade marketing – is that what? Trade Marketing: Tools and Activities. Available at: <http://faqukr.ru/marketing/94427-trejd-marketing-ce-shho-take-trejd-marketing.html> (accessed 05.01.2020).
17. Zherdyaev N. (2008) Trejd-marketing, ili sozdanie stimulov dlja optovyh i roznichnyh trgovcev [Trade marketing, or the creation of incentives for wholesalers and retailers]. *New marketing*, no. 4, pp. 23–26.
18. Ilyasov F.N. (2000) Politicheskij marketing. Iskusstvo i nauka pobezhdat' na vyborah [Political marketing. The art and science of winning elections]. Moscow: IMA-press. (in Russian)
19. Karpenko Yu.M. (2010) Okremi aspekty torghovogho marketynghu [Surround the Aspects of Trade Marketing]. *Naukovy Visnik ChDIU*. no. 2(6). pp. 69–77.

УДК 332.143

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-40>

Сібрук В.Л.

доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

Нікітчук А.Б.

магістрант
Національного авіаційного університету

Sibruk Viktor

National Aviation University

Nikitchuk Hanna

National Aviation University

УПРАВЛІННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИМ АПАРАТОМ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ НА ЗАСАДАХ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

MANAGING THE METHODOLOGICAL APPARATUS OF THE TERRITORY MARKETING ON THE BASIS OF FORESIGHT TECHNOLOGY IN CONDITION OF GLOBALIZATION PROCESSES

Статтю присвячено питанням управління методологією маркетингу територій на засадах Форсайт-технологій. Проведено аналіз методології Форсайт, призначеної для побудови довготривалих сценаріїв розвитку соціально-економічних систем. Проаналізовано певні аспекти адаптації методології Форсайт для процесів управління територіями в сучасних умовах. Обґрунтовано доцільність застосування підходів і методів Форсайт у плануванні та організації процесів управління розвитком територій. Запропоновано алгоритм методів та інструментів формування Дорожньої карти території в рамках ромбу Форсайту.

Ключові слова: маркетинг, управління територіями, методологічний апарат, Форсайт, Дорожня карта.

Статья посвящена вопросам управления методологией маркетинга территорий на основе Форсайт-технологий. Проведен анализ методологии Форсайт, предназначенной для построения

долговременных сценариев развития социально-экономических систем. Проанализированы некоторые аспекты адаптации методологии Форсайт для процессов управления территориями в современных условиях. Обоснована целесообразность применения подходов и методов Форсайт к планированию и организации процессов управления развитием территорий. Предложен алгоритм методов и инструментов формирования Дорожной карты территории в рамках ромба Форсайта.

Ключевые слова: маркетинг, управление территориями, методологический аппарат, Форсайт, Дорожная карта.

The article is devoted to the issues of managing the marketing methodology of territories based on Foresight technologies. One of the important factors in promoting European integration in Ukraine is the decentralization of European integration processes, which envisages the development of Euro-regions, the establishment of local infrastructure, the involvement of territorial entities in various EU programs, the support of regional business. Optimization of territorial management within the processes of decentralization of power and implementation of European norms and rules of doing business should be facilitated by the development and implementation of marketing methodology. The paper analyzes the Foresight methodology designed to build long-term scenarios for the development of socio-economic systems. Foresight is characterized by the systematic and complex nature of research, the construction of scenarios, the distant horizon of forecasting, the search for modern methods of forecasting and management of socio-economic systems. Methodologically, Foresight projects can differ significantly depending on the goals, strategies, features of the territory. Choosing tools is a very important step in any project. Some aspects of adaptation of the Foresight methodology for territorial management processes in modern conditions are analyzed. The expediency of applying Foresight approaches and methods in planning and organization of territorial development management processes is substantiated. From the set of existing methods Foresight to build a "road map" was chosen areas of several relatively easy to implement tools and formed the logical sequence of their application. We suppose that the proposed algorithm, based on the Forsyth diamond, will optimize the processes of territorial development management.

Key words: marketing, territorial management, methodological apparatus, Foresight, roadmap.

Постановка проблеми. Євроінтеграційний вектор, вибраний Українською державою, передбачає сталий розвиток у політичному та економічному напрямках за рахунок упровадження стабільних механізмів розвитку демократії, залучення ресурсів із метою збільшення обсягу експорту, підвищення соціальних стандартів для населення.

Одним із важливих чинників сприяння євроінтеграції в Україні є децентралізація євроінтеграційних процесів, у рамках якої планується розвиток єврорегіонів, налагодження локальної інфраструктури, залучення територіальних суб'єктів до різноманітних програм ЄС, підтримка регіонального бізнесу.

Створення владних повноважень території в рамках децентралізаційних процесів підіймає питання управління існуючими територіальними ресурсами в умовах наростаючої конкуренції за залучення зовнішніх інвестицій. Оптимізації управління територіями в рамках процесів децентралізації влади й імплементації європейських норм і правил ведення бізнесу мають сприяти розроблення й упровадження методології маркетингу.

Одним з ефективних способів розроблення комплексних шляхів з управління соціально-економічними системами, до яких можна віднести сучасні території, є застосування технології Форсайт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим розробленням тематики розвитку

маркетингу територій займалися Дж. Джекобс, Ф. Котлер, Н. Морган, А. Прітчард, С. Райністо, І. Рейн, Д. Хайдер, Д.В. Візгалов, А.Г. Гранберг, Т.А. Калюжнова, І.В. Князева, О.С. Куликова, П.П. Макагонов, М.А. Окландер, О.П. Панкрухін, І.В. Разорвін, М.Е. Сейфулаєва, С.Ф. Смерічевський, О.І. Соскін, Д.П. Фролов.

У розвиток методології Форсайт зробили внесок Т. Куоза, М. Кинан, Р. Поппер, І. Майлз, В. Третяк, Л. Гохберг, А. Ридченко, М. Бойкова, М. Салазкин, С. Попов, В. Калінічев, Н. Шелюбська, Л. Гайнутдінова та ін.

Метою дослідження є пошук сучасних підходів до управління розвитком територій на засадах методології Форсайт в умовах євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси євроінтеграційних перетворень, до яких долучилася Українська держава, відбуваються в рамках Угоди про асоціацію Україна – ЄС від 21 березня 2014 р. відповідно до принципів політичної асоціації та економічної інтеграції [1]. Вибраний євроінтеграційний вектор розвитку має сприяти сталим позитивним перетворенням у цивільній, соціально-економічній, науково-технічній, культурній та інших сферах.

Згідно зі Стратегією Європейської інтеграції на 2018–2021 рр., Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 р. (№ 779-р), інтеграція повинна відбуватися у двох основних напрямках: у політичному та економічному.

Політична інтеграція має на меті розроблення й упровадження стабільних механізмів розвитку демократії та громадської безпеки [2]. Економічне спрямування передбачає пошук шляхів залучення фінансових і технологічних ресурсів із метою розширення ринків збуту вітчизняних товаровиробників, переважно на ринки Євро-союзу, і, як наслідок, поліпшення соціальних стандартів для населення.

Одним із пріоритетних напрямів прискорення та закріплення європейської інтеграції в Україні визначено впровадження євроінтеграційних процесів на місцях (децентралізація євроінтеграції). У рамках даного напрямку планується залучення в регіони України транспортної та прикордонної інфраструктури, розвиток єврорегіонів, залучення регіонів до освітньо-культурних програм ЄС та інших комунікаційних проєктів, підтримка малого та середнього бізнесу в регіонах.

Відповідно до розробленої стратегії (Дорожньої карти) у рамках забезпечення законодавчого процесу угоди про асоціацію, було запропоновано проєкт закону України «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)», який мав бути розглянутим Верховною Радою України VIII скликання [3]. Даний законопроект тимчасово відкликано, проте є всі сподівання очікувати на створення подібної законотворчої ініціативи, оскільки євроінтеграційне спрямування суспільства тісно пов'язане з необхідністю підтримки децентралізації з боку держави. Одними з ключових положень, які мають сприяти розвитку децентралізаційних процесів, є:

1. Наділення громад, які мають виступати окремими одиницями самоврядування, значними повноваженнями щодо фінансово-господарських функцій.

2. Існуючі адміністративні та територіальні одиниці (області і райони) плануються до збереження, проте в їхніх межах мають бути створені органи місцевого виконавчого самоврядування. Діяльність існуючих обласних і районних державних адміністрацій, які підпорядковуються органам центральної виконавчої влади, має бути зупинена.

3. Встановлення повноважень виконавчих органів місцевого самоврядування має здійснюватися відповідно до принципу субсидіарності, тобто «знизу – вгору», коли більшість проблем населення перш за все має вирішуватися на місцях, а за неможливості їх вирішення – переходити до компетенції вищих органів влади.

Отримання повноважень на місцях створює нові можливості регіональної децентралізації й висуває нові вимоги до ефективності використання наявних ресурсів і створення передумов

для отримання конкурентних переваг у залученні зовнішніх інвестицій. Оптимізації функцій управління територіальними одиницями на шляху децентралізації влади з одночасною імплементацією європейських норм і практик ведення бізнесу мають сприяти розроблення й упровадження сучасного методологічного апарату маркетингу в практику управління територіями України.

Управління територіями представляється пошуком рішень щодо ефективної організації співіснування і співробітництва всіх стейкхолдерів між собою з особливостями менеджменту виробничих та інфраструктурних об'єктів. Складність у проведенні менеджменту територій зумовлена необхідністю прийняття рішень в умовах впливу чинників оточуючого середовища, множинним характером зв'язків між суб'єктами й об'єктами управління, обмеженістю ресурсів на виконання керуючих функцій. Високий рівень невизначеності обтяжує управлінські процеси, вимагає застосування комплексних підходів у намаганні оптимізувати функціонування складників території.

Розробленню методологічного апарату управління територіями має передувати пошук інформації щодо суб'єктів, об'єктів, процесів і взаємозв'язків у досліджуваному середовищі. Оцінка внутрішнього середовища території ґрунтується на дослідженні рівня наявних та потенціальних ресурсів і виробничих можливостей, поточного стану інфраструктури та можливих шляхів її вдосконалення. Чинники, за якими можна оцінити стан та перспективи розвитку внутрішнього середовища, умовно можна поділити на декілька груп, а саме: географічне положення та природні ресурси, наявність і стан технологій та виробничих ресурсів, людські ресурси. Результатом проведення оцінки внутрішнього середовища має стати виділення стратегічних напрямів розвитку території [1].

Оцінка макросередовища території має спиратися на результати досліджень загальноосвітніх та регіональних взаємозв'язків території з оточуючим середовищем. Сучасні території знаходяться під впливом таких чинників, як політична та економічна ситуація у світі і країні, соціально-культурні особливості та екологічна ситуація в регіоні.

Інформація, яка необхідна для організації управління територією, нерідко є неповною або неактуальною для проведення надійних статистичних досліджень, тому повинна спиратися на вербальні оцінки учасників процесів, що відбуваються у певній системі. Суб'єктивізм суджень стейкхолдерів території здійснює негативний вплив на точність даних, які є основою для прийняття управлінських рішень. Підвищення довіри до інформації, отриманої за

вербальними оцінками, можливе за рахунок ретельності у відборі способів опитування і респондентів, послідовності та комплексності застосування методів збору й аналізу даних. Одним з ефективних способів дотримання комплексності під час проведення досліджень є застосування методики Форсайт.

Форсайт (від англ. foresight – передбачення) у загальному вигляді являє собою методологію побудови сценаріїв розвитку соціально-економічних систем на довготривалій період.

Уперше методологія Форсайт сформувалася на базі досліджень корпорації RAND у середині ХХ ст. Через недостатність статистичних даних для проведення кількісного аналізу фахівцями компанії було винайдено і запроваджено у практику метод експертних оцінок Дельфі. Більш широкого застосування технології Форсайту набули в двох останніх декадах минулого сторіччя в напрямі досліджень соціально-економічного розвитку суспільства та пошуку інноваційних підходів до організації державного управління і питань регіонального самоврядування в багатьох країнах світу [4; 5].

Існує багато підходів до визначення технології Форсайт, однак можна визначити спільні риси, такі як: систематичний та комплексний характер проведення досліджень, побудова сценаріїв розвитку подій, віддалений горизонт прогнозування, пошук сучасних методів прогнозування та управління соціально-економічними системами. Також слід зазначити, що комплексність сприйняття дослідниками і спеціалістами методології Форсайт базується на двох основних напрямках: аналітичному, який включає аналіз наявного стану системи, створення ймовірних прогнозів і сценаріїв розвитку подій, та організаційному, що має сприяти встановленню плідної співпраці між стейкхолдерами.

Відповідно до сформованих принципів Форсайту, для організації управління колаборацією між стейкхолдерами необхідно намагатися залучати якомога більше представників громадськості, створювати умови для багатосторонньої комунікації всіх учасників процесів, налагоджувати ефективну співпрацю в питаннях пошуку консенсусу між зацікавленими сторонами, координувати вимоги до сталого розвитку соціально-економічної системи із сучасними тенденціями у методології, а також забезпечувати системність у проведенні дослідницьких і управлінських процесів.

Стейкхолдерів території умовно можна сегментувати за ступенем залучення до організаційно-управлінських процесів. Так, до першої «ініціативної» групи включають організаторів і пропагандистів, зацікавлених безпосередньо в успішній реалізації запланованих заходів.

Другу групу – «основну» – становлять приватні юридичні особи, державні і громадські організації, громадськість, інші суб'єкти, які підпадають під вплив дії чинників, викликаних зміною оточуючого середовища. До третьої, «непрямой», групи відносяться суб'єкти, що, ймовірно, можуть бути задіяними в майбутніх процесах, проте вплив на них скоріше проявиться незначно або непрямим способом.

Тривалість прогнозування, або горизонт Форсайта, залежить від запланованих цілей та завдань проєкту та індивідуальних особливостей території. Узагалі залежно від тривалості прогнозування можна виділити декілька горизонтів Форсайта: короткостроковий – розрахований на період від двох до п'яти років; середньостроковий – тривалістю від п'яти до восьми років; довгостроковий – межі прогнозування встановлюються на період довший аніж вісім-дев'ять років.

Короткостроковий прогноз передбачає розроблення оперативних оцінок з упровадження заходів, передбачених Форсайтом. Ближній горизонт дає змогу з більшою ймовірністю спрогнозувати результати й очікувані ефекти, проте масштабні перетворення потребують більше часу на оцінку і реалізацію. Середньострокове прогнозування дає змогу орієнтуватися на терміни, що можуть представляти інвестиційну привабливість. Точність середньострокового прогнозування знижується, аналіз може включати певні наслідки від ефектів синергії, масштабу та впливу науково-технічного прогресу. Довгострокове прогнозування дає змогу охопити масштабні завдання, враховувати повторюваність, циклічність процесів. Точність оцінок довгострокового прогнозування значно знижується за віддалення горизонту на вісім і більше років, оскільки зростає ймовірність настання неочікуваних подій глобального політичного, економічного, техногенного або природного характеру.

Оптимальним для визначення горизонту Форсайту є пошук такого максимально віддаленого часового інтервалу, який би достатньо повно враховував глобальні тенденції у розвитку суспільства, досягнення науково-технічного прогресу з можливими перешкодами і наслідками для реалізації проєкту. Результатом довгострокового прогнозування має стати «Дорожня карта» – документ, в якому прописують стратегію розвитку території та конкретний поетапний план її реалізації. «Дорожня карта» виступає ключовим механізмом розвитку території, що узгоджує інтереси всіх зацікавлених сторін, дає змогу поєднати різноспрямовані процеси і сили в єдиному напрямі. Такий документ дає змогу координувати управлінські

функції на різних рівнях влади, є основою для прийняття рішень, обтяжених невизначеністю та конфліктним характером, становить базу для планування подальших досліджень, прогнозувань та соціально-економічних перетворень.

Методологічно Форсайт-проекти можуть суттєво відрізнитися між собою залежно від цілей, стратегій, особливостей території. Вибір інструментарію – дуже важливий етап будь-якого проекту. Форсайт-проекування включає широкий вибір різноманітних методів, які умовно можна поділити на чотири основні групи: якісні, кількісні, напівкількісні та ін.

У роботі «Як вибирають Форсайт-методи» Р. Поппер [6] запропонував класифікувати множину методів графічно у вигляді ромбу, розташувавши їх за ступенем залученості стейкхолдерів та інших суб'єктів до проекту або з іншого боку, експертним характером інструментів та співвідношенням рівня креативності або доказовості (рис. 1).

Якісні методи становлять найчисельнішу групу і включають: мозковий шторм, панелі опитування громадян, моніторинг оточуючого середовища, написання сценаріїв, експертні панелі, воркшопи з прогнозування майбутніх подій, ігри, інтерв'ю, анкетування й опитування, аналіз літературних джерел, морфологічний

аналіз, побудова сценаріїв і дерева рішень, SWOT-аналіз.

Кількісні методи переважно ґрунтуються на статистичному аналізі із застосуванням соціально-економічних показників. У Форсайті, як правило, використовують бібліометрію, моделювання, симуляцію та екстраполяцію трендів.

Напівкількісні методи застосовують математичний апарат для кількісної обробки даних, отриманих експертним шляхом, це: аналіз структур і перехресних зв'язків, аналіз Дельфі, аналіз ключових технологій, багатокритеріальний аналіз, кількісний аналіз оцінок стейкхолдерів та прогнозування розвитку технологій, прогнозування складників процесів дорожньої карти.

Найбільш уживаними у практиці Форсайту з представлених методів є якісні: аналіз літератури, панелі експертів, написання сценаріїв, воркшопи з прогнозування майбутніх подій, мозкові штурми, інтерв'ю, опитування та SWOT-аналіз. Із кількісних методів найчастіше використовують методіку екстраполяції трендів, найбільш поширеними напівкількісними методами є метод Дельфі та аналіз ключових технологій. Інші методи разом використовують не частіше ніж проведення інтерв'ю, або метод Дельфі.

Результати дослідження Р. Поппера [6] свідчать, що найбільший вплив на методологію

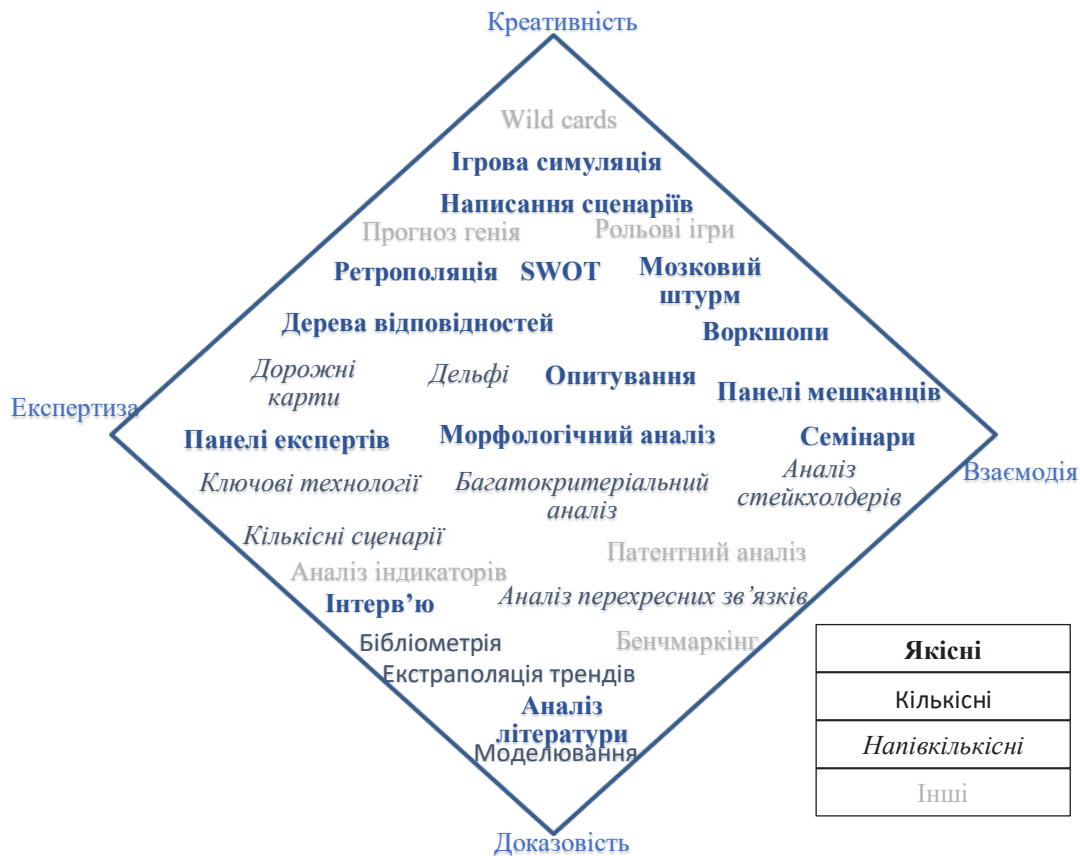


Рис. 1. Ромб методів Форсайту

Форсайт здійснює поєднання сутності самого проекту з формуванням індивідуального комплексу методів для його реалізації. Як правило, перевага надається методам якісного аналізу, проте метод Дельфі та мозковий шторм є також часто затребуваними. Значний вплив справляють розмір території, характерні особливості її управління, наявність необхідних ресурсів для проведення прогнозування, часовий горизонт проекту, очікування ймовірних відхилень і помилок у процесі збору й обробки інформації, отриманої в результаті проведення експертних методів. Загалом для побудови «Дорожньої карти» достатнім і дієвим можна вважати застосування таких методів, як: аналіз літератури, екстраполяція трендів, аналіз ключових технологій, проведення воркшопів із прогнозування майбутніх подій, експертні опитування, методика побудови сценаріїв.

Не вдаючись до детального аналізу широкого спектру різноманітних методів Форсайту, спробуємо виділити найбільш актуальні для сучасних реалій управління регіональними

проектами в Україні. Для цього наведемо спробу реорганізувати ромб Форсайту Р. Поппера з урахуванням чинників впливу на вибір методів для формування комплексу побудови «Дорожньої карти» (рис. 2).

Проаналізуємо складники запропонованого комплексу методів для побудови «Дорожньої карти», для чого введемо в методологію окремий елемент – модель оцінки територіальної привабливості REGION [7]. Параметри моделі оцінки територіальної привабливості REGION представимо у табл. 1.

Наявність ресурсів території, а саме природних, географічних, технологічних і соціальних, є одним із ключових критеріїв оцінки привабливості території. Оцінка витрат на проведення певної діяльності складається з вартості придбання активів, а також вартості ресурсів і необхідних дозволів. Особливості управління територією включають аспекти організації необхідного співробітництва між стейкхолдерами. Стан інфраструктури території оцінюють за критеріями: ділової активності,

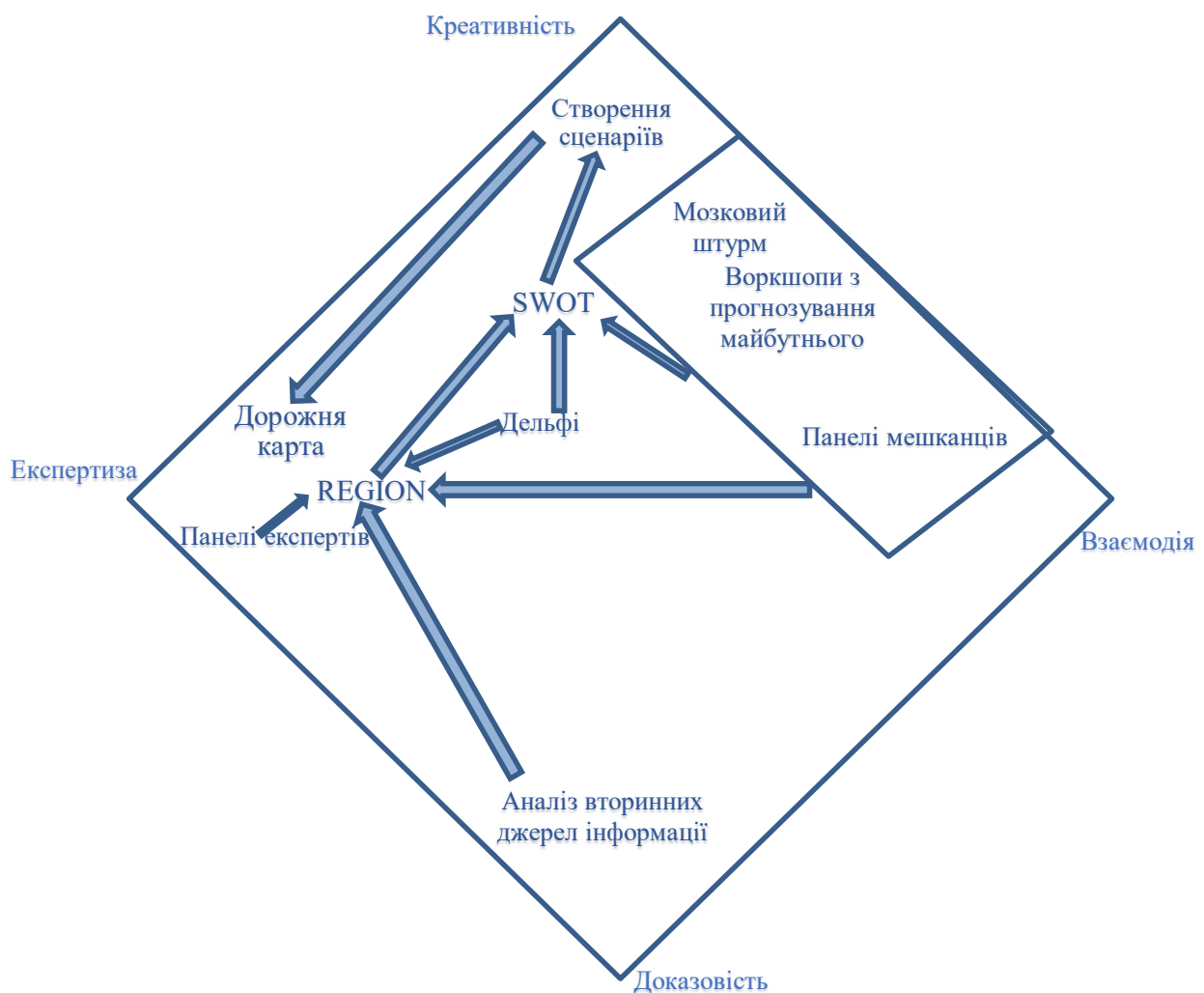


Рис. 2. Візуалізація процесу формування «Дорожньої карти» за допомогою ромбу Форсайту

Таблиця 1

Параметри моделі оцінки територіальної привабливості REGION

Параметри	Визначення
<i>R</i> (Resources)	Наявність ресурсів на території, необхідних для ведення діяльності
<i>E</i> (Expenses)	Оцінка витрат на ведення діяльності на території
<i>G</i> (Governance)	Особливості управління територією
<i>I</i> (Infrastructure)	Стан інфраструктури території
<i>O</i> (Ownership advantages)	Наявність переваг власності перед іншими суб'єктами території
<i>N</i> (Nature)	Оцінка стану екологічної ситуації території

стану соціально-господарської, транспортної інфраструктури, інформаційного складника. Наявність переваг власності пояснюється спонукальними мотивами транснаціональних корпорацій до прямого інвестування за рахунок більш слабких позицій локальних конкурентів. Оцінка стану екології включає кліматичні особливості, законодавчі норми захисту довкілля.

Джерела даних для моделі REGION складаються з вторинної та первинної інформації. Аналіз джерел вторинної інформації є основою для проведення більшості маркетингових досліджень і характеризується швидкістю та відносною дешевизною. Вторинна інформація може складатися зі статистичної звітності, що надається органами державної та місцевих влад, а також локальними стейкхолдерами, аналітичної інформації, отриманої з наукових та інших джерел.

Первинна інформація має базуватися на результатах якісних досліджень, серед яких слід виділити низку експертних методів: проведення мозкових штурмів, фокус-груп, воркшопів із прогнозування майбутніх подій зі стейкхолдерами, організація панельних досліджень мешканців і експертів. Немає сенсу описувати загальну сутність більшості представлених методів, оскільки вони не є новими і детально описані в багатьох джерелах, можна лише зупинитися на деяких аспектах.

Проведення панельних досліджень, які вважаються базовими для більшості Форсайт-проектів, дає змогу охопити протилежні грані ромбу – від експертної оцінки до максимально можливого залучення мешканців території до участі у дослідженні. Організація воркшопів із прогнозування майбутніх подій зі стейкхолдерами, або розроблення майбутнього (Futures Workshops), являє собою креативно-колективний бік ромбу і передбачає співпрацю зацікавлених осіб над створенням представлення про бажане майбутнє і способів його досягнення. Метод Дельфі є одним із ключових інструментів Форсайту, він характеризується високим рівнем залученості стейк-

холдерів, зворотнім зв'язком з експертами, множинними ітераціями.

Дані, отримані в результаті проведених експертних, і моделі REGION можуть стати основою для проведення SWOT-аналізу, який дає змогу визначитися із сильними і слабкими сторонами території та можливостями розвитку і ймовірними загрозами. Своєю чергою, SWOT-аналіз може бути використаним як підґрунтя для розроблення сценаріїв. Методика розроблення сценаріїв є креативним інструментом, що базується на аналізі альтернативних можливостей з урахуванням усієї множини ймовірних результатів. У контексті представленої послідовності проведення заходів креативність моделювання підкріплюється інформацією, отриманою з багатьох первинних та вторинних джерел, підвищуючи, таким чином, адекватність майбутніх сценаріїв. На основі побудованих сценаріїв можна розробляти «Дорожню карту» – довгостроковий план управління розвитком території.

Висновки з проведеного дослідження. Євроінтеграційні перетворення, які достатньо активно відбуваються в українському суспільстві, сприяють процесам децентралізації регіонів. Самоврядування має на меті автономність у вирішенні питань розвитку територій. Розроблення сучасного методологічного апарату управління територіями має сприяти оптимізації процесів управління розвитком регіонів.

Одним із дієвих підходів до побудови майбутніх сценаріїв розвитку соціально-економічних систем, якими є сучасні території, є методологія Форсайт, перевагами якого є поєднання стратегічного бачення з універсальним характером, гнучкість у виборі конкретних методів дослідження.

Із множини існуючих методів Форсайту для побудови «Дорожньої карти» розвитку території нами було вибрано декілька відносно простих у реалізації інструментів і сформовано логічну послідовність їх застосування. Уважаємо, що запропонований алгоритм, побудований на основі ромбу Форсайту, дасть змогу оптимізувати процеси управління розвитком територій.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 21 березня 2014 р. URL : https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 29.10.2019).
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018–2021 роки» від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250383204> (дата звернення: 30.10.2019).
3. Проект закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) від 1.07.2015 № 2217а. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55812 (дата звернення: 30.10.2019).
4. Cuosa T. Practicing strategic foresight in government. The cases of Finland, Singapore and European Union. Singapore : S.Rajaratnam Studies, 2011. 116 p.
5. Habegger B. Strategic foresight in public policy: reviewing the experiences of the UK, Singapore and the Netherlands. *Futures*. 2010. № 42. P. 49–58.
6. Popper R. How are foresight methods selected? *Foresight*. 2008. Vol. 10 Iss. 6. P. 62–89.
7. Смерічевський С.Ф., Сібрук В.Л. Стратегічні аспекти маркетингу територій в умовах децентралізації управління України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26. Ч. 2. С. 55–59.

References:

1. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony vid 21 bereznia 2014 r. URL: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 29.10.2019).
2. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Stratehii komunikatsii u sferi yevropeiskoi intehratsii na 2018- 2021 roky» vid 16 bereznia 2017 r. № 168-r. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250383204> (accessed 30.10.2019).
3. Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do Konstytutsii Ukrainy (shchodo detsentralizatsii vlady) vid 1.07.2015 r. № 2217a. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55812 (accessed 30.10.2019).
4. Cuosa, T. Practicing strategic foresight in government. The cases of Finland, Singapore and European Union / Tuomo Cuosa. – Singapore: S.Rajaratnam Studies, 2011. – 116 p.
5. Habegger, B. Strategic foresight in public policy: reviewing the experiences of the UK, Singapore and the Netherlands / Beat Habegger // *Futures*. – 2010. – № 42. – P. 49–58.
6. Rafael Popper, (2008), "How are foresight methods selected?", *Foresight*, Vol. 10. Iss. 6. pp. 62–89.
7. Smerichevskiy S.F., Sibruk V.L. Stratehichni aspekty marketynhu terytorii v umovakh detsentralizatsii upravlinnia Ukrainy / Prychornomorski ekonomichni studii. – Odesa: Prychornomorskyi naukovodoslidnyi instytut ekonomiky ta innovatsii, 2018. – Vyp. 26. – Ch. 2. – S. 55–59.

Чуніхіна Т.С.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Київського національного торговельно-економічного університету

Chunikhina Tetiana

Kyiv National University of Trade and Economics

**КОНКУРЕНТНЕ МАРКЕТИНГОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ
У ДИНАМІЦІ ЗА 2017–2019 РОКИ****COMPETITIVE MARKETING ENVIRONMENT
IN THE DYNAMICS FOR 2017–2019**

У сучасних умовах на ринку маркетингових досліджень спостерігається зростання частки соціологічних компаній. Проаналізовано, що значний вплив на ситуацію в ринковому просторі здійснюють кризові явища, наслідки яких відчувають компанії практично всіх сфер діяльності. Виявлено, що в першу десятку маркетингових агенцій, які функціонують на ринку України, у 2019 р. увійшли «ГФК – Юкрейн», «ACNielsen Україна», ТОВ «Проксіма Рісерч», TNS Ukraine, «Іпсос Україна». Суттєву частку ринку займають компанії IPSOS, «Millward Brown AKMI – Маркетинг Україна», які мають подібну спеціалізацію на дослідженнях, що стосуються брендів, їх сили, розвитку та ін. Проаналізовано, що впродовж 2017–2019 рр. спостерігаємо незначне зростання вітчизняного ринку маркетингових досліджень. Обґрунтовано, що загальний обсяг маркетингових досліджень варто проаналізувати у ракурсі спеціалізації їх основних замовників.

Ключові слова: маркетинг, маркетингове середовище, конкуренція, конкурентні переваги, конкурентне середовище.

В современных условиях на рынке маркетинговых исследований наблюдается рост доли социологических компаний. Проанализировано, что значительное влияние на ситуацию в рыночном пространстве осуществляют кризисные явления, последствия которых испытывают компании практически всех сфер деятельности. Выведено, что в первую десятку маркетинговых агентств, которые работают на рынке Украины, в 2019 г. вошли «ГФК – Юкрейн», «ACNielsen Украина», ООО «Проксима Рисерч», TNS Ukraine, «Ипсос Украина». Существенную долю рынка занимают компании IPSOS, «Millward Brown AKMI – Маркетинг Украина», которые имеют подобную специализацию в исследованиях, касающихся брендов, их силы, развития и др. Проанализировано, что на протяжении 2017–2019 гг. наблюдаем незначительный рост отечественного рынка маркетинговых исследований. Обосновано, что общий объем маркетинговых исследований следует проанализировать в ракурсе специализации их основных заказчиков.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая среда, конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентная среда.

In modern conditions in the market for market research, there is an increase in the share of sociological companies that, without changing their specialization, are trying to pay more attention to marketing research. It has been revealed that the current stage of economic development is characterized by increased competitiveness of markets, fast growth rates of changes in the external environment, informatization of society, and globalization factors. It is analyzed that a significant influence on the situation in the market space is carried out by crisis phenomena, the consequences of which are experienced by companies in almost all areas of activity. It was revealed that the top ten marketing agencies that operate on the Ukrainian market in 2019 included GFK - Ukraine, ACNielsen of Ukraine, Proxima Research LLC, TNS Ukraine, Ipsos Ukraine. A significant market share is occupied by IPSOS LLC, Millward Brown AKMI – Marketing of Ukraine companies, which have a similar specialization in research on brands, their strength, development, etc. It is analyzed that during 2017–2019. We observe a slight increase in the domestic market for marketing research. However, the trend in dollar equivalents, which in some way takes into account the inflation factor, still shows a fall in the market. It is proved that the Ukrainian market for marketing research is very dynamic. There have been many changes over the past five years. Most of them relate to research methods: the popularity of some has sharply increased, others have declined somewhat, while the variable part of research solutions has grown, and more creativity has appeared in

planning research. It was revealed that the main change was the desire of companies to better understand their consumers, complementing the classical research methods with other, more innovative ones. In general, the number of companies that use professional marketing research as a tool for strategic and tactical planning, as well as for making effective management decisions, has grown. It is proved that the total volume of marketing research should be analyzed in terms of specialization of their main customers.

Key words: marketing, marketing environment, competition, competitive advantages, competitive environment.

Постановка проблеми. Для забезпечення конкурентного маркетингового середовища підприємствам необхідно володіти новою інформацією, для чого вони застосовують маркетингові дослідження. Маркетинг є необхідним складником вивчення та аналізу ринку. На основі маркетингових досліджень підприємства мають змогу оцінити ринок збуту, мають можливість представляти свої товари і послуги в умовах конкуренції, розробляти інноваційні продукти, розширювати можливості підприємства з виготовлення товарів та послуг. Під час трансформування сучасних уявлень про природу маркетингу тема дослідження сучасних тенденцій конкурентного маркетинг-середовища у динаміці за 2017–2019 рр. є актуальною та потребує проведення аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти дослідження особливостей конкурентного маркетинг-середовища у динаміці за 2017–2019 рр. висвітлено в працях таких учених, як І.В. Бойчук, О.І. Комаріст, І.А. Педько, О.Ю. Радченко, І.В. Тюха, В.Т. Шатун та ін. Вивчення праць указаних науковців дає змогу ґрунтовно підійти до дослідження сучасних тенденцій конкурентного маркетинг-середовища у динаміці за 2017–2019 рр.

У розробках і наукових працях учених, які досліджувалися під час написання даної наукової статті, не розглядається ціннісно-орієнтований підхід до здійснення маркетингового дослідження ринку, а ціннісно-орієнтоване маркетингове дослідження ринку комплексно і системно не проводилося.

Метою дослідження є обґрунтування особливостей конкурентного маркетинг-середовища у динаміці за 2017–2019 рр. Методична основа наукової статті базується на сучасних теоріях дослідження тенденцій конкурентного маркетинг-середовища у динаміці за 2017–2019 рр., які

враховують об'єктивність змін, що відбуваються під впливом розвитку динамічного внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингові дослідження – це система дій у загальному інформаційному просторі маркетингу, основним призначенням якої є зв'язок споживача з виробником і продавцем через інформацію, що використовується для: виявлення і визначення сприятливих можливостей і проблем; планування, вдосконалення й оцінки заходів маркетингу; здійснення моніторингу маркетингової діяльності; розуміння шляхів підвищення ефективності специфічних заходів маркетингу; реалізації маркетингу як єдиного процесу.

Маркетингові дослідження відіграють найважливішу роль в отриманні необхідної інформації про ринок, товар, споживачів, ціни, конкурентів, ефективність маркетингової діяльності в компанії та ін. Усі ці аспекти слід враховувати під час прийняття рішень для успішної діяльності організації.

Український ринок маркетингових досліджень дуже динамічний. Експертну оцінку Української асоціації маркетингу (УАМ) щодо обсягу ринку маркетингових досліджень у 2017–2019 рр. представлено в табл. 1.

Упродовж 2017–2019 рр. спостерігаємо незначне зростання вітчизняного ринку маркетингових досліджень у гривнях (+10,19%). Однак тенденція в доларовому еквіваленті, яка певним чином ураховує чинник інфляції, все ще показує падіння ринку.

Упродовж 2019 р. до трійки лідерів на вітчизняному ринку маркетингових досліджень входять компанії ACNielsen Ukraine, ГФК «Юкрейн» та об'єднання компаній «Проксіма Рісерч» та «Медикал Дата Менеджмент». Сумарна частка ринку – 60%. Усі три компанії показують

Таблиця 1

Експертна оцінка УАМ обсягу ринку маркетингових досліджень у 2017-2019 рр.

Рік	Обсяг ринку		Прогнозоване значення зростання у дол. США, %	Зростання/падіння, дол. США, % (за даними компаній)
	Млн дол. США (згідно з курсом відповідного року)	млн грн		
2017	42,44	509,29	25	-30,20
2018	35,90	767,00	51	+12,79
2019	32,33	845,14	-	+10,19

Джерело: [16]

зростання своїх оборотів у гривнях. Середнє зростання оборотів у гривнях становить 30%. Середнє зростання в доларах – 6,9%. Група компаній «Українська Маркетингова Група» (UMG) та компанія TNS Ukraine традиційно входять до п'ятірки лідерів ринку. Сумарна частка ринку – 14,5%. У 2019 р. вони обидві показали стійкі та значні темпи росту. Гривневе зростання становило 40,9%, у доларах – 15,9%. Таким чином, обидві компанії показали зростання більше, ніж у середньому по ринку [16]. До середніх компаній ми віднесли компанії, оборот яких становить не менше 10 млн. грн, однак вони не входять до п'ятірки лідерів. Загальна кількість – вісім компаній, частка ринку – 22%. До таких компаній належать IPSOS, KMIC, «Міллард Браун АРМІ-Маркетинг Україна», «МАСМІ Україна», InMind, Advanter Group, New Imidz Group, Research&Branding Group (R&B). У 2019 р. вони показали приріст 15% у гривнях і 17% у доларах [16].

Український ринок маркетингових досліджень дуже динамічний. За останні п'ять років сталося багато змін. Більшість із них стосується методів досліджень: популярність одних різко зросла, інших – дещо знизилася, при цьому виросла варіативна частина дослідницьких рішень, з'явилося більше творчості в плануванні досліджень. Основною зміною стало бажання компаній краще зрозуміти свого споживача, доповнюючи класичні методи досліджень іншими, більш інноваційними. У цілому зросла кількість компаній, які використовують професійні маркетингові дослідження як інструмент стратегічного і тактичного планування, а також для прийняття ефективних управлінських рішень.

У структурі ринку маркетингових досліджень України нині не спостерігається тенденції тяжіння до тієї чи іншої категорії замовників. Оцінку структури ринку маркетингових досліджень за категоріями замовників в Україні у 2017–2019 рр. представлено на рис. 1.

Так, за даними Української асоціації, вагомий внесок у загальний портфель замовлень роблять великі транснаціональні корпорації (близько 50%). Аналізуючи темпи розвитку даного ринку на ринку конкурентного маркетинг-середовища у структурі його основних гравців, зауважимо, що лідери ринку (компанія «ГФК Юкрейн» та компанія ACNielsen) показали зменшення своїх оборотів без урахування чинника інфляції в межах 20–30%. Задеклароване зменшення оборотів компанії ACNielsen свідчить про скорочення бюджетів у галузі FMCG навіть на традиційні дослідження, такі як купівля даних роздрібного аудиту.

До першої десятки маркетингових агенцій, які функціонують на ринку України, у 2019 р. увійшли «ГФК – Юкрейн», «ACNielsen Україна», ТОВ «Проксіма Рісерч», TNS Ukraine, UMG, ПП «ЦМФІ «Медикал Дата Менеджмент», «Іпсос Україна», «Millward Brown АРМІ – Маркетинг Україна», InMind, Advanter Group. Обороти компаній першої десятки сумарно впали до 40%. Поріг входження в першу десятку також знизився до 1 млн. дол., тоді як уже декілька років він коливався навколо позначки 1,5 млн. дол. [16]. Рейтинг маркетингових дослідницьких агенцій за оборотом на 2019 р. представлено на рис. 2.

На загальному тлі падіння непогані результати компаній, які отримують замовлення від фармацевтичного ринку. Сумарна частка ринку

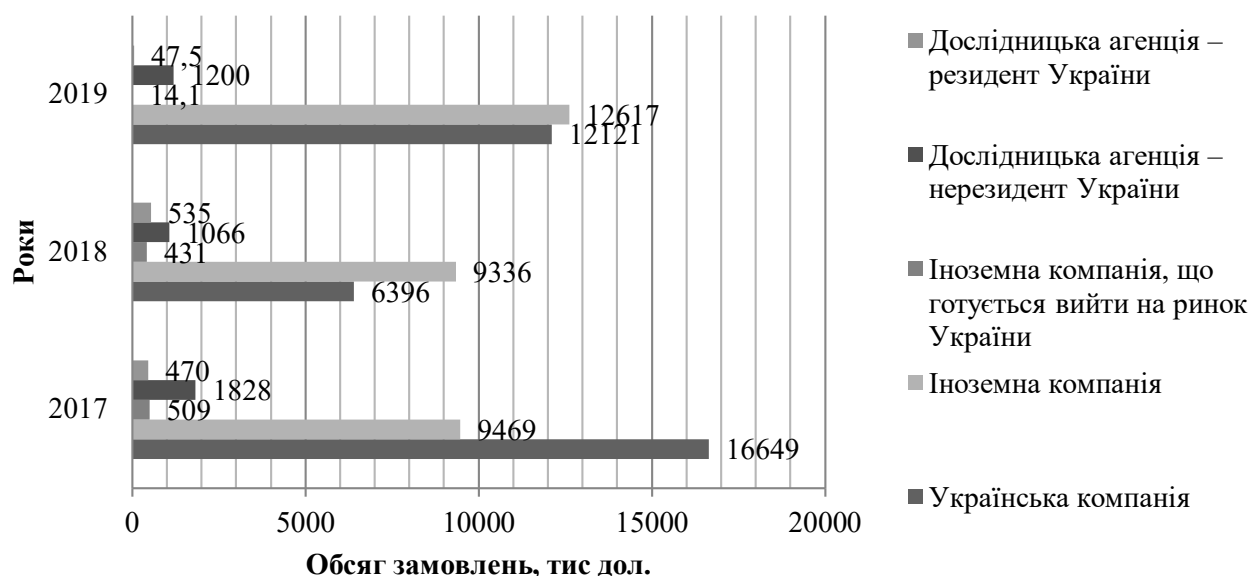


Рис. 1. Структура ринку маркетингових досліджень за категоріями замовників в Україні впродовж 2017–2019 рр. (тис. дол.)

Джерело: побудовано на основі [16]

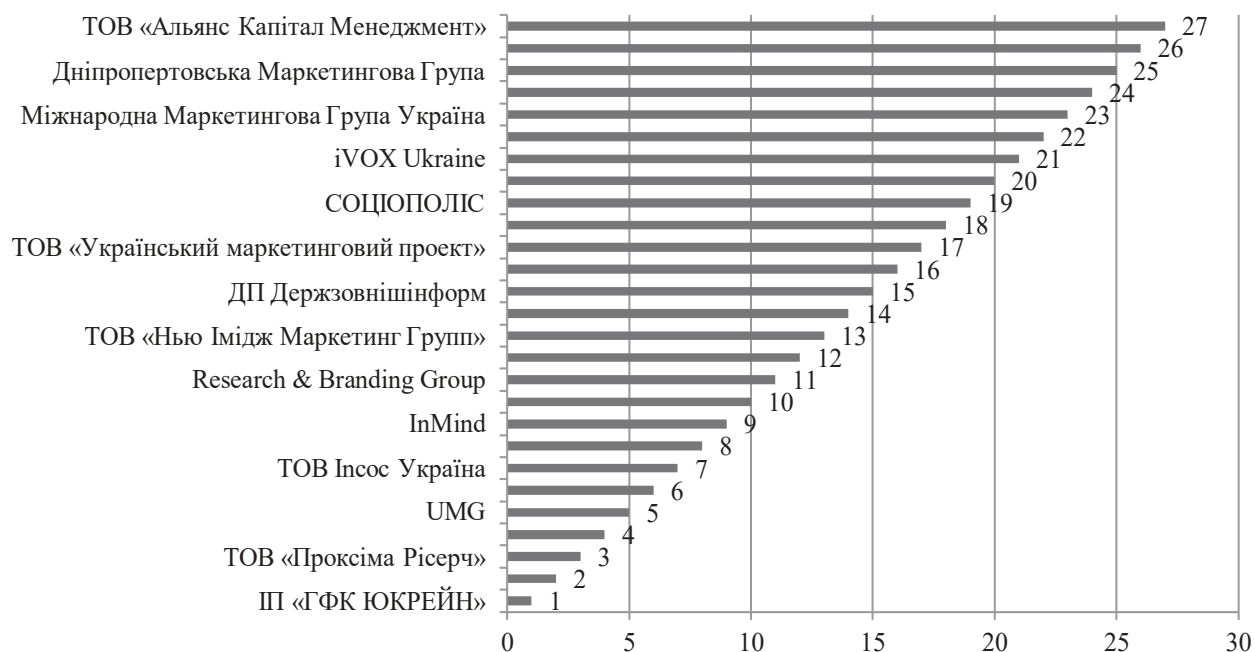


Рис. 2. Рейтинг маркетингових дослідницьких агенцій

Джерело: побудовано на основі [16]

цих компаній становить 17,47% (TOB «Проксіма Рісерч» – 11,07% та ПП «ЦМФІ «Медикал Дата Менеджмент» – 6,4%). Наведені компанії мають чітку галузеву спеціалізацію і постійно входять до ТОП-10 ринку маркетингових досліджень протягом майже 10 років. Суттєву частку ринку займають компанії IPSOS, «Millward Brown АКМІ – Маркетинг Україна», які мають подібну спеціалізацію на дослідженнях, що стосуються брендів, їх сили, розвитку тощо. Разом вони займають майже 11,8% ринку, відповідно TOB IPSOS – 6,3%, а «Millward Brown АКМІ – Маркетинг Україна» – 5,5% загального обсягу ринку маркетингових досліджень в Україні [16].

Важливим показником тенденцій розвитку ринку маркетингових досліджень є кількісна та якісна структура замовлень. Слід зауважити, що раніше питома вага замовлень припадала на частку іноземних компаній. Така тенденція зберігається й сьогодні, проте вітчизняні компанії активізуються у цій сфері та майже порівну формують ринок маркетингових досліджень. За даними опитувань УАМ, маркетингові агенції отримали 4149 замовлень на дослідження у 2019 р. (рис. 3). Дані стосовно кількості замовлень свідчать про те, що українські компанії тут значно переважають чисельно, проте в грошовому вимірі обсяги замовлень значно менші.

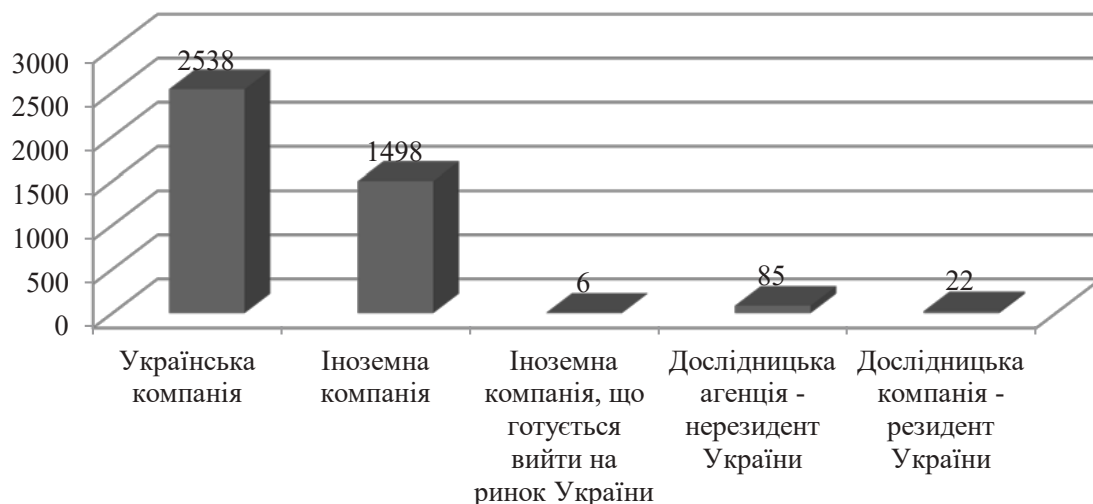


Рис. 3. Структура замовлень на маркетингові дослідження у 2019 р.

Джерело: побудовано на основі [16]

Загальний обсяг маркетингових досліджень варто проаналізувати у ракурсі спеціалізації їх основних замовників. Умовно сферу маркетингових досліджень поділяють на B2B (business to business) та B2C (business to customers). B2C стабільно залишається основним замовником маркетингових досліджень. На цьому ринку традиційно велику роль відіграють компанії харчової промисловості, виробники пива та слабоалкогольних напоїв, парфумерна промисловість [16].

Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням конкурентності ринків, швидкими темпами зростання змін у зовнішньому середовищі, інформатизацією суспільства та чинниками глобалізації. Значний вплив на ситуацію в ринковому просторі здійснюють кризові явища, наслідки яких відчувають компанії практично всіх сфер діяльності. За дослідженнями PR-директора УАМ [16], виділяють такі мотиви вибору маркетингової агенції реальними та потенційними клієнтами (рис. 4).

Таким чином, найбільшу питому вагу під час вибору маркетингових агенцій підприємствами займає досвід проведення досліджень у певній галузі. Також для реальних клієнтів важ-

ливим аспектом стає набутий досвід співпраці з маркетинговою агенцією, який проявляється у набутому іміджу, спеціалізації та ціні послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сьогодні на ринку маркетингових досліджень спостерігається зростання частки соціологічних компаній, які, не змінюючи спеціалізації, намагаються приділити більше уваги маркетинговим дослідженням. Водночас компанії, які позиціонували себе лише як компанії для досліджень B2B, розширюють свою діяльність шляхом створення call-центрів та проведення масштабних опитувань на соціологічну тематику. Відбувається диверсифікація ринку досліджень за збереження компаніями своєї спеціалізації та специфіки. На цьому тлі спостерігається стійка тенденція до активізації діяльності у сфері маркетингових досліджень підприємствами малого та середнього бізнесу, які переважно користуються послугами синдикативних агенцій, які проводять панельні дослідження на постійній основі. Такий попит характеризується відносно низькою ціною цих досліджень, проте спостерігається чітка тенденція до розширення кола послуг й у сфері індивідуальних замовлень.

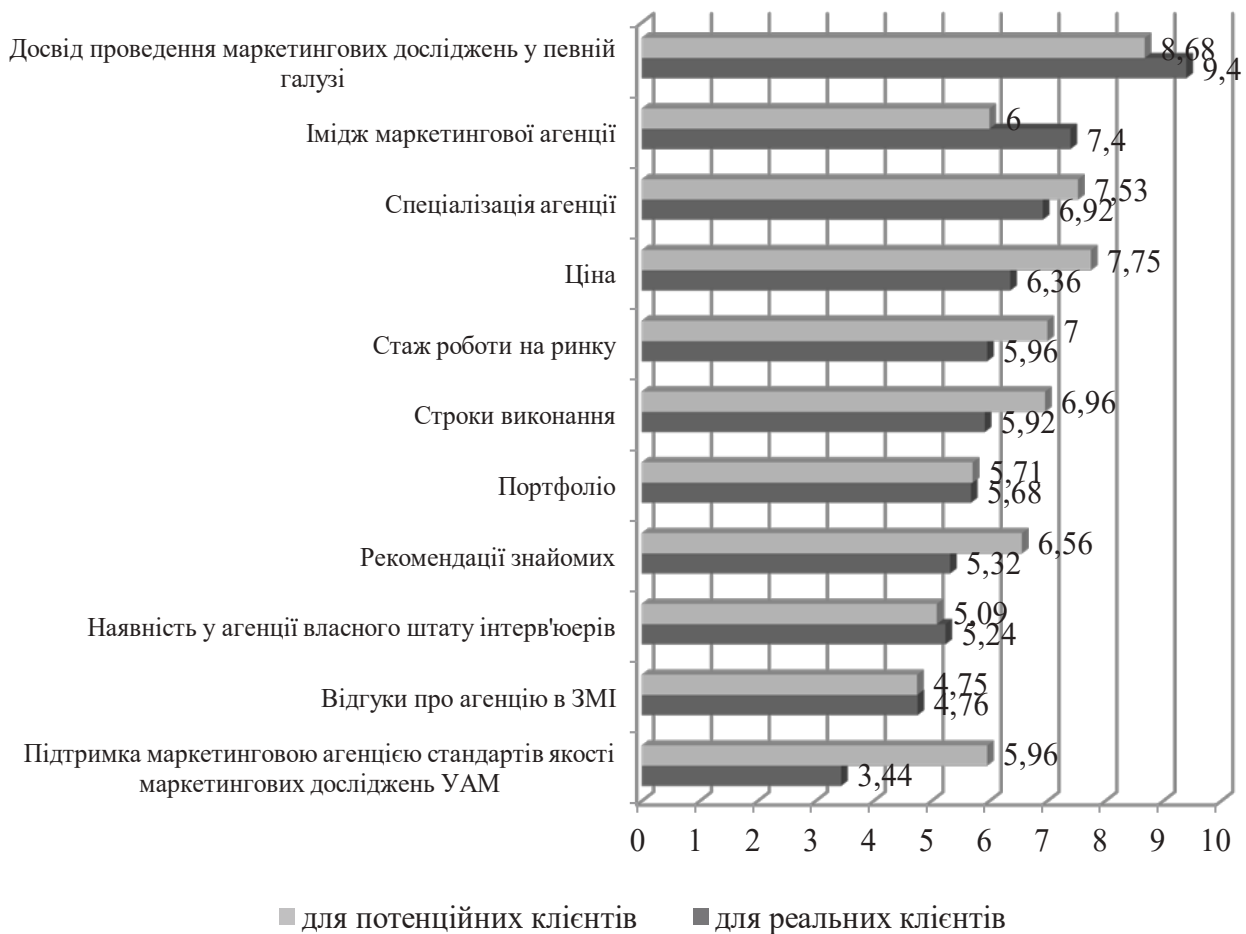


Рис. 4. Мотиви вибору маркетингової агенції

Джерело: побудовано на основі [16]

Список использованных источников:

1. Бойчук І.В. Система маркетингу підприємства в умовах Інтернет-ринку. *Управління розвитком*. 2015. № 4(182). С. 42–47.
2. Бойчук І.В. Планування й організація маркетингової діяльності підприємства в Інтернеті. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2015. Вип. 19. С. 23–28.
3. Бойчук І.В. Стратегічна орієнтація маркетингової діяльності підприємств у Інтернеті. *Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Proceedings of the International Scientific Conference*. January 29, 2016. Klaipeda University, Lithuania. Klaipeda : Baltija Publishing, 2016. P. 181–184.
4. Комаріст О.І. Низьковитратні інструменти маркетингу підприємств малого бізнесу. *Матеріали науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії*, м. Полтава, 13–14 травня 2014 р. Полтава : ПДАА, 2014. С. 31–34.
5. Комаріст О.І. Сутнісна еволюція внутрішнього маркетингу та його сучасне розуміння. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2014. Вип. 2(9). С. 62–72.
6. Комаріст О.І. Трансформація підходів до визначення суті внутрішнього маркетингу. *Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетингове забезпечення продуктового ринку»*, м. Полтава, 19–20 травня 2015 р. Полтава : ПДАА, 2015. С. 8–11.
7. Красиля Д. Модель маркетингового дослідження конкурентного середовища. *Траектория науки*. 2015. № 4. С. 213–223. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/model-marketingovogo-doslidzhennya-konkurentnogo-seredovischa/viewer>.
8. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2016 рік: експертна оцінка. *Маркетинг в Україні*. 2017. № 2. С. 4–22.
9. Карпенко Н.В., Яловега Н.І., Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. *Збірник наукових праць за матеріалами II Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Полтава, 21–22 квітня 2016 р. Полтава : ПУЕТ, 2016. 125 с.
10. Педько І.А. Особливості механізму маркетингової інформаційної системи підприємств-виробників будівельних матеріалів. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21. № 2. С. 174–179.
11. Радченко О.Ю. Словник-тезаурус термінології маркетингу: поняття «ринок». *Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Філологічні науки*. 2016. С. 65.
12. Тюха І.В. Особливості управління маркетингом на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=4725> (дата звернення: 23.01.2020).
13. Шатун В.Т. Маркетинг в публічному управлінні: сутність, специфіка, класифікація. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Державне управління»*. 2016. Т. 267. Вип. 255. С. 181–187.
14. Штирхун Х. Теоретичні засади маркетингового підходу до збутової діяльності підприємств. *Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2015. Вип. 31. С. 324–334.
15. SIM monitoring. URL : <https://simmonitoring.com> (дата звернення: 23.01.2020).
16. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу. URL : <http://uam.in.ua> (дата звернення: 23.01.2020).

References:

1. Boychuk I.V. (2015) Sistema marketingu pidpriemstva v umovah Internet-rinku.[Enterprise marketing system in the conditions of Internet market]. *Upravlinnya rozvitkom: zbirnik naukovih prats. Harkiv : HNEU Im. S. Kuznetsya*, vol. 182, no. 4, pp. 42–47.
2. Boychuk I.V. (2015) Planuvannya y organizatsiya marketingovoyi diyalnosti pidpriemstva v interneti. [Planning and organization of enterprise marketing activities on the Internet.]. *Torgivlya, komertsiya, pidpriemnitstvo: zbirnik nauk. Prats. Red. Kol.: V.V. Apopiyy, P.O. Kutsik ta in. L. : Vid-vo LKA*. vol. 19. pp. 23–28.
3. Boychuk I.V. (2016) *Strategichna orientatsiya marketingovoyi diyalnosti pidpriemstv u Interneti*. [Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization]: Proseedings of the International Scientifics Sonferense January 29, Klaipeda University, Lithuania. Klaipeda: Baltija Publishing. 338 p. pp. 181–184.
4. Komarist O.I. (2014) Nizkovitratni Instrumenti marketingu pidpriemstv malogo biznesu. [Low Cost Marketing Tools for Small Businesses], *Materiali naukovopraktichnoyi konferentsiyi profesorskovikladatskogo skladu poltavskoyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi (m. Poltava, 13-14 travnya, 2014 roku)*. Poltava : PDAA. pp. 31–34.
5. Komarist O.I. (2014) Sutnisna evolyutsiya vnutrishnogo marketingu ta yogo suchasne rozuminnya. [Low Cost Marketing Tools for Small Businesses], *Naukovi pratsi poltavskoyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi. (m. Poltava, 2014 roku)* Poltava : PDAA. vol. 2 no. 9. pp. 62–72.
6. Komarist O.I. (2015) Transformatsiya pidhodiv do viznachennya suti vnutrishnogo marketingu [Transformation of approaches to defining the essence of internal marketing]. *Materiali VII mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi «Marketingove zabezpechennya produktovogo rinku» (m. Poltava, 19-20 travnya 2015 roku)*. Poltava : PDAA, pp. 8–11.

7. Krasilya D. (2015) Model marketingovogo doslidzhennya konkurentnogo seredovischa. [Model of marketing research of competitive environment.]. *Elektronnyy nauchnyy zhurnal* (electronic journal), «ТРАЕКТОРИЯ НАУКИ». vol. 4. pp. 213–223. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-marketingovogo-doslidzhennya-konkurentnogo-seredovischa/viewer> (accessed 03 February 2020).
8. Lilik I. (2017) Rinok marketingovih doslidzhen v UkraYinl 2016 rlk: ekspertna otslnka. [Marketing Research Market in Ukraine 2016: Expert Assessment]. *Journal, Marketing v Ukrayini*. vol. 2. pp. 4–22.
9. Karpenko N.V., Yalovega N.I., (2016) Marketingova diyalnist pidpriemstv: suchasniy zmist [Enterprise Marketing: Contemporary Content]: *zbirnik naukovih prats za materialami II mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiyi (m. Poltava, 21-22 kvltnya 2016 r.)*. Poltava: PUET, P. 125.
10. Pedko I.A. (2015) Osoblivosti mehanizmu marketingovoyi informatsiyanoi sistemi pidpriemstv-virobnikiv budivelnih materialiv [Features of the mechanism of marketing information system of enterprises producing building materials]. *Ekonomichniy analiz: zb. Nauk. Prats. Ternopil: VidavnicHO-poligrafichniy tseNtr ternopil'skogo natsionalnogo ekonomichnogo universitetu «Ekonomichna dumka»*, (Ukraine, Ternopil vol. 21. No. 2). pp. 174–179.
11. Radchenko O.Y. (2016) SloVnik-tezaurus terminologiyi marketingu: ponyattya «RINOK» [Marketing Terminology Dictionary Thesaurus: MARKET CONCEPT]. *Naukovi pratsi Kam'yanets-podil'skogo natsionalnogo universitetu imeni Ivana ogienka: Filologichni nauki. Kam'yanets-Podil'skiy: Aksioma*. P. 65.
12. Tyuha I.V. (2016) Osoblivosti upravlinnya marketingom na pidpriemstvi pri zdiysnenni zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti [Features of management of marketing at the enterprise at carrying out of foreign economic activity]. *Efektivna ekonomika*. (electronic journal) vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4725> (accessed: 23 January 2020).
13. Shatun V.T. (2016) Marketing v publicHnomu upravlinni: sutnist, spetsifika, klasifikatsiya [Marketing in public administration: nature, specificity, classification] *Naukovi pratsi Chornomorskogo derzhavnogo universitetu imeni Petra Mogili kompleksu «Kievo-Mogilyanska akademiya»*. *Seriya : Derzhavne upravlinnya*. vol. 267. no. 255. pp. 181–187.
14. Shtirhun H. (2015) teoretichni zasadi marketingovogo pidhodu do zbutovoyi diyalnosti pidpriemstv [Theoretical principles of the marketing approach to marketing activities of enterprises] *Zb. nauk. prats DETUT. Ukrainian Journal Seriya : «Ekonomika i upravlinnya»*. vol. 31. pp. 324–334.
15. SIM monitoring. URL: <https://simmonitoring.com> (accessed: 23 January 2020).
16. Ofitsiyiniy sayt ukrayinskoyi asotsiatsiyi Marketingu [Official site of the Ukrainian Marketing Association]. URL: <http://uam.in.ua> (accessed: 23 January 2020).

Яшкіна О.І.доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету**Сінковська В.М.**асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету**Yashkina Oksana**

Odessa National Polytechnic University

Sinkovska Viktoriia

Odessa National Polytechnic University

КАТЕГОРИЗАЦІЯ В2В-КЛІЄНТІВ ЯК БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ

CATEGORIZATION B2B CLIENTS AS A BASIC TOOL FOR MANAGING LOYALTY

Управління відносинами з В2В-клієнтами – окремий складний процес, який потрібно розглядати з урахуванням їхніх особливостей, галузі, в якій функціонує підприємство, ролей у поведінковій моделі в прийнятті рішень та ін. Статтю присвячено питанню категоризації В2В-клієнтів як базового інструменту для управління лояльністю. Наведено основні відмінності В2В-клієнтів, а також обґрунтовано доцільність управління відносинами і, як наслідок, лояльністю. Здійснено розроблення системи категоризації В2В-клієнтів, згідно з якою всіх клієнтів клієнтської бази можна розділити за запропонованими критеріями на п'ять категорій: потенційний, новий, постійний, ризиковий, утрачений. Особливий акцент зроблено на перевагах упровадження даної категорії для основних комерційних структур підприємств: продажів і маркетингу.

Ключові слова: клієнт, управління, лояльність, категоризація, інструмент, ставлення.

Управление отношения с В2В-клиентами – отдельный сложный процесс, который нужно рассматривать с учетом их особенностей, отрасли, в которой функционирует предприятие, ролей в поведенческой модели в принятии решений и др. Статья посвящена вопросу категоризации В2В-клиентов как базового инструмента для управления лояльностью. Приведены основные отличия В2В-клиентов, а также обоснована целесообразность управления отношениями и, как следствие, лояльностью. Осуществлена разработка системы категоризации В2В-клиентов, согласно которой всех клиентов клиентской базы можно разделить по предложенным критериям на пять категорий: потенциальный, новый, постоянный, рисковый, потерянный. Особый акцент в статье сделан на преимуществах внедрения данной категории для основных коммерческих структур предприятий: продаж и маркетинга.

Ключевые слова: клиент, управление, лояльность, категоризация, инструмент, отношение.

Management of B2B clients' relations is a separate, complex process, which should be considered taking into account their peculiarities, the industry which the enterprise operates in, roles of behavior model in decision-making, etc. Information collection about clients is not enough, as it needs to be properly processed, segmented so that this information should be useful for effective business. This article focuses on B2B customers categorizing as a basic tool for loyalty management. The article shows the main differences of B2B-clients, as well as the expediency of relationship management and loyalty as a result. Author developed a system of B2B client' categorization, according to which all clients from the client base can be divided according to the proposed criteria into 5 categories: potential, new, permanent, risky, lost. The article focuses on the advantages of this category implementing for the enterprises main business structures: sales and marketing. Since the problem is very frequent when the developed methods cannot be applied in the practical activity of enterprises, during the development, the author pays special attention to the "adaptability" of categories depending on the relations specifics of a particular enterprise with its clients. Criteria that form the categorization basis: 1) sales

availability; 2) transactions number; 3) purchases periodicity; 4) planned events/agreements existence. An important advantage of development is that it allows the company to carry out targeted marketing and manage customer loyalty, which will definitely lead to economic impact increasing. Author believes that this development will be applied by marketing specialists, sales managers, enterprises' heads. As a goal for further development, author highlights the development of ways to automate the proposed categorization.

Key words: customer, management, loyalty, categorization, tool, attitude.

Постановка проблеми. Розуміння поведінки споживачів та її врахування під час розроблення товарів і способів їх просування на ринок – це вже не питання вибору, а абсолютна необхідність для виживання в умовах жорсткої конкуренції. Дослідження ринку повинні бути своєчасними і давати змогу виявити бажання, звички, мотиви реальних і потенційних споживачів. Для досягнення успіху підприємство повинно «робити все так, як зручно клієнту». Саме тому клієнтоорієнтованість як одна з базових цінностей підприємства займає лідируючі позиції в «колесі цінностей» та тягне за собою налаштування всієї бізнес-структури для оптимальної реалізації цього принципу ведення діяльності.

Усвідомлюючи важливість клієнта в «ланцюгу генерації прибутку», підприємства намагаються більш детально вивчати своїх клієнтів для результативного управління стосунками з ними.

Однак основною проблемою у цьому напрямі є відсутність науково-теоретичної бази стосовно питання практичного управління відносинами з B2B-клієнтами. Це призводить перш за все до того, що за відсутності правил, методик та інструкцій підприємства, не маючи досвіду та експертизи, намагаються самостійно ідентифікувати процес та налаштувати його. Однак цей шлях неминуче призводить до несистемності та неефективності, адже ґрунтується він найчастіше на схемі «людина – людина», де будь-яка зміна в команді веде за собою втрату частини процесу або інформації.

Ще однією проблемою, яка обґрунтовує важливість та актуальність теми, є невірне трактування процесу управління лояльністю з клієнтами. Так, розкриваючи цю тему, більшість передбачає лише програмний продукт, який дасть змогу налагодити автоматичний процес взаємодії з клієнтами. Однак важливим складником є ідеологічна частина управління стосунками, яка передбачає наявність системи, бізнес-процесів та ін. У результаті два складника, які мають існувати в абсолютній синергії, існують окремо і не дають потрібного ефекту.

Важливим аспектом управління стосунками є розуміння унікальності та неповторності цього процесу залежно від типу ринку, рівня розвиненості, стадії життєвого циклу, рівня конкуренції та ін. При цьому обов'язковим є не лише усві-

домлення цих складників, а й налаштування процесу на підприємстві: організаційної структури, інформаційної системи, системи маркетингу та продажів згідно із цими показниками.

Ефективним рішенням, яке дає змогу успішно управляти стосунками з клієнтами, є CRM-системи, популярність яких постійно зростає. Однак вибір та запуск CRM-системи на підприємстві – це результат розуміння та розроблення системи управління стосунками з клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тема лояльності споживачів є настільки популярною, що вона поступово стає центральною темою в маркетингу. Усіх учених у цьому напрямі об'єднує розуміння важливості лояльності. Питання управління лояльністю шляхом управління клієнтською базою окремо майже не розглядається. Однак слід зазначити, що питання управління клієнтською базою найчастіше розглядається вченими в рамках теми CRM. Так, М. Стоун, Ліз Мечтигер, Нейл Вудкок, розглядаючи питання залучення споживачів шляхом використання CRM-систем, приділяють увагу якості бази клієнтів [1]. Кендра Лі у своїх працях також акцентує увагу на клієнтській базі як основі генерації прибутку [2]. Питання побудови ефективної CRM-системи, у рамках якого зроблено акцент на клієнтській базі, розглянуто в працях Карла Сьюелла, Пола Брауна, Молино Патрика, Ф. Ньюела та ін. [3-5]. Серед учених пострадянського простору, що проводять дослідження в даному напрямі, – Т.І. Кубасова, Е.М. Празян, Ю.В. Васин, М.В. Романова та ін. [6; 7; 9]. Вітчизняні розробки в даному напрямі, в яких актуалізовано питання управління лояльністю клієнтів, представлено в роботі [10]. Однак в існуючих працях не виявлено методологію для категоризації B2B-клієнтів.

Проаналізувавши існуючі матеріали стосовно управління відносинами з B2B-клієнтами, робимо такі висновки: 1) не існує загальнотеоретичного підходу до управління клієнтською базою, який можна було б взяти за основу будь-якому підприємству та адаптувати для використання; 2) намагання налаштувати систему згідно з «внутрішніми уявленнями компанії про стосунки з клієнтами» призводить до хибних та ресурсоемних процесів у компанії.

Таким чином, необхідним є розроблення категоризації B2B-клієнтів, яка за принципом «конструктора» може бути використана підприємствами в різних галузях, а також дасть змогу оперативної й ефективно збирати, обробляти та використовувати інформацію про клієнтів для управління їх лояльністю. Також ця схема повинна бути базовою під час розроблення CRM-системи на підприємстві.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності управління відносинами з B2B-клієнтами для формування й управління лояльністю та розроблення схеми категоризації B2B-клієнтів як базового інструмента для цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та управління лояльністю є важливим стратегічним складником розвитку компанії. Пітер Друкер, формулюючи завдання управління XXI ст., стверджував: «Існує лише одне правомірне обґрунтування мети бізнесу – створення задоволеного клієнта» [8].

Особливості B2B-клієнтів, які зумовлюють особливості відносин, полягають у:

- *тривалій швидкості прийняття рішень* (на B2B-ринку найчастіше рішення приймаються від декількох місяців до декількох років);
- *значній кількості осіб, які приймають рішення* (завжди більше двох осіб);
- *низькому емоційному складнику в прийнятті рішень* (рішення приймаються зважено, ґрунтуючись на цифрах та аргументах);
- *високому середньому показнику суми закупівлі*;
- *низькому вхідному трафіку* (кількість потенційних клієнтів значно нижча порівняно з B2C-ринком);
- *вирішальній ролі продавця у процесі покупки* (на B2B-ринку продавець є експертом та дуже впливає на рішення покупця);
- *високій конверсії на кожному з етапів «воронки продажів».*

Необхідність управління відносинами з B2B-клієнтами виражається в:

1) *управлінні обсягами закупівель у грошовому вираженні* (підприємство, розуміючи вартість одного клієнта, повинно планувати грошові надходження від кожного клієнта залежно від категорії, до якої він відноситься);

2) *управлінні номенклатурою, яка закупается клієнтами* (підприємство, займаючись асортиментною політикою, повинно управляти товарними категоріями, окремими брендами/позиціями. Саме тому, впливаючи на номенклатуру, яка вибирається клієнтами, можливо успішно реалізувати асортиментну стратегію);

3) *управлінні лояльністю клієнтів* (через фіксування та опрацювання будь-якої важливої для споживача інформації (хобі, переваги, улю-

блені бренди) підприємство має змогу робити персоналізовані пропозиції, що значно підвищують рівень ставлення та лояльності).

Розробляючи систему управління стосунками з клієнтами, слід продемонструвати, як виглядає процес задоволеності в сучасних умовах порівняно з тим, яким він був нещодавно, в епоху індустріалізації (рис. 1–2). [9]

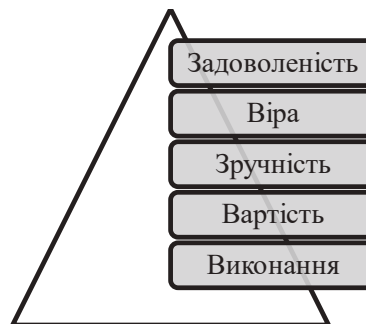


Рис. 1. Процес задоволення клієнта на індустріальному етапі розвитку суспільства

Дана схема, незважаючи на те що проіснувала тривалий час, має такі недоліки: 1) недостатня інтерактивність у стосунках зі споживачем (немає уявлення про реакцію споживачів, їхні думки, переваги та ін.); 2) усе базується на «товарно-вартісній моделі», за якої неможливим є формування лояльності; 3) відсутність унікальності, що призводить до того, що у будь-який момент будь-який конкурент може скопіювати бізнес-модель, переманити клієнтів та ін., адже майже неможливо диференціюватися на виділених етапах, тобто все можна повторити.

Саме тому, враховуючи недоліки цієї моделі, була розроблена нова, вдосконалена модель, принципово відмінністю якої є те, що кінцевою метою є не лише досягнення задоволеності клієнтів, а й лояльності клієнтів.

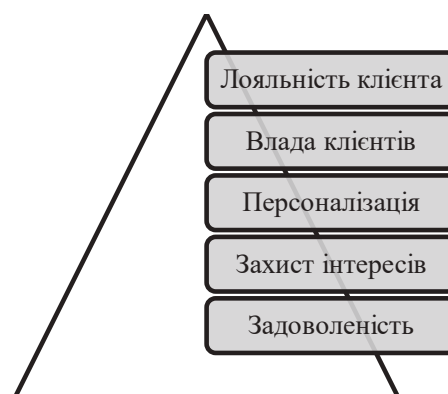


Рис. 2. Процес задоволення клієнта на сучасному етапі розвитку суспільства

1. **Задоволеність.** Задоволення потреб клієнта.
2. **Захист інтересів.** Підприємство демонструє те, що воно діє в інтересах клієнта.

3. Персоналізація. Підприємство демонструє прийняття та схвалення інтересів клієнта.

4. Влада клієнта. Клієнт усвідомлює, що компанія готова грати за його правилами, що він контролює відносини.

Основна перевага полягає у тому, що у цьому підході підприємство має можливість тісно спілкуватися з клієнтами, вивчати їхні бажання та передбачати їхні дії та керувати ними.

Нами запропоновано категоризацію клієнтів залежно від стадій розвитку відносин із ними (рис. 3).

Потенційний клієнт – клієнт, який цікавиться/користується продукцією галузі/підприємства, але ще ніколи не співпрацював із нею.

Новий клієнт – клієнт, який почав співпрацювати (здійснив пробну/першу покупку).

Постійний (стабільний) клієнт – клієнт, який стабільно співпрацює з підприємством.

Ризиковий клієнт – клієнт, який після стабільного періоду співпраці з підприємством почав рідше/менше закупати.

Втрачений клієнт – клієнт, який повністю закінчив співпрацю з підприємством.

Запропонована категоризація базується на чотирьох критеріях (табл. 1):

- наявність продажів;
- кількість угод;
- періодичність закупівель;
- наявність запланованих подій/угод і т.д.

Запропонована нами категоризація B2B-клієнтів дає змогу ефективно здійснювати діяльність підприємства. Наведемо основні переваги впровадження та використання для основних комерційних напрямів на підприємстві: продажі та маркетинг.

1. Управління продажами.

1.1. Збільшення виручки.

• Підприємство має змогу оперативно реагувати на динаміку основних показників та, як наслідок, впливати на кількість і швидкість та суми укладання угод, спрощується процес повторних продажів існуючим клієнтам підприємства.

1.2. Підвищення ймовірності укладання угоди.

• Правильна ідентифікація та аналіз інформації про клієнта дає змогу більш точно прогнозувати його реакцію та управляти нею.

• Скорочення циклу продажів.

• Високий показник конверсії від кожної дії відділу продажів.

1.3. Збільшення маржі.

• Під час вивчення накопиченої інформації виникає краще розуміння потреб клієнта, більш високий рівень їх задоволеності, і, як наслідок, знижується необхідність у додаткових знижках.

• Класифікувати клієнтів за ознаками, що відображають фінансові можливості й готовність до купівлі, і надавати знижку лише найбільш чутливим до ціни покупцям у процесі додаткових переговорів.

1.4. Ефективне управління співробітниками відділу продажів.

• З'являється можливість підвищити ефективність за рахунок аналізу стану клієнтської бази та динаміки основних показників кожного окремого менеджера.

2. Управління маркетингом.

2.1. Цілеспрямований маркетинг.

• Розподіл клієнтів за категоріями дає змогу робити цілеспрямовані пропозиції для кожної категорії, ефективність яких значно вища порівняно з універсальними інструментами.

• Управління маркетингом поліпшується за рахунок використання

системи планування, розроблення, управління та реалізації маркетингових компаній, а також маркетингового аналізу.

• З'являється можливість проводити оптимізовані та ефективні акції прямого маркетингу (direct-marketing).

2.2. Ефективне управління рекламною компанією.

• Рекламні кампанії мають більш точну спрямованість і сфокусовані на потрібній клієнтській вибірці. Профайли клієнтів засновані на всій сукупності даних, зібраних у компанії.

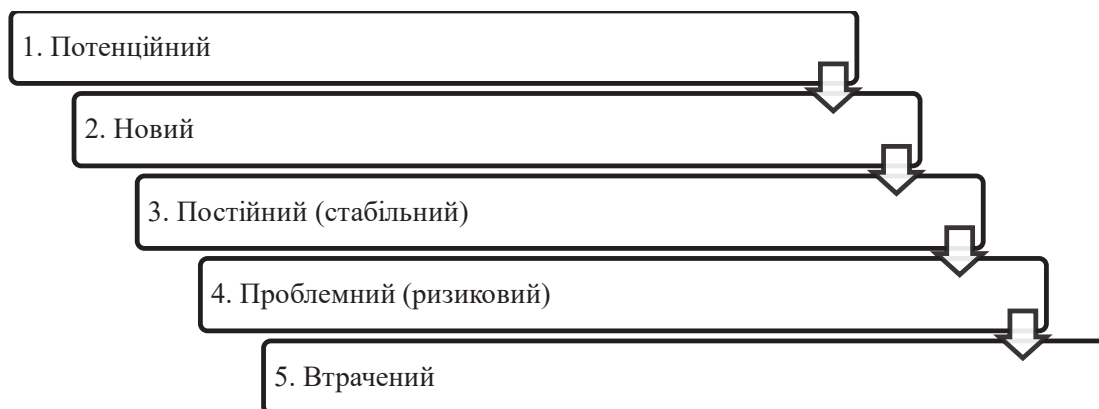


Рис. 3. Стадії розвитку відносин із клієнтами

Категоризація B2B-клієнтів залежно від стадій розвитку відносин

Стадія розвитку відносин із клієнтами	Наявність продажів	Кількість угод	Періодичність закупівель	Наявність запланованих подій/угод і т. д.
Потенційний клієнт	Для компанії клієнт вважається потенційним після збирання та фіксації інформації про клієнта (створення картки клієнта).			
	ні	ні	ні	Наявність подій (заплановано зустріч, телефонну розмову та ін.) – так
Новий клієнт	Після здійснення першої реалізації клієнт потрапляє на стадію «Новий». За умови дотримання заданої періодичності реалізацій і сумарної кількості угод у кількості 3 рази клієнт потрапляє на стадію «Постійний». У разі порушення умов щодо періодичності клієнт потрапляє на стадію «Проблемний». У момент переходу клієнта на стадію «Проблемний» – автоматичне створення опитування з анкетуванням для з'ясування причин, за яких клієнт минув стадію «Постійний».			
	Так	Не менше 3	Не менше 1 разу в календарний місяць	Наявність подій – так
Постійний (стабільний) клієнт	Після стабілізації періодичності закупівель і дотримання заданої періодичності реалізацій і сумарної кількості угод у кількості 3 рази, клієнт потрапляє на стадію «Постійний».			
	Так	Більше 3	Не менше 1 разу в календарний місяць	Наявність подій – так
Проблемний (ризиковий) клієнт	У разі порушення умов (кількість угод, періодичність закупівель) клієнт потрапляє на стадію «Проблемний». У момент переходу клієнта на стадію «Проблемний» – автоматичне створення опитування з анкетуванням для з'ясування причин.			
	Так	Не менше 1	Більше 1 місяця, не більше 6.	Наявність подій – так
Втрачений клієнт	Після з'ясування причин переходу клієнта на стадію «Проблемний» і проведення дій, спрямованих на «реанімацію» клієнта, у разі позитивного результату (тенденція до нормалізації періодичності закупівель, сум замовлень) клієнт переходить на стадію «Проблемний» до повної стабілізації. У разі негативного результату клієнт переходить на стадію «Втрачений». У момент переходу клієнта на стадію «Втрачений» – автоматичне створення опитування з анкетуванням для з'ясування причин і доцільності проведення активностей із взаємодії з клієнтом у майбутньому.			
	Ні	Менше 1	Більше 6 місяців	Наявність подій – так

Джерело: розроблено авторами

• Можна не тільки відстежити результативність конкретних маркетингових акцій і каналів просування продукції, а й провести аналіз причин відмов від покупки, що допоможе скорегувати маркетингову діяльність. Також можливе проведення моніторингу ходу продажу у цільових сегментах, аналіз ефективності витрат на рекламний бюджет.

Висновки з проведеного дослідження. Результати роботи над статтею дали змогу дійти таких висновків.

1. Для здійснення успішної комерційної діяльності необхідно приділяти значну увагу

якості клієнтської бази, адже саме ефективне управління дає змогу компанії отримувати максимально можливі результати в теперішньому періоді та прогнозувати майбутні.

2. Розроблена система категоризації передбачає п'ять стадій розвитку стосунків із B2B-клієнтами: потенційний, новий, постійний (стабільний), проблемний (ризиковий), утрачений.

3. Запропонована система дасть змогу оперативно реагувати на динаміку основних показників комерційної діяльності та здійснювати цільовий маркетинг, що має на меті формування лояльності.

Список використаних джерел:

1. Стоун М., Мэчтигер Л., Вудкок Н. Маркетинг, ориентированный на потребителя: Использование CRM технологий для привлечения покупателей. Москва, 2003. 132 с.
2. Ли К. Создание клиентской базы: пошаговое руководство по превращению контактов в деньги. Москва, 2006. 112 с.

3. Сьюэлл К., Браун П. Клиенты на всю жизнь. Киев, 2011. 224 с.
4. Молино П. Технологии CRM. Москва, 2004. 58 с.
5. Ньюэлл Ф. Почему не работают системы управления отношениями с клиентами (CRM): Как добиться успеха, позволив клиентам управлять отношениями с вашей компанией. Киев, 2004. 114 с.
6. Празян Е.М. Маркетинговый подход к поддержанию долгосрочных отношений с потребителями. *Вестник Волгоградского государственного университета*. 2011. Серия 3. № 2(19). С. 137–142.
7. Васин Ю.В., Лаврентьев Л.Г., Самсонов А.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. Москва, 2005. 59 с.
8. Друкер П.Ф. Практика менеджмента. 2015. URL : <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=270> (дата звернення: 20.01.2020).
9. Романова М.В. Управление отношениями с клиентами посредством информационных технологий. Москва, 2005. С. 65–71.
10. Маркетингові інструменти управління лояльністю клієнтів авіакомпаній України : монографія / С.Ф. Смерічевський та ін. ; за заг. ред. С.Ф. Смерічевського. Київ : Кондор, 2020. 272 с.

References:

1. Stoun M., Mechtiger L., Woodcock N. (2003) Marketing, orientirovannyj na potrebitelya: Ispolzovanie CRM tehnologij dlya privlecheniya pokupatelej. Moscow: Grand Fair, 132 p. (in Russian)
2. Lee K. (2006) Sozdanie klientskoj bazy: poshagovoe rukovodstvo po prevrasheniyu kontaktov v dengi. Moscow: Vershina, 112 p. (in Russian)
3. Suel K, Brown P.(2011) Klienty na vsyu zhizn. Kiev, Mann, Ivanov i Ferber. 224 p. (in Russian)
4. Molino P. (2004) Tehnologii CRM. Moscow: Grand Fair, 58 p. (in Russian)
5. Newel F. (2004) Pochemu ne rabotayut sistemy upravleniya otnosheniyami s klientami (CRM): Kak dobitya uspeha, pozvoliv klientam upravlyat otnosheniyami s vashej kompaniej. Kiev, Mann, Ivanov i Ferber. 114 p. (in Russian)
6. Prazyan E.M.(2011) Marketingovy podhod k podderzhaniyu dolgosronnyh otnoshenij s potrebitelyami. [Marketing approach to maintaining long-term relationships with consumers]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*, Vol. 3, # 2(19), pp. 137–142. (in Russian)
7. Vasin U.V., Lavrentyev L.G., Samsonov A.V. (2005) Effektivnye programmy lojalnosti. Kak privlech i uderzhat klientov. [Effective loyalty programs. How to attract and retain customers.]. Moscow: Alpina Business Book, 59 p. (in Russian)
8. Piter F. Druker. (2015) Praktika Menedzhmenta. [Management practice]. Available at: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=270> (accessed 20 January 2020).
9. Romanova M.V. (2005) Upravlenie otnosheniyami s klientami posredstvom informacionnyh tehnologij. [Customer relationship management through information technology]. Moscow: Finansi i kredit, vol. 13(181), pp. 65–71.
10. Smerichevskiy S.F., Shevchenko A.F., Malakhivska H.V.. (2020). Marketynhovi instrumenty upravlinnia loialnistiu kliientiv aviakompanii Ukrainy [*Marketing tools of loyalty management of Ukrainian airlines*]: monohrafiia /za zah. red. S.F. Smericheskoho. – K.: Vydavnychiy dim «Kondor». – 272 p. (in Ukrainian)

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

UDC 001.8:001.18:336:656:338.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-43>**Hrashchenko Iryna**

National Aviation University

Krasnyuk Maxim

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Krasniuk Svitlana

Kyiv National University of Technologies and Design

Гращенко І.С.кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет**Краснюк М.Т.**кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана**Краснюк С.О.**старший викладач
Київського національного університету технологій та дизайну**ITERATIVE METHODOLOGY OF BANKRUPTCY FORECAST
OF LOGISTIC COMPANIES IN EMERGING MARKETS,
TAKING INTO ACCOUNT GLOBAL/REGIONAL CRISIS****ІТЕРАТИВНА МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА
ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ НА РИНКАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ/РЕГІОНАЛЬНОЇ КРИЗИ**

Taking into account the globalized, regional, sectoral and pre-crisis specific of the above mentioned task of FA, it is relevant to critically analyze the main methods (and practice of their use) of financial analysis in order to to develop an complex iterative script methodology of FA for LC on emergent markets in pre-crisis or crisis conditions. Summarizing the comprehensive analysis of existing and used methods of FA for LC, and given the author's practical industry experience, it can be confidently stated that no existing algorithm of FA can not give an adequate forecast of the financial status of LC applicable at all stages of the LC life cycle and all phases of a possible crisis in emerging markets. In this article, the important and urgent task is solved: the development of a step-by-step iterative integrated methodology of financial analysis and forecasting the bankruptcy of a logistics company on emergent markets in pre-crisis and crisis conditions, applicable at all stages of the LC life cycle and all phases of a possible crisis.

Key words: financial analysis, logistic company, crisis, emerging markets, predictive model, machine learning.

Світова економіка зростає найповільнішими темпами з моменту останньої світової фінансової кризи 2008-2009 рр., МВФ пояснює це торгівельними війнами, невизначеністю від Brexit, та іншими геополітичними кризами. Навить поточна епідемія коронавірусу в Китаї може стати несподіваним пусковим фактором для початку нової глобальної економічної кризи. Усі перераховані вище тенденції та ризики в першу чергу і безпосередньо впливають на галузь транспортних та логістичних послуг. Зрозуміло, що суб'єкти транспортної та логістичної галузі (логістичні компанії – ЛК) не можуть контролювати вищевказані об'єктивні негативні наслідки регіональних та геополітичних кризових явищ. Також, слід зазначити, що антикризова програма ЛК розробляється на основі діагностики фінансового стану та загрози банкрутства ЛК, моделювання наслідків. У статті проведений всебічний аналіз існуючих методів фінансового аналізу (ФА – надалі) ЛК та врахований практичний досвід їх використання в умовах трансформаційної економіки. У статті

обгрунтовані висновки, що жоден окремих існуючий алгоритм ФА не здатен до адекватного прогнозу фінансового стану ЛК в кризових макроекономічних умовах. З огляду на викладене, авторами розроблена ітеративна сценарна покрокова методика ФА, яка передбачає на кожній ітерації аудиту ЛК наступні опції: порядковий номер етапу аудиту, рекомендований сценарійний підхід до агрегування результатів ФА та їх інтерпретації, вхідна інформація для ФА, запропонований метод/ модель ФА, результати етапу ФА, альтернативні управлінські рішення за підсумками етапу (банкрутство ЛК; офіційна ліквідація ЛК; ефективний продаж ЛК новим власникам; вилучення ліквідних активів та формальна продаж/перереєстрація ЛК; вдосконалення та реорганізація ЛК з метою продовження подальшої операційної діяльності без перепрофілювання). Отримані в статті результати можуть бути використані не тільки логістичними компаніями на ринках, що розвиваються, але й іншими видами бізнесу на стабільних та розвинутих ринках в умовах глобальної/регіональної кризи та в докризових умовах

Ключові слова: фінансовий аналіз, логістична компанія, криза, ринки, що розвиваються, прогностична модель.

В статье проведен всесторонний анализ существующих методов финансового анализа (ФА) ЛК и учтен практический опыт их использования в условиях трансформационной экономики. В статье обоснованы выводы, что ни один отдельный существующий алгоритм ФА не способен к адекватному прогнозу финансового состояния ЛК на развивающихся рынках в кризисных макроекономических условиях. Учитывая изложенное, авторами разработана итеративная сценарная пошаговая методика ФА, которая предусматривает на каждой итерации аудита ЛК следующие опции: порядковый номер этапа аудита, рекомендованный сценарийный подход к агрегирования результатов ФА и их интерпретации, входная информация для ФА, предложенный метод/ модель ФА, результаты этапа ФА, альтернативные управленческие решения по итогам этапа. Полученные в статье результаты могут быть использованы не только логистическими компаниями на развивающихся рынках, но и другими видами бизнеса в кризисных и докризисных условиях даже на стабильных и развитых рынках.

Ключевые слова: финансовый анализ, логистическая компания, кризис, развивающиеся рынки, прогностическая модель.

Statement of the problem. The global economy is growing at its slowest pace since the last global financial crisis, the International Monetary Fund has said. The IMF blamed the slowdown on trade fights, Brexit uncertainty and other geopolitical crises [1].

In contrast to extremely weak world manufacturing and trade, the world services sector (which includes logistics) continues to hold up almost across the globe [2]. But current and future global and regional crises (for example trade wars) are instantaneous, regular and unfavorable across the entire transport industry [3].

Future growth is projected by IMF to pick up to 3.4% in 2020, reflecting primarily a projected improvement in economic performance in a number of emerging markets in Latin America, the Middle East, and emerging and developing Europe that are under macroeconomic strain (for example – Ukraine [4; 5]).

About half of this rebound is driven by recoveries or shallower recessions in stressed emerging markets, such as Argentina, Iran, and Turkey, and the rest by recoveries in countries where growth slowed significantly in 2019 relative to 2018, such as Brazil, India, Mexico, Russia, and Saudi Arabia [6].

There is, however, considerable uncertainty surrounding these recoveries, especially in conditions of current escalation in the Persian Gulf.

So, as mentioned above, trade, geopolitical and military tensions, could further disrupt economic activity, and derail an already fragile recovery in the aforementioned economies. This could lead to an abrupt shift in risk sentiment, financial disruptions.

For example, from recent events: the current epidemic of the coronavirus in China may become an unexpected trigger for the onset of the global economic crisis [7; 8].

All of the above trends and risks will directly affect the industry of transport and logistics services [9].

It is clear that at the macroeconomic level, the subjects of the transport and logistics industry (logistic companies – LC) cannot control above mentioned factors of the emergence of regional and geopolitical crisis phenomena.

That is why the crisis management (particularly in the transport industry) should provide an adequate and systematic multimodal response to the above-mentioned crisis phenomena, that is, the type and strength of the crisis factor requires a greater or lesser force of the reaction, which is expressed in different volumes and cost vectors (financial, time, human, informational resources), and hence in the respective management influences.

All of the above should be included in the crisis program of a logistics company. The suitable methodology of innovative reorganization of the logistic company (and crisis program generation)

was already developed by authors through LC reengineering [10].

So, based on detailed analysis of the above mentioned scheme of the developed complex cross-cutting methodology of anti-crisis reengineering of LC, it is clear that the task of financial analysis (FA – further on in this document) and forecasting the bankruptcy of a logistics company is relevant, complex, iterative and dynamic task (especially in emerging markets in pre-crisis conditions).

Thus, taking into account the globalized, regional, sectoral and pre-crisis specific of the above mentioned task of FA, it is relevant to critically analyze the main methods (and practice of their use) of financial analysis in order to develop the complex iterative script methodology of FA for LC on emergent markets in pre-crisis or crisis conditions.

Setting objectives. As outlined above companies (including LC) from emerging markets in Latin America, the Middle East, and emerging and developing Europe, is operating in conditions of increased global, national and sectoral risks.

So, important instrument for assessing the financial stability of some company is the financial analysis, through which you can objectively assess the internal and external relations of the analyzed object: to describe its solvency, efficiency and profitability of the activity, prospects for development, and then on its results to make grounded business decisions. The concept of financial stability is complex and multifactorial, it is conditioned by the economic environment of the enterprise, the results of its functioning, the ability to adequately respond to predictable and force majeure changes in internal and external factors [11].

Therefore, financial analysis, like any other complex process, must have its own technology – a sequence of steps aimed at identifying the causes of the deterioration of the organization and the tools for its optimization.

In this case, it is necessary to additionally note, that each economic entity (for example – LC) has its own point of view and purpose in conducting an analysis of the financial condition. Therefore, a special role in this issue is given to the management and shareholders of the enterprise, which iteratively apply the results of financial analysis in substantiating plans, making managerial decisions, developing economic strategies for the medium and long term prospects.

The situation is complicated by the fact that many methods of comparative analysis of the financial situation, applied in the stable western countries, are aimed at more transparent and stable market conditions [12].

The entire spectrum of existing methods of financial analysis (bankruptcy forecasting) can be

divided into five groups (as the complexity and power of the economic and mathematical component grows): transformational, qualitative, coefficient, integral and intellectual methods.

All of the above-mentioned methods of assessing the financial sustainability of an enterprise have different disadvantages and advantages, limitations and exceptions, levels of detail and accuracy.

So, considering:

- the results of the analysis and adaptation of FA methods;

- scheme of the developed by authors complex cross-cutting methodology of crisis reengineering of LC [10];

- taking into account the globalized, regional, sectoral specific of LC management;

- given the importance of the dynamic shift (may be caused by fresh forecasting results using a new data) such option as targeted discrete shareholders' / owners' strategic decision for LC crisis program (bankruptcy of the forwarding company; official liquidation of the company; effective sale of the company to new owners; legal withdrawal of liquid assets and formal sale / re-registration of the company; improvement and reorganization of the company in order to continue the further work without its re-engineering etc);

- given the specifics of emerging markets in pre-crisis conditions;

- considering the relevance of Big Data and the prospects for Data Mining in the transport industry [13];

an important and urgent task is the development of a step-by-step iterative integrated methodology of financial analysis and forecasting the bankruptcy of a logistics company, applicable at all stages of the LC life cycle and all phases of a possible crisis.

Analysis of recent research and publications.

The research of anti-crisis management is sufficiently substantiated in the works of Voronin O.S., Voennoy K.I., Gavrilenko T.V., Kovalchuk N.O., Kravchuk L.S., Pavlyuk A.O., Pryadun YE. A., Fuchedzhy V.I., however, the issue of effective selection, adaptation and scenario use of FA models in the framework of the diagnostic stage before the formation of a comprehensive anti-crisis strategy (for LC, in particular) has not been solved.

It should also be noted the results of the research of Zhdanov V. Yu., Lyubushin N.P., Petrov A.N., Sviridova N.V., Fedorov S.A., Chaksha V. Yu. on the analysis of the effectiveness of certain individual FA methods and bankruptcy forecasting models, which, however, was conducted without taking into account features of crisis management stages and the sector specifics of the transport industry.

The main part. Below are the results of critical analysis of the major techniques of the FA with the purpose of further generation of a new iterative multi-stage script methodology of the FA of LC, which will take into account the industry and crisis features in emerging markets.

The first group of the methods of financial analysis is a simple, transformational methods, aimed at preliminary familiarization with financial reporting and its transformation into more convenient for interpretation and for further in-depth analysis (including intelligent methods of exploratory analysis and machine learning models [14]). But the information obtained during the transformation methods gives a general idea of the financial condition of the enterprise, but it is clearly not enough to make strategic managerial decisions [15].

The above-mentioned reporting transformation procedures using official inflation indices, official exchange rates of foreign currencies and other public indicators serve, first of all, to ensure comparability of the data of different accounting periods, various organizational and functional subjects of analysis.

However, a number of factors limits their effectiveness:

- the movement of funds, as a rule, occurs unevenly during the financial year of the company;
- real rates of inflation usually differ significantly in different asset categories and even for different types of assets in a group;
- official exchange rates and cross-rates in the context of a sharp macroeconomic crisis in Ukraine are not always adequate and timely;
- the valuation of assets, as practice shows, is often quite subjective, despite the regulatory acts adopted by the Ministry of Justice;
- the classic methods of transformation analysis do not take into account the dynamic risks of economic activity in the industry and/or a region, as the practice of recent years has shown.

Thus, the group of transformation methods of FA is descriptive and can not be considered as the basic tool for assessing the financial condition of the LC on emerging markets, but only as a preliminary, reconnaissance, pilot rapid analysis (especially in pre-crisis conditions).

The second group of methods of FA are qualitative methods of assessing the financial condition, which are subdivided into the method of vertical, horizontal analysis, factor analysis, analysis of liquidity balance, SWOT analysis, etc.

However, exclusively through vertical analysis, unambiguous and detailed interpretation of the structure of official financial reporting in order to obtain a forecast of possible bankruptcy is virtually incorrect. In particular, it is ineffective to analyze the structure of an enterprise's funds

in relation to some single and universal standard is ineffective on emerging markets, because the specificity of the activities and management of a company (even within a single industry with a difference in technological processes) inevitably has an impact on the structure of assets and liabilities, as there are significant fluctuations in the financial reporting can be caused by a subjective management style and / or a tendency to risky operations by management / shareholders.

The horizontal analysis is not enough to be a universal tool for forecasting bankruptcy of the company due to the following reasons:

- the changes that have taken place characterize the actions of past periods, and there are no reasons to believe that such tendencies persist in the future;
- not having additional data of analytical accounting, subaccounts, it is impossible to uniquely interpret the changes considered (absolute and relative);
- some resulting indicators of financial reporting are due to such a significant number of factors, including external, both economic and political, that it is virtually impossible to predict them based on the analysis of the previous dynamics;
- to estimate the dynamics of the company's performance according to the official financial reporting in Ukrainian conditions – in fact it is impossible;
- some indicators are ineffectively compared because of inflationary effects and due to the possible presence of negative balance sheet items and/or a report about incomes and losses.

Consequently, the main disadvantages of a horizontal analysis actually increase in the trend analysis.

The analysis of liquidity of the balance sheet as a method of financial forecasting according to the data of public official financial reporting in emerging markets leads to not fully adequate results, as the actual maturities of liabilities and a real liquidity of assets can vary considerably even within one balance sheet.

Another one of the tools of financial analysis is the calculation of cash flow, however, as a rule, data is entered in the form by financiers based on experience and lacking clear formalization, in particular, they often form three variants of such a forecast (pessimistic, weighed and optimistic forecasts).

Another very powerful tool that can be used in a financial analysis is a factor analysis. However, this kind of analysis has significant methodological limitations for use in forecasting bankruptcy. This is explained by the fact that in addition to simple and direct causal relationships, in the economy, as a rule, relations between economic phenomena are

much more complicated, have reciprocal character, lag time and cumulative effect.

One of the main shortcomings of the SWOT analysis lies in its subjective assessments and severe formalization in quantitative terms.

Consequently, we can conclude that the capabilities of the above-mentioned qualitative methods are significantly limited on emerging markets, i.e. in significant and unpredictable inflation, a significant impact on the economic environment of external macro-factors of instability, the possibility of «insider» influences, the presence of «shadow» component of economic activity of business entities.

The coefficient analysis is the third group of methods of the FA, and at present, is one of the most commonly used in the financial and analytical practice of instruments for assessing the financial condition on stable markets.

It should be noted that most of the actual coefficient techniques of the FA suggest certain elements of qualitative analysis, that is, most of the popular multi-stage coefficient methods of the FA provide for the hybrid use of both coefficients and attracting qualitative approaches to the FA (especially at the initial stages of the analysis) [16].

So, summing up the above results, analyzing various methods of coefficient analysis of financial stability using relative indicators, it can be argued that almost all of them have drawbacks:

- uncertainty/ambiguity of the limit values of many coefficients (For example, there are no clear and universal substantiated ratios of the ratio of borrowed funds and own funds, since national and sector specificity must be taken into account. In those areas where capital is slowly rotated and a high proportion of non-current assets (construction), the financial leverage ratio can not be high, but in other sectors (transport), where the turnover of a capital is high and the share of fixed capital is relatively low, this coefficient can be much higher);

- existing coefficient methods used to assess the financial condition of enterprises, on the one hand, cover not all aspects of the business entity (see comparative table of coefficient methods); on the other hand, some methods practically do not differ and duplicate each other;

- the multiplicity of existing sets of coefficients and the practical absence of objective and formalized mechanisms for interpreting the values of indicators, hence the subjectivity of obtaining final conclusions and recommendations.

The above-mentioned peculiarities of the application of relative indicators in FA determine their effectiveness in developed markets in stable and competitive macroeconomic conditions.

The next group of FA methods are integrated techniques for assessing financial condition, they involve synthesizing financial indicators into com-

plex constructions in the following areas: summary rating (scoring) models, construction of multiple discriminant analysis models (MDA-models) and models based on logistic regression (logit-models). The main purpose of these models is to calculate the integral index on which to generate a forecast based on the measurement of different financial ratios of the enterprise.

It should be noted that currently are used rating systems for assessing the financial condition of an enterprise of two types [17].

The first type involves the classification of enterprises into several groups, the boundaries of which are set in advance by analysts and experts. To apply this methodology, it is sufficient to have financial statements from one company. This type of methodology can be attributed to the methods of Durant, Beaver, Dontsova, Nikiforova, Argenti method (A-score).

The second type of enterprise rating methodology is based on a comparison of financial ratios with a benchmark company. The role of the benchmark is played by the firm, which has the best results from the entire sample of surveyed enterprises. These include the methods of Kuku-nina I.G., Sheremeta A.D.

So, let's summarize the main disadvantages of rating methods:

1. Any of the indicators of one of the analyzed enterprises (for example, due to insider transactions, unfair competition or unreliable reporting) may be by orders of magnitude higher than that of a large sample of conditional reference values, which complicates comparative analysis and leads to cumulative error in further.

2. Most often the consumer of FA information is interested in liquidity, solvency, profitability or turnover of the enterprise. The rating does not specifically identify this, but gives only an overall estimation, that is, the place of the company in the general list. The rating may offset specific features of the activity of the enterprise under consideration.

Let's analyze a group of methods related to a mathematical and a statistical analysis, they are divided into two directions:

- models based on Multiple-discriminant analysis (MDA) [18];

- models based on logistic regression analysis (logit- models) [19];

- models based on regression of Gaussian analysis (probit models).

Let's analyze the most popular subset of mathematical and statistical methods – MDA models. Despite the prevalence of such bankruptcy of forecasting models (mainly in the stable Western markets and in the academic community), the effectiveness of their use by LC in the emerging markets is quite doubtful due to the following factors:

1) the experience of applying different MDA models on the same data set produces conflicting results;

2) classic MDA models do not take into account domestic macroeconomic and industry specificity (industry specificity significantly affects the structure of the company balance sheet), and even more the impact of the crisis;

3) parameters of classical published MDA-models are formed on outdated statistics of stable markets national economies (at least the current global trends and threats and the specificities of emerging markets was not taken into account then calculating them);

4) the existing western classical methods of integrated indicators do not take into account the possible domestic business practice of doing business on emerging markets (presence of «shadow» part of income, «creative» audit in the preparation of official statements, tax optimization within the holdings, etc.);

5) existing models do not involve data usage for more than one year (change in performance over several years is not taken into account at all);

6) given the overwhelming attention of most classic MDA models to liquidity ratios while also considering the possible global and domestic crises, when interpreting the simulation results, one must understand that the organization may be insolvent at the moment, but this does not mean its real bankruptcy, and even vice versa.

Given the above difficulties in the use of MDA models for forecasting LC bankruptcy, there has been a recent decline in the use of MDA models in the business of bankruptcy risk assessment on emerging markets, with increasing emphasis on Logit and Probit models [20; 21].

In order to predict bankruptcy, it is advisable to use Logit-analysis, since it has the following advantages compared to MDA:

– one of the prerequisites for effective use of the discriminant model is that the discriminant variables in each group obey the multidimensional normal distribution law, that is, the linearly independent variables are a sample of the multidimensional normal distribution. However, emerging markets practice has shown that most often, (especially for scheme companies, companies that intentionally going bankrupt, or objectively crisis transport companies) the condition of subordinate discriminatory variables to the multidimensional normal distribution law is not respected, but logistic regression does not put forward special requirements for the normal distribution of arguments;

– in MDA models, there are often so-called zones of uncertainty, when entering into which the calculated rating indicator can not be made

a clear conclusion about the probability of bankruptcy. There are no such zones in Logit-models;

– Logit analysis formalizes nonlinear dependencies, unlike discriminant bankruptcy forecasting models, which pay attention only to the linear dependence of the probability of bankruptcy on some factors;

– Logit analysis uniquely interprets the resulting bankruptcy probability as opposed to discriminatory models that can only give a qualitative degree to that probability.

However, the disadvantages of such models should also be considered:

– it is assumed that the independent input variables do not contain errors or fraud (which is quite possible in emerging markets in unstable pre-crisis conditions);

– models with too little complexity may be inaccurate, and models with excessive complexity may be retrained;

– Logistic regression does not rely on distributional assumptions in the same sense as discriminant analysis. However, your decision may be more stable if the distribution of predictors is multidimensional normal.

– collinearity of predictors can lead to biased estimates and large root mean square errors;

– there are no possibilities for a full-fledged modeling of nonlinear dependencies in logistic regression.

As a conclusion on the advantages of logistic regression models, it can be noted that logistic regression is applicable to a wider range of situations than discriminant analysis.

The last group of FA techniques involves intelligent methods of assessing / predicting a financial status that involve the use of machine learning technologies (artificial neural networks [22], regression trees etc) to build quantitative models for assessing financial status.

Such trained models (AI-models) allow not only to detect and take into account hidden patterns using DM technologies, but also could detect anomalies in the LC data and operate in a fraud detection mode.

Such financial models are built with the use of intellectual technologies, effectively work with fuzzy, incomplete, noisy and inaccurate data, that is especially true in crisis times [23].

However, the construction (training) of such models is complicated by the need to collect and use for machine learning of as large as possible sample of a representative, actual and reliable training data set on the full operational activity of the LC, in emerging logistic market on all of the crisis phases.

In view of the above, the authors have developed the complex iterative script technique of

FA, which includes the following parameters: FA stage order number, Recommended scripting approach to results aggregation and their interpretation, Input information for FA, The proposed method / model of FA, The results of the stage of FA, Alternatives to management decisions (bankruptcy of the LC; official liquidation of the LC; effective sale of the LC to new owners; legal withdrawal of liquid assets and formal sale/re-registration of the LC; improvement and reorganization of the LC in order to continue the further work without its re-engineering). Conceptually, it is outlined in the table 1.

Main conclusions. Therefore, in view of the above, completed detailed analysis of the practice of FA allowed to identify the following systemic methodological problems for LC in emerging markets:

– in practice, the analysis is reduced to calculations of the relative change in the structural elements of the financial reporting, changes in individual financial ratios; in addition, the time horizon of the study is limited, as a rule, by one or two periods, that is, there is a finding of short-term or tactical tendencies;

– the results of assessing the stability of the LC are based in some cases on insufficiently complete and reliable information (for example, due to optimization of the tax base, there is a tendency for different ways of calculating the tax base, in addition, differences in accounting policies and/or differences in corporate standards of consolidation of reporting etc);

– in most existing and used methods of FA for LC a clear delineation of the analysis of solvency and liquidity is not provided, moreover, almost all attention is focused solely on the assessment of solvency, financial soundness and liquidity;

– in existing models, performance standards and / or weights are calculated on too outdated samples, in addition, which do not take into account either national, sectoral or crisis features in emerging markets;

– detailed analysis of LC's activity has led to the development, calculation and use of a clearly excessive number of indicators, especially since some of them are directly functionally interdependent (for example, the coefficient of autonomy and the ratio of debt to equity);

– comparative analysis of the activity of LC in emerging markets is complicated by the lack of a sectoral reference and a regulatory framework by types of an economic activity and available reliable market indicators (in stable western markets, industry rating agencies produce and regularly publish objective ratings and indicators);

– the internal and external reporting of the LC in emerging markets is often distorted through

the inflation processes, insider or monopoly influence, which mainly affect the horizontal analysis, not the results of the vertical analysis.

Summarizing the comprehensive analysis of existing and used methods of FA for LC, and given the author's practical industry experience, it can be confidently stated that no existing algorithm of FA can not give an adequate forecast of the financial status of LC applicable at all stages of the LC life cycle and all phases of a possible crisis in emerging markets.

Thus, a reliable, relevant, and dynamic forecast of the loss of financial stability (bankruptcy risk) of a LC in emerging markets is possible when the following, quite difficult for practical implementation, conditions are fulfilled:

1) the data set for training forecast model should include data for the longest possible time period of the LC's activity (taking into account possible mergers and acquisitions of LC, actual or formal scheme re-registrations of legal entities of LC);

2) the data used to the training forecast models should accurately reflect the real state of the LC, i.e. not only contain data from official reporting forms, but also include all possible internal reporting; taking into account possible changes in the standards of bookkeeping official and internal reporting of the LC; taking into account possible tax optimization and transfer price optimization schemes as part of the official or non-official holding corporation;

3) should be taken into account when constructing effective models of predicting bankruptcy risk of LC in emerging markets not only solvency and financial sustainability indicators, but also business activity and efficiency indicators of LC's operating profile, credit (leasing) history, marketing indicators, quality and filling «strategic clients portfolio» of LC etc.;

4) additionally, regarding crisis and pre-crisis conditions of LC in emerging markets it is necessary to use in the forecasting model some macro indicators in macroeconomics, sectoral domestic policy and / or foreign policy and security, which will often be categorical and expertly assessed (for example, describing risks through regional conflicts, trade wars, epidemics etc.);

5) the classified sample for training of the forecast model, should be verified to the possibility of scheme of hidden bankruptcies or bankruptcies through re-registration of LC;

6) in order to achieve higher accuracy of the results of such forecast models, it is necessary to systematically (at least once a financial year) critically review the set of indicators and recalibrate the coefficients of their weighting influence correspondence with dynamic targeting of the strategic goals of the shareholders of LC.

Table 1
Complex iterative script methodology of FA for LC on emergent markets in pre-crisis or crisis conditions

Stage #	Recommended scripting consequence	Input information for FA	The proposed method/model of FA	The results of the stage of FA	Alternatives to management decisions
1.	Not recommended for use in solo mode	LC's official financial statements for the last 2 years	Conducting vertical, horizontal and trend analysis of FS TEK	Formalized results of application of qualitative methods of FA	Management decision to continue the FA in Phase 3 or going out of LC's business (formal sale of LC to a law firm)
2.	1+2	LC's official financial statements for the last 5 years; LC Management Internal Reporting for the last 5 years	Application of the Efimova coefficient methodology for FA of LC. Application of the Kovalev coefficient method for FA of LC	Formalized results of the application of the FA coefficient technique	Management decision making to continue the FA in Phase 4 or exit the business of LC (legal withdrawal of liquid assets and formal sale/re-registration of the company (or official bankruptcy procedure))
3.	2+3	LC's official financial statements for the entire period of activity. Management internal reporting of LC (and, if possible, of partner companies). Modified indicators of the reference enterprise (taking into account domestic industry and regional specificities)	Application of the modified method of comparative rating of Sheremet, Saifulin and Negashev for LC	Formalized results of the application of the FA rating methodology	Management decision making to continue the FA in Phase 5 or effectively sell the company to new owners with further continuation of operations
4.	4	All available, verified, detailed sample on statistical and financial reporting of the transport companies of the industry. All official financial statements of LC in a detailed form (additional transcript of articles). All management internal reports of LC (including all operations within the holding)	Retraining of Conan-Golder's MDA model (change in weights). Application of Conan-Golder's adapted MDA model for LC	Formalized results of the application of the retrained FA LC MDA model	Management decision making to continue the FA in step 6 or carrying out total audit and financial rehabilitation of LC in order to continue further work without its re-profile
5.	4+5	All available, verified, detailed sample on statistical and financial reporting of the transport companies of the industry. All official financial and management internal reports of LC in a detailed form (additional decoding of articles taking into account all operations within the holding)	Retraining of Haidarshina's adapted (list and attribute time) logit model for LC (clarification of weights). Application of Haidarshina's re-engineered and adapted logit model for LC	Formalized results of application of the adapted Haidarshina logit model for FA of LC	Management decision making for total business reengineering, with the possible opening of new lines of business and possible additional investment in order to expand the business
6.	5+6	All available, verified, detailed sample on statistical and financial reporting of the transport companies of the industry. All official financial and managerial internal statements of LC (including, where possible, its partners and competitors) in a detailed form (additional transcript of articles taking into account all operations within the holding)	Configuration and training AI models for LC. Application of the predicted mode of the constructed AI-model for LC. Carrying out comprehensive KDD for LC (including fraud detection mode)	Prognostic results of application of the LC's AI model. Results of comprehensive application of KDD (regularities, anomalies, etc.)	

Prospects of the results of the research use.

In this article, the important and urgent task is solved: the development of a step-by-step iterative integrated methodology of financial analysis and forecasting the bankruptcy of a logistics company, applicable at all stages of the LC

life cycle and all phases of a possible crisis is developed.

The results obtained in the article can be used not only by LC in emerging markets but also by other type of business in crisis and pre-crisis conditions in emerging or even in stable markets.

References:

1. IMF warns world growth slowest since financial crisis (2019) // *BBC News*. Available at: <https://www.bbc.com/news/business-50047929> (Accessed 04 February 2020).
2. Gita Gopinath. (2019) The World Economy: Synchronized Slowdown, Precarious Outlook. Available at: <https://blogs.imf.org/2019/10/15/the-world-economy-synchronized-slowdown-precarious-outlook/> (Accessed 02 February 2020).
3. Krasnyuk Maxim and Kustarovskiy Oleksandr. (2017) "The development of the concept and set of practical measures of anti-crisis logistics management in the current Ukraine conditions" // *Management theory & practice*. Publisher: Warsaw Management University. № 19(1), pp. 31–38.
4. Melinda Haring. (2019) Q&A: Will Ukraine Face a Serious Financial Crisis If It Doesn't Get IMF Money Before November? // *Atlantic Council*. Available at: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/q-a-will-ukraine-face-a-serious-financial-crisis-if-it-doesn-t-get-imf-money-before-november/> (Accessed 01 February 2020).
5. Matilda Sevón. (2019) The Ukrainian economy: the way forward after a year of political turbulence. // *Bruegel*. Available at: <https://bruegel.org/events/the-ukrainian-economy-the-way-forward-after-a-year-of-political-turbulence/> (Accessed 06 February 2020).
6. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers (2019) // *World Economic Outlook*. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019> (Accessed 01 February 2020).
7. Maeva Cousin. (2020) How the Coronavirus Can Infect Global Supply Chains. // *Bloomberg*. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-31/how-the-coronavirus-can-infect-global-supply-chains-map?srnd=premium-europe> (Accessed 01 February 2020).
8. Sandrine Amiel. (2020) ECB's Lagarde warns coronavirus is fueling economic uncertainty. // *Euronews*. Available at: <https://www.euronews.com/2020/02/05/ecb-s-lagarde-warns-coronavirus-is-fueling-economic-uncertainty> (Accessed 03 February 2020).
9. Dimitrios Folinis, Naoum Tsolakis and Dimitrios Aidonis (2018) "Logistics Services Sector and Economic Recession in Greece: Challenges and Opportunities", DOI: 10.3390/logistics2030016.
10. Krasnyuk, M., Hrashchenko, I., Krasniuk, S. & Kustarovskiy, O. (2019). Reengineering of a Logistic Company and its Information System Taking into Account Macroeconomic Crisis. *Modern Economics*, 13(2019), 141–153. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V13\(2019\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V13(2019)-23).
11. Lyubushin N.P., Babicheva N.E., Galushkina A.I., Kozlova L.V. (2010) *Analiz metodov i modelej ocenki finansovoy ustojchivosti organizacziy*. [Analysis of methods and models for assessing the financial stability of organizations]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-i-modelej-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-organizatsiy> (Accessed 01 February 2020). [in Russian]
12. Kustrich L.A. (2014) *Primenenie metodicheskikh podkhodov ocenki finansovoy ustojchivosti predpriyatiya kak etap processa upravleniya eyu*. [Application of methodological approaches to assessing the financial stability of an enterprise as a stage in the process of managing it.]. Available at: <http://sovman.ru/article/4705/> (Accessed 02 February 2020). [in Russian]
13. Krasnyuk, M.T., Hrashchenko, I.S., Kustarovskiy, O.D. and Krasniuk, S.O. (2018) Methodology of effective application of Big Data and Data Mining technologies as an important anti-crisis component of the complex policy of logistic business optimization // *Economies' Horizons*, No. 3(6), pp. 121–136, doi: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(6\).2018.156317](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(6).2018.156317).
14. Krasnyuk M.T. and Kustarovskiy O.D. (2017) Problemy ta perspektyvy rozvytku ukrainskykh lohistychno-informatsiynykh system v umovakh hlobalizovanoi ekonomiky ta makroekonomichnykh kryzovykh yavlyshch [The problems are the prospect of developing Ukrainian logistical and informational systems in the global economy and the macroeconomic crises of emergencies] *Investytsii: praktyka ta dosvid*. – Kyiv. – May 2017. – № 10. – S. 34–39. [in Ukrainian]
15. Novopashina E.A. (2008) *Praktika ocenki finansovogo sostoyaniya khozyajstvuyushhego sub`ekta s uchetom mirovogo opy`ta* [The practice of assessing the financial condition of an economic entity taking into account international experience] Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-opredelenie-krizisnoy-i-izbytochnoy-likvidnosti> (Accessed 01 February 2020). [in Russian]
16. Chaksh V.Yu. (2014) *Cravnitel`naya kharakteristika metodik analiza finansovogo sostoyaniya*. [Comparative characteristic of financial condition analysis techniques] Available at: <http://elib.sfu-kras.ru/handle/2311/19016> (Accessed 04 February 2020). [in Russian]

17. Sviridova N.V. (1998) Sravnitel'ny`j analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatij. [Comparative analysis of the financial condition of enterprises] Available at: <http://www.dissercat.com/content/sravnitelnyi-analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatii> (Accessed 05 February 2020). [in Russian]
18. Zhdanov V.Yu. (2018) Modeli bankrotstva zarubezhny`kh predpriyatij s formulami rascheta (4 MDA-modeli). [Bankruptcy models of foreign enterprises with calculation formulas (4 MDA-models)] Available at: <http://finzz.ru/modeli-bankrotstva-zarubezhnyx-predpriyatij-4-mda-modeli.html> (Accessed 01 February 2020). [in Russian]
19. Petrov A.N. (2016) Otsenka riska veroyatnosti bankrotstva s pomoshh`yu logit-modelej. [Bankruptcy risk assessment using logit models.] Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-riska-veroyatnosti-bankrotstva-na-osnove-logit-modeley> (Accessed 01 February 2020). [in Russian]
20. Fyodorova S.A. (2016) Prognozirovanie bankrotstva predpriyatij v transportnoj otrasli. [Forecasting bankruptcy of enterprises in the transport industry] Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-bankrotstva-predpriyatij-na-primere-otrasley-stroitelstva-promyshlennosti-transporta-selskogo-hozyaystva-i-torgovli> (Accessed 01 February 2020). [in Russian]
21. Zhdanov V.Yu. (2012) Modeli ocenki veroyatnosti bankrotstva predpriyatij [Models for assessing the probability of bankruptcy of enterprises]. Available at: <http://finzz.ru/modeli-ocenki-veroyatnosti-bankrotstva.html> (Accessed 06 February 2020). [in Russian]
22. Wei He (2013) *An Inventory Controlled Supply Chain Model Based on Improved BP Neural Network*. Available at: <https://www.hindawi.com/journals/ddns/2013/537675/> (Accessed 03 February 2020).
23. Krasnyuk M.T., Herashchenko I.S. and Kustarovskiy O.D. (2018) Udoskonalennia ekonomiko-matematichnoho modeliuvannia rezultativ vprovadzhennia okremykh elementiv adaptyvnoi antykryzovoi polityky kompanii transportnoi haluzi Ukrainy [Improvement of the economic and mathematical modeling of the results of implementation of individual elements of the adaptive anti-crisis policy of the transport industry companies of Ukraine] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu Seriya "Ekonomika"*. Vypusk 1(51). – Uzhhorod, 2018. – S. 205–211. [in Ukrainian]

Kozytskyi Valerii

Ivan Franko National University of Lviv

Beregova Galyna

Lviv Politechnic National University

Pabyrivska Nelya

Lviv Politechnic National University

Козицький В.А.кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри математичної економіки та економетрії
Львівського національного університету імені Івана Франка**Берегова Г.І.**кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри обчислювальної математики та програмування
Національного університету «Львівська політехніка»**Пабірівська Н.В.**кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики
Національного університету «Львівська політехніка»

SYSTEM DYNAMIC NONLINEAR MODELING OF PRICE STABILITY

СИСТЕМНЕ ДИНАМІЧНЕ НЕЛІНІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ СТАБІЛЬНОСТІ

The article investigates the dynamic properties of price indexes based on the system dynamics approach that is a simulation modeling approach to monetary policy analysis and design. It applies to dynamic problems that describe complex economic and social systems including information and material delays as well as feedback and circular causality. The simulation nonlinear model takes into account the nonlinear process of price adjustment. The simulation results showed that the behavior of price indexes could change dramatically that was driving by small change in initial conditions and parameters of system. It has been obtained that the inflation process looked often as unpredictable and chaotic system although it had underlying sources and its driving forces did not demonstrate pure randomness. The price dynamics should be considered in a system and dynamic view and it is important to estimate the direction and magnitudes of unemployment and inflation responses on positive and negative economic shocks.

Key words: system dynamics, price, simulation model, nonlinearity, stability properties, equilibrium.

Як і багато інших країн з перехідною економікою, Україна пережила роки економічних спадів, що супроводжувались зростанням безробіття та високою інфляцією. Подолання інфляції в Україні є надзвичайно важливою проблемою, оскільки її темпи часто були високими, а відтак інфляційні очікування є постійними. Інфляційний процес часто виглядає як непередбачувана і хаотична система, хоча він має підґрунтя та рушійні сили, які не є повністю випадковими. Тому процеси стабільності ціноутворення необхідно розглядати системно та враховувати їх динамічний характер. У статті досліджено динамічні властивості індексів цін на основі підходу системної динаміки, який є методом імітаційного моделювання та дає змогу провадити аналіз та розробку заходів монетарної політики. Досліджено динамічні проблеми, що описують складні економічні та соціальні системи, які характеризуються інформаційними та матеріальними затримками, а також зворотними зв'язками та циклічністю. Побудована імітаційна модель враховує нелінійний процес коригування цін. Результати моделювання показали, що поведінка цінових індексів може кардинально змінитися за невеликих змін у початкових умовах та параметрах системи. Встановлено, що інфляційний процес часто виглядає як непередбачувана і хаотична система, хоча він має основні джерела та чинники, які зумовлюють його розвиток, а рушійні сили не демонструють чистої випадковості. Отож, важливо оцінити напрямок та масштаби відгуків безробіття та інфляції на позитивні та негативні економічні збурення. За невеликого зміщення економічних передумов до величини, яка дуже близька до попередньої, спостерігається зовсім інша динаміка системи цін. Важливість визначення рівнів та темпів інфляції

досліджується за допомогою аналізу структури моделі та її динамічних властивостей. Хоча дискретний погляд, орієнтований на окремі події та рішення, повністю сумісний з ендегенною перспективою зворотного зв'язку, підхід системної динаміки підкреслює неперервність процесу ціноутворення. Модель відображає динамічні закономірності, що лежать в основі процесу формування цін, зосереджується не на дискретних рішеннях, а на структурі політики, що лежить в основі цих рішень.

Ключові слова: системна динаміка, ціна, імітаційна модель, нелінійність, властивості стійкості, рівновага.

В статье исследованы динамические свойства индексов цен на основе подхода системной динамики, что позволяет проводить анализ и разработку мероприятий монетарной политики. Исследованы динамические проблемы, описывающих сложные экономические и социальные системы, характеризующиеся информационными и материальными задержками, а также обратными связями и цикличностью. Построена имитационная модель, учитывающая нелинейный процесс корректировки цен. Результаты моделирования показали, что поведение ценовых индексов может кардинально меняться при небольших изменениях в начальных условиях и параметрах системы. Установлено, что инфляционный процесс часто выглядит как непредсказуемая и хаотичная система, хотя обусловлен детерминированными факторами, а его движущие силы не демонстрируют чистой случайности. Динамику цен следует рассматривать в системном и динамическом отношении, оценивая направление и величину отзвонив уровня безработицы и инфляции на положительные и отрицательные экономические шоки.

Ключевые слова: системная динамика, цена, имитационная модель, нелинейность, свойства устойчивости, равновесие.

Introduction. As many other transition economies, Ukraine went through years of economic decline with rising unemployment and high inflation. The problem of inflation in Ukraine is extremely important because it was increasing over years and price growth rate was high. The inflation process looks often as unpredictable and chaotic system although it has underlying sources and its driving forces are not fully random. Therefore, price stability should be considered in a system and dynamic view. H. Hwang and X. Yuan (2014) found the chaotic phenomena, chaos amplification and other nonlinear behaviors in supply chain systems. They derived that the effective inventory at different supply chain levels demonstrated various chaotic dynamics that depended on specific deterministic demand settings [1]. Scientists showed different asymmetric and nonlinear properties in behavior main macroeconomic indicators that evaluated economic development and stability in Ukraine as well as in European countries [2; 3].

Literature review. M. Dusza (2017) focused on financial crisis emphasizing the crisis in the banking system, chaos on the foreign exchange market as well as troubles on capital markets. He proved that the financial pyramids could be the main source and the element of financial instability, social unrest and wars that had unpredictable influence on financial markets and revealed chaotic dynamics [4]. Scientists also used a wide variety of modern nonlinear econometric approaches to investigate the dynamic asymmetric peculiarities in behaviour of macroeconomic factors of labor market and emphasized the important of estimation for the direction and magnitudes of

unemployment and inflation responses on positive and negative economic shocks [5; 6].

V. Anishchenko, T. Vadivasova, G. Okrokvetsk-hov and G. Strelkova (2003) investigated the correlation and spectral peculiarities for chaotic system and showed a range of the self-sustained oscillations with different types. They indicated the impact of noise on chaotic systems [7]. M. Oliskevych and V. Tokarchuk (2018) proved the existence of two different regimes in dynamics of unemployment rate during the different periods of economic cycles and its significant dependence on economics shocks that occurred in European area [8]. D. Yan, X. Ma and T. Li (2018) studied the long-term competition in a recycling price game model and described the Nash equilibrium point properties in the corresponding stable region. It was showed that the stability of the price system is substantially affected by adjustment speed of the recycling price, the sensitivity of consumers and the price cross-elasticity between manufacturers and retailers [9].

Methods. System dynamics is a computer-aided approach to policy analysis and design. It applies to dynamic problems arising in complex social, managerial, economic, or ecological systems – literally any dynamic systems characterized by interdependence, mutual interaction, information feedback, and circular causality. The approach begins with defining problems dynamically, proceeds through mapping and modeling stages, to steps for building confidence in the model and its policy implications (Figure 1).

Simulation of such systems is easily accomplished by partitioning simulated time into discrete intervals of length dt and stepping the sys-

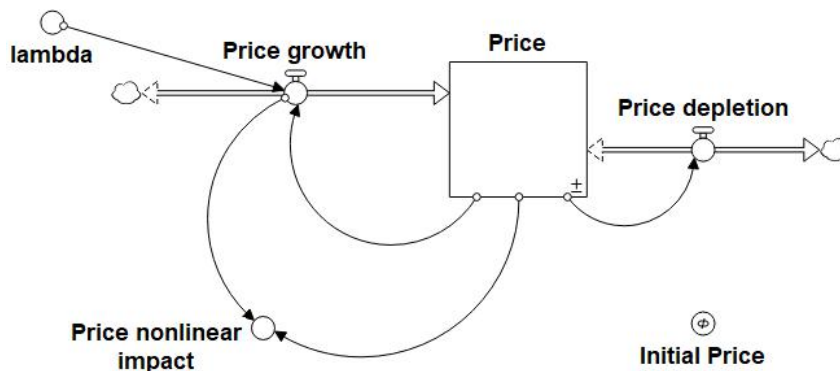


Figure 1. The basic structure of system dynamics model for price adjustment

Source: constructed by the authors

tem through time one dt at a time. Each state variable is computed from its previous value and its net rate of change $x'(t)$. The computation interval dt is selected small enough to have no discernible effect on the patterns of dynamic behavior exhibited by the model. In more recent simulation environments, more sophisticated integration schemes are available (although the equation written by the user may look like this simple Euler integration scheme), and time scripts may not be in evidence [10].

The basic price equation can be represent in the form

$$p(t + 1) = f(p(t)) = \lambda p(t) (1 - p(t)), 0 \leq \lambda \leq 4. \quad (1)$$

Set the equilibrium points, where $p(t + 1) = p(t) = p^*$ for all t . Then,

$$p^* = \lambda p^* (1 - p^*),$$

$$(p^*)^2 \lambda + p^* (1 - \lambda) = 0 \Rightarrow p^* [\lambda p^* + (1 - \lambda)] = 0$$

that is, we have two fixed points

$$p^*_1 = 0, p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda \quad (2)$$

To investigate the stability, it is necessary to use a linear approximation around a fixed point. This is given by

$$p(t + 1) = f(p^*) + f'(p^*) (p(t) - p^*).$$

However, if p^* is an equilibrium point, then $f(p^*_1) = 0, f(p^*_2) = (\lambda - 1) / \lambda$. In addition, $f'(p^*) = \lambda - 2\lambda p^*$. And so

$$f'(p^*) = \{\lambda, p^*_1 = 0; 2 - \lambda, p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda\}. \quad (3)$$

First, consider $p^*_1 = 0$. If $0 < \lambda < 1$, then the system around this fixed point is stable. For $p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda$, we get

$$p(t + 1) = p^* + (2 - \lambda) (p(t) - p^*)$$

or

$$u(t + 1) = (2 - \lambda)u(t),$$

where $u(t + 1) = p(t + 1) - p^*$ and $u(t) = p(t) - p^*$. Therefore, the system around this fixed point is stable, if

$$|2 - \lambda| < 1, -1 < 2 - \lambda < 1, 1 < \lambda < 3.$$

Thus, the system is stable around the second fixed point for $1 < \lambda < 3$. For $0 \leq \lambda < 1$, $p^*_1 = 0$ is the only equilibrium point and it is locally stable. The point $p^*_1 = 0$ is point of attraction. For $1 < \lambda < 3$, we have an equilibrium solution $p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda$, which changes by the parameter λ . Figure 1 represents the developing of two fixed points for different value of parameter. At $\lambda = 1$, where two solution curves intersect, stability changes from one equilibrium solution to other.

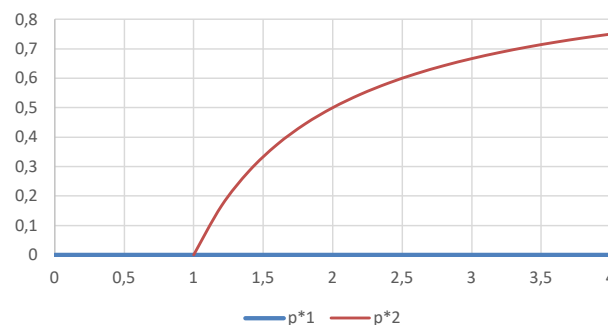


Figure 2. Fixed price level points as a function of price adjustment coefficient

Source: evaluation of the authors

In practice, the value of λ is not limited to 3. What happens when the value of λ is greater than 3 is need to be investigated deeply. We can get some idea of the problem by looking more closely at the equilibrium conditions. Given $f(p) = \lambda p (1 - p)$ the fixed points can be set by finding a that satisfies $a = f(a)$.

If two-cycles occurs, then the condition $a = f(f(a))$ is satisfied. When we have one cycle we can find a . Thus, we need to find where $f(a)$ cuts the 45°-line. Similarly, we can determine the values of two-cycles, if it exists, by looking for the case where $f(f(a))$ cuts the 45°-line. The situation will be different for different values of λ . The analysis of cycles is represented in Figure 3.

Results. For small price adjustment coefficient $\lambda = 0.8$ there is only one equilibrium price level

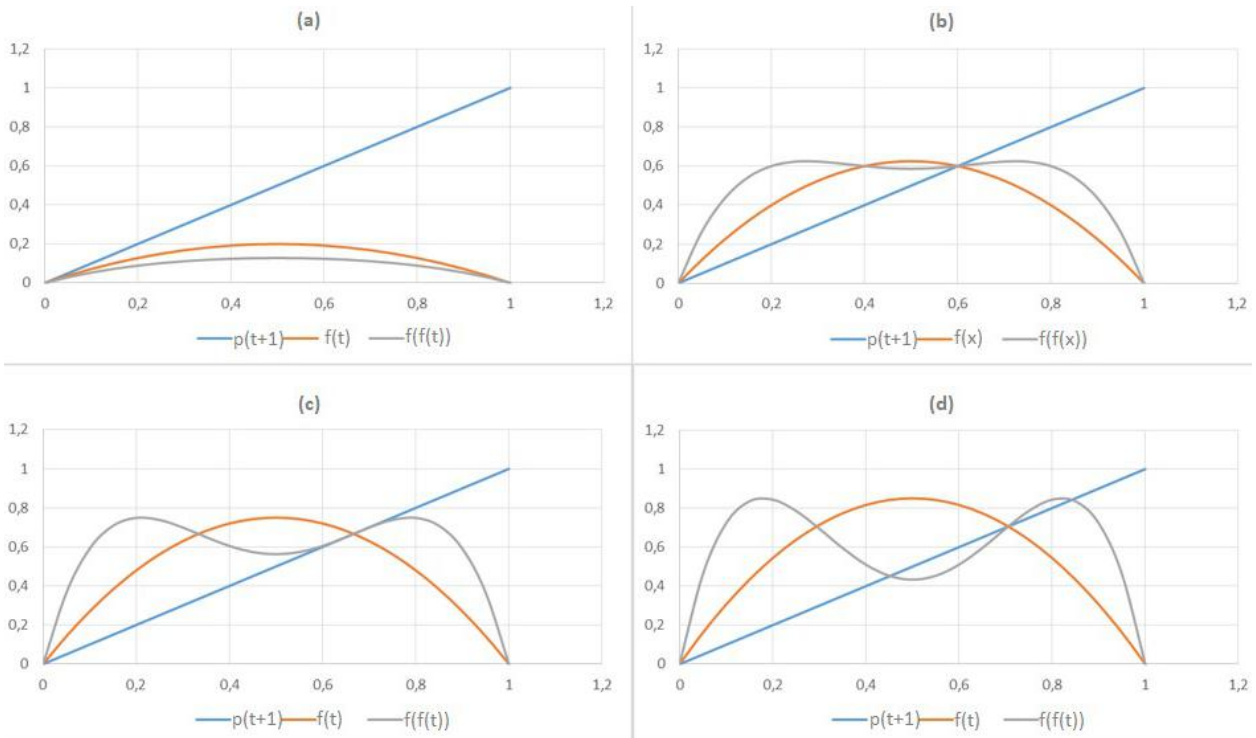


Figure 3. Price level for different types of cycles that depend on value of the price adjustment strength
 Source: evaluation of the authors

$p^*_1 = 0$ (Figure 3a) since this is the only value at which $f(p)$ cuts a 45*-line. In fact, this is true for any value of λ that lies between zero and unity. This means that there are no two-cycles for this range λ . Therefore, for any initial value of p that is close enough to zero the system is attracted to the fixed point (Figure 4a). Because $f'(p^*_1) = 0.8 < 1$ the equilibrium point p^*_1 is locally stable.

For price adjustment $\lambda = 2.5$ we get $p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda = 0.6$. In addition from (3), we have $f'(p^*_2=0,6) = -0.5$ and since the absolute value is from 0 to 1 then $p^*_2 = 0.6$ is stable. $f(f(p))$ cuts the 45*-

line only once (Figure 3b) so again no two cycles occur (Figure 4b). In fact, there is only one positive value when λ exceeds the interval $1 < \lambda < 3$.

The situation starts to change when price adjustment coefficient is equal to 3 (Figure 3c). In this case, the curve $f(f(p))$ is tangential to the 45*-line at the fixed point. The value of the fixed point is $p^*_2 = (\lambda - 1) / \lambda = 2/3$. In this case $f'(p^*_2) = -1$ and the fixed point is semistable (Figure 5).

As soon as λ goes beyond value 3, then the curve $f(f(p))$ cuts the 45*-line in three places (Figure 3d). We see that the curve $f(p)$ cuts the

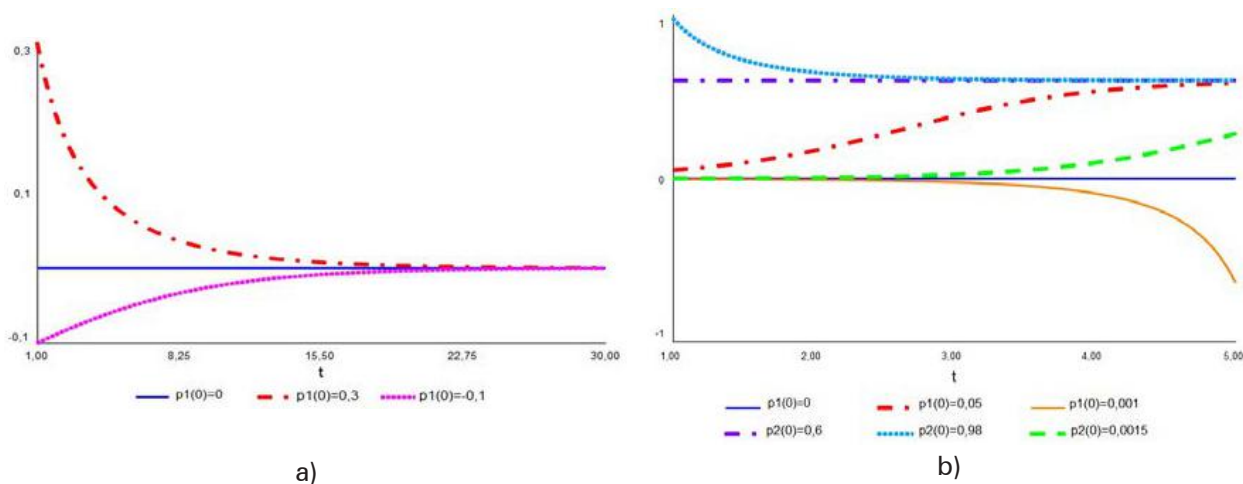


Figure 4. Price convergence to the equilibrium point (a) for $\lambda=0.8$; (b) for $\lambda=2.5$

Source: evaluation of the authors

curve $f(f(p))$ on the 45°-line and this is the central value of the three points of intersection. This value is given by $p^*_2 = 0.70588$.

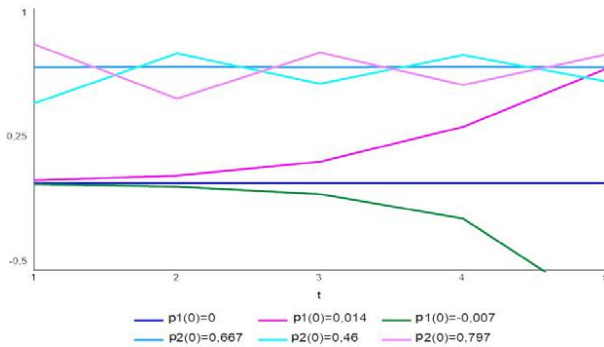
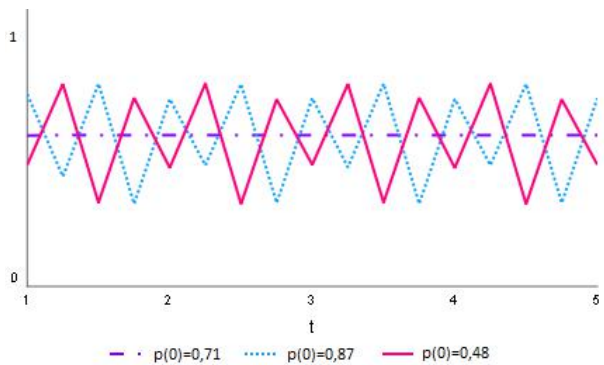


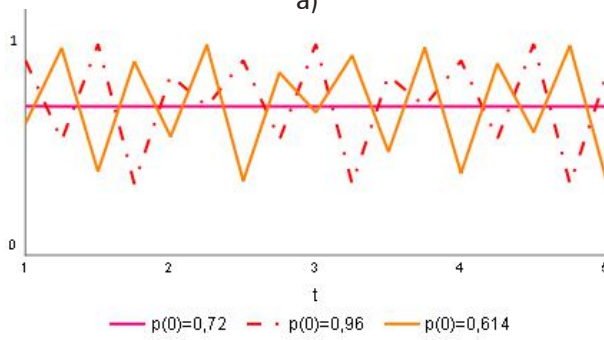
Figure 5. The dynamics of price for $\lambda = 3$ adjustment coefficient

Source: evaluation of the authors

The system is actually unstable. Exact intersection points are easy to install. The lower value is about 0.45 and the upper is about 0.84. However, when $\lambda = 3.449$, the two-cycle becomes unstable (Figure 6). This is manifested in the fact that the cycle becomes unstable and is broken into four cycles. This, in turn, is divided into eight cycles, etc. In addition, there are also odd cycles. As λ approaches 3.65, there are no regular cycles at all, and the whole picture is one of chaos. If we increase the interval of time to 300, then we can clearly see that the system behaves chaotically (Figure 6).



a)



b)

Figure 6. The price cyclic dynamics of price for $\lambda > 3$

Source: evaluation of the authors

Although there is not stochastic element, for $\lambda = 3.94$ there is a chaos in price dynamics. Table 1 represents different cases of price stability. The two-cycle ends with a value of λ , which is approximately equal to 3.57.

Table 1

Patterns for price dynamics	
Type of cycles	Value of adjustment coefficient
Exchange of stability	1
Fixed point becomes unstable (2-cycles appear)	3
2-cycle becomes unstable (4-cycles appear)	3.44949
4-cycles becomes unstable (8-cycles appear)	3.54409
Upper limit value on 2-cycles (chaos begins)	3.57
First odd-cycle appears	3.6786
Cycles with period 3 appears	3.8284
Chaotic regions ends	4

Source: evaluation of the authors

Discussion. The chaotic systems are very sensitive to initial conditions (Figure 7). We set the value of adjustment to be 3.65 and investigate the price dynamics for two different initial values $p(0) = 0.1$ and $p(0) = 0.105$ that are very close to each other.

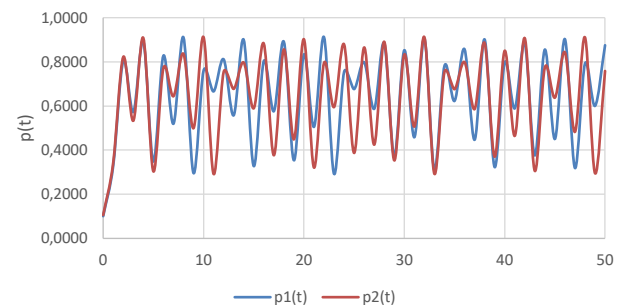


Figure 7. Price sensitivity to initial conditions

Source: evaluation of the authors

Although there is no stochastic element in the model, we obtain that the system of price behaves chaotically in the long run (Figure 8).

Another characteristic arises in the case of a series entering the chaotic region for parameter value 3.94 and $p(0) = 0.99$. In this case, although the series is chaotic, it is not purely random and exhibits sudden changes (Figure 9).

The series suddenly changes from showing oscillation to one that is almost horizontal. This change lasts for about ten periods and then, suddenly and for no apparent reason, begins to oscillate once again despite the fact the system is deterministic.

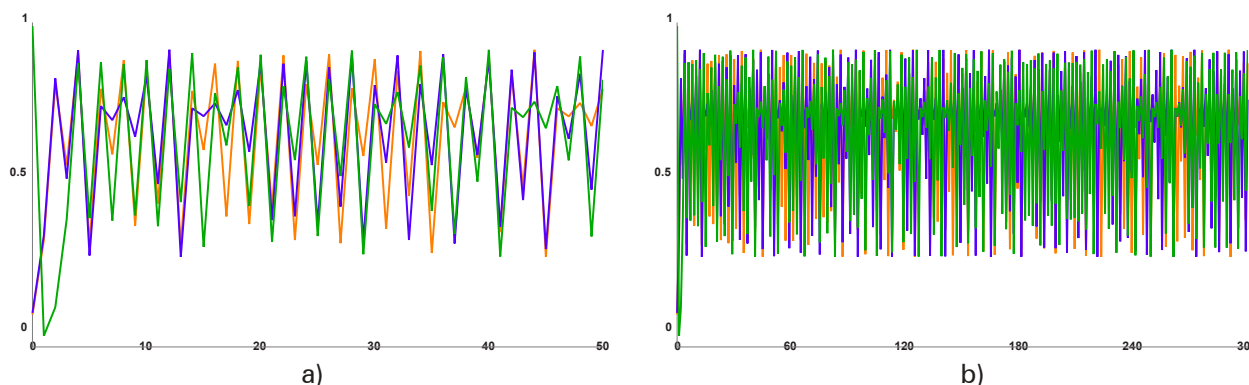


Figure 8. The chaotic price dynamics for different initial value in the short and long run

Source: evaluation of the authors

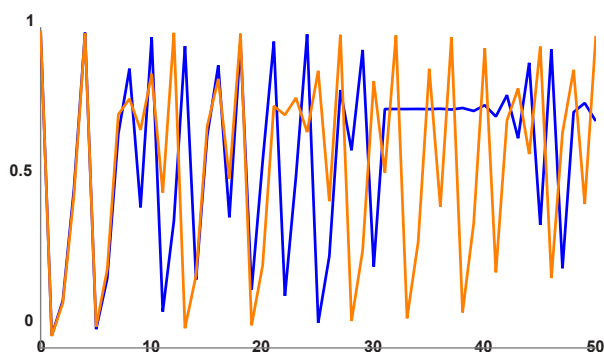


Figure 9. The dynamics of price for $p(0) = 0.99$ and $p(0) = 0.9905$

Source: evaluation of the authors

Conclusions. The price system is deterministic and not random but the dynamics gives the impression of a random series. Even more, the series is very sensitive to the initial conditions.

For small change in the initial value to some other value that is very close, we observe completely different situation.

The importance of levels and rates of inflation appears most clearly when one takes a continuous view of structure and dynamics. Although a discrete view, focusing on separate events and decisions, is entirely compatible with an endogenous feedback perspective, the system dynamics approach emphasizes a continuous view. The continuous view strives to look beyond events to see the dynamic patterns underlying them. Moreover, the continuous view focuses not on discrete decisions but on the policy structure underlying decisions. Events and decisions are seen as surface phenomena that ride on an underlying tide of system structure and behavior. That underlying tide of policy structure and continuous behavior is the system dynamics focus.

References:

1. Hwang, H., Yuan, X. (2014). Interpreting supply chain dynamics: A quasi-chaos perspective. *European Journal of Operational Research*, Vol. 233(3), pp. 566–579.
2. Oliskevych, M., Lukianenko, I. (2019). Labor Force Participation in Eastern European Countries: Non-linear Modeling. *Journal of Economic Studies*, Vol. 46. No. 6, pp. 1258–1279.
3. Lukyanenko, I., Oliskevych, M. (2014). Labour Market in Ukraine: an Empirical Dynamic Analysis Using Error Correction Model. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, Vol. 6(159), pp. 52–58.
4. Dusza, M. (2017). Financial Chaos. *Problemy Zarzadzania*, Vol. 15(68), pp. 169–189.
5. Oliskevych, M. (2015). Processes Dynamics Asymmetry at Labour Market: Nonlinear econometric Analysis. *Actual Problems in Economics*, No. 2(164), pp. 427–436.
6. Oliskevych, M., Lukianenko, I. (2017). Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 7(3), pp. 501–509.
7. Anishchenko, V., Vadivasova, T., Okrokvetskikhov, G., Strelkova, G. (2003). Correlation analysis of dynamical chaos. *Statistical Mechanics and its Applications*, Vol. 325(1), pp. 199–212.
8. Oliskevych, M., Tokarchuk, V. (2018). Dynamic Modelling of Nonlinearities in the Behaviour of Labour Market Indicators in Ukraine and Poland. *Economic Annals – XXI*, Vol. 169, Issue 1-2, pp. 35–39.
9. Yan, D., Ma, X., Li, T. (2019). Stability Analysis and Chaos Control of Recycling Price Game Model for Manufacturers and Retailers. *Complexity*, Vol. 2019, pp. 1–13.
10. Kozytyski V.A., Lavreniuk S.P., Oliskevych M.O. (2004). *Osnovy matematychnoi ekonomiky. Teoriia spozhyvannia*. Lviv, LNU imeni I. Franka. Piramida, 264 s.

Панченко К.С.

здобувач

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»**Panchenko Kateryna**

Kyiv National Economic University named after V. Hetman

**СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИНКОВОГО РИЗИКУ НА МАКРОРІВНІ:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД****MACROVORY STRESS-TESTING OF MARKET RISKS:
DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE**

Стрес-тестування використовується провідними наглядовими регуляторами з метою поліпшення якості банківського ризик-менеджменту та внутрішнього аудиту. Обов'язкове стрес-тестування проводиться всіма регуляторами найбільших економік світу, а також у країнах, які тісно співпрацюють із міжнародними фінансовими організаціями. Найсучасніші тенденції, які панують у зарубіжній практиці, а також вітчизняний підхід до проведення стрес-тестування ринкового ризику пропонуємо розглянути у статті. Дослідження проведено методом глибоко теоретичного аналізу підходів до проведення стрес-тестування ринкового ризику сумісно з практичним досвідом регуляторами таких країн, як Україна, США, країни Європейського Союзу, Великобританія, Російська Федерація, Білорусь та Польща. Розглянуто використання моделей, ступінь охоплення банківського сектору та впроваджені наслідки стрес-тестування за останній доступний рік.

Ключові слова: стрес-тестування банків, ринковий ризик, стрес-тестування ринкового ризику, регулятор, достатність капіталу.

Стресс-тестирование используется ведущими надзорными регуляторами с целью улучшения качества банковского риск-менеджмента и внутреннего аудита. Обязательное стресс-тестирование проводится всеми регуляторами крупнейших экономик мира, а также в странах, которые тесно сотрудничают с международными финансовыми организациями. Современные тенденции, царящие в зарубежной практике, а также отечественный подход к проведению стресс-тестирования рыночного риска предлагаем рассмотреть в статье. Исследование проведено методом глибоко теоретического анализа подходов к проведению стресс-тестирования рыночного риска совместно с практическим опытом регуляторами таких стран, как Украина, США, стран Европейского Союза, Великобритания, Российская Федерация, Республика Беларусь и Польша. Рассмотрены использование моделей, степень охвата банковского сектора и внедренные последствия стресс-тестирования за последний доступный год.

Ключевые слова: стресс-тестирование банков, рыночный риск, стресс-тестирование рыночного риска, регулятор, достаточность капитала.

Stress testing is used by leading supervisory regulators to improve the quality of banking risk management and internal audit. Mandatory stress testing is carried out by all regulators of the world's largest economies, as well as in the countries, that work closely with international financial institutions. We propose to consider in the paper the most recent trends prevailing in foreign practice, as well as the domestic approach of stress testing of market risk. The purpose of the article is to investigate current domestic and foreign approaches to stress testing of market risk and to determine the most effective model. The article examines the market risk stress testing approaches and their comparative characteristics, develops a methodological basis for assessing the impact of the results of stress testing of market risk, and also performs a comparative analysis of approaches to stress testing of world regulators. The relevance of this article is that stress testing is one of the key aspects of a quality risk management system and promoted by leading financial institutions, including the International Monetary Fund and the World Bank, as a necessary and critical element of risk management. Method of the research is deep theoretical analysis of approaches on market risk stress testing in cooperation with practical experience of regulators of the following countries: Ukraine, United States of America, European-Union countries, United Kingdom,

Russian Federation, Belarus and Poland; consider using of models, coverage of banking sector, and effects of stress testing over the last available year. The main result of the paper is the comparative characterization of approaches on market risk stress testing, as well as the modeling of the impact of stress testing on the financial indicators of commercial banks. The results of the analysis on the global experience of market risk stress testing can be useful for countries, that are in the early stages of developing a stress testing process or looking for ways to improve existing processes, as well as for commercial banks that implement market risk stress testing tools into the internal risk-management system.

Key words: banks' stress-testing, market risks, market risk stress-testing, authority, capital adequacy.

Постановка проблеми. Вимоги регулярного проведення стрес-тестування просуваються національними банками та міжнародними світовими організаціями як один із ключових аспектів управління ризиками банків. Банки за результатами стрес-тестування можуть побачити наявність слабких місць та скоригувати стратегію управління портфелями, а банківські регулятори на основі отриманих результатів стрес-тестування приймають рішення щодо стратегічних питань розвитку банківського сектору. Однак у зв'язку з відносною новизною даного інструменту ризик-менеджменту питання все ще залишається недостатньо вивченим. Окрім того, зазвичай розглядається та аналізується процес у цілому, без поділу на види ризиків. Саме тому дослідження стрес-тестування ринкового ризику має особливу актуальність та наукову новизну. Для цього пропонуємо дослідити досвід провідних зарубіжних регуляторів у питанні моделювання стрес-тестування ринкового ризику та вибрати оптимальну модель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження стрес-тестування в банківських установах приділено недостатньо уваги у зв'язку з його відносною новизною. Ця проблематика досліджується в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Ю. Дюба, А. Муріна, Т. Малахова, Е. Данилова, К. Марков. Хоча міжнародні та вітчизняні науковці більшою мірою висвітлили теоретичні підходи до розуміння стрес-тестування та особливості його застосування як важливого інструменту ризик-менеджменту, водночас, на нашу думку, недостатньо вивченим залишається питання стрес-тестування саме ринкового ризику з позиції вітчизняного та зарубіжного досвіду західними та пострадянськими банківськими регуляторами.

Метою дослідження є аналіз сучасних вітчизняних та зарубіжних підходів до стрес-тестування ринкового ризику та визначення найбільш ефективної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай під час проведення стрес-тестування регулятори оцінюють три ключові види ризику: ринковий, кредитний та операційний. Розглянемо основні підходи до стрес-тестування

ринкового ризику. Під ринковим ризиком пропонуємо розуміти ймовірність відхилення фінансових результатів від запланованих через певну зміну валютних курсів, процентних ставок або ринкової вартості фінансових інструментів, цінних паперів або інших активів. Під стрес-тестуванням розуміють оцінку впливу малоімовірних екстремальних подій на фінансові показники банку. Тоді стрес-тестування ринкового ризику полягає в оцінці розміру збитків від шоків подій, які призвели до зміни валютних курсів, процентних ставок або ринкової вартості цінних паперів чи інших фінансових інструментів.

Виділяють такі моделі стрес-тестування ринкового ризику в комерційних банках, які поєднують, з одного боку, класичні методи ринкового ризику, а з іншого – традиційні підходи до стрес-тестування:

1. *Model Value-at-Risk* (далі – VaR). Методологія VaR полягає в оцінці з певною ймовірністю збитків вартості від несприятливої зміни цін фінансового інструменту. Показник VaR можна застосовувати як сумарну міру ризику, що дає змогу порівнювати ризики по різних портфелях (наприклад, по портфелях з акцій і облігацій) та за різними фінансовими інструментами (наприклад, деривативами і цінними паперами). VaR розраховується за такою формулою:

$$VaR = V \cdot \sqrt{t} \cdot \lambda \cdot \sigma, \quad (1)$$

де V – величина фінансового інструмента, яка наражається на ринковий ризик, t – часовий горизонт, σ – довірчий інтервал, λ – волатильність.

У зв'язку із цим розглянемо основні характеристики моделі VaR:

– часовий горизонт, яким установлюється період для розрахунку величини можливих збитків. Його можна трактувати як суму часу, яка потрібна для прийняття рішення про закриття позиції (наприклад, унаслідок погіршення ринкової кон'юнктури) і часу на реалізацію цього рішення з урахуванням ліквідності інструменту. Відповідно до рекомендацій міжнародних фінансових інституцій, серед яких – Банк міжнародних розрахунків та Базельський комітет, стандартний часовий горизонт становить 10–25 робочих днів в умовах фінансової та

економічної стабільності. Однак варто відзначити, що у разі настання підвищеної напруженості даний інтервал слід розширити до місяця або навіть півроку для кращої прогнозованості рівня втрат;

– довірчий інтервал – рівень допустимого ризику. У спокійному стані використовується величина від 90% до 95%, але в стресових умовах найбільш доцільне застосування 99%-го інтервалу;

– глибина періоду розрахунків – довжина ряду історичних або симульованих даних, на основі яких розраховується оцінка. Чим більшою є довжина вибірки, тим більш якісною буде модель [1, с. 155–156].

2. *Стрессова VaR-модель (або stressed VaR – SVaR)*. Якщо VaR дає уявлення про можливі втрати, враховуючи поточний портфель та ринки, то основна ідея стрессового VaR полягає у тому, щоб скласти уявлення про можливі втрати з огляду на гірші умови ринку. Основна відмінність від звичайної VaR-моделі полягає у тому, що аналіз поведінки зміни ціни активів будується не на всій історії спостережень, а на однорічному інтервалі значного фінансового стресу. Двома основними особливостями стрессової VaR-моделі є волатильність «товстих хвостів», які враховують події, що перебувають поза оцінкою класичної VaR-моделі, та кореляції між факторами ризику, які враховують поведінку учасників колективного ринку на ринках в умовах стресу. Ця інформація надається як вхідні дані до стандартного моделювання Монте-Карло для оцінки ринкових ризиків для даного портфеля. Метод полягає у такому. За ретроспективним даними (періоду часу) розраховуються оцінки математичного очікування і волатильність. За допомогою генератора випадкових чисел дані генеруються за допомогою нормального розподілу і заносяться в таблицю. Далі обчислюється траєкторія модельованих цін за формулою натурального логарифма і проводиться переоцінка вартості портфеля.

3. *Сценарні моделі стрес-тестування* – це моделі, основна концепція яких полягає у моделюванні можливих ситуацій і подальшій кількісній оцінці ризиків на основі висновків, зроблених за результатами моделювання. Головною метою сценарного моделювання є ідентифікація значимих для комерційного банку ризиків, визначення стійкості організації до наслідків настання ризиків, підтримка інструментарію банківського ризик-менеджменту на адекватному рівні. Під час розроблення сценаріїв можуть існувати різні алгоритми, які виконуються на різних портфелях для різних ризик-факторів. Важливо, щоб алгоритми, моделі і сценарії стрес-тестування були теоретично

і практично обґрунтованими. Методика розвитку шоків подій також повинна бути переконливою для аналітиків, ризик-менеджерів та керівництва, щоб результати тесту були визнані достовірними. Сценарні моделі бувають двох видів: 1) однофакторні моделі (або аналіз чутливості), для яких розглядається вплив одного ризик-фактору на вартість портфеля без урахування зміни інших факторів (наприклад, зміна валютного курсу на 50%, підвищення процентної ставки на 200 бп, падіння фондових індексів на 20% тощо); 2) багатофакторні моделі, для яких розглядається вплив декількох факторів та розробляються багатокомпонентні сценарії тестування. Своєю чергою, їх можна поділити на дві підгрупи: а) сценарії, які базуються на історичних даних, – під час визначення розміру зміни ризик-факторів знаходять їх значення або характер поведінки під час минулої кризи та застосовують у поточних умовах; б) гіпотетичні сценарії, за якими розробляється власний сценарій кризи та прогнозуються можливі значення фінансово-економічних показників. Зазвичай використовується, коли історичний сценарій не відповідає характеристикам розглядуваного портфеля або не враховує певні фактори ризику. Для побудови багатофакторних стрес-сценаріїв зазвичай використовують два методи моделювання: метод «найгірших значень» – знаходження мінімального або максимального значення ризик-фактору (тобто найгіршого) на протязі подібної кризи в минулому або за всю історію спостережень; багатофакторні регресійні моделі – моделі часових рядів, які описують залежність між декількома змінними, для яких значення часового ряду в даний момент залежать від попередніх значень цього ж ряду [2, с. 3-5].

Варто зазначити, що світова фінансова криза продемонструвала, що стійкості окремих фінансових установ недостатньо для забезпечення стійкості усїєї фінансової системи. Тому з тих пір широкого розповсюдження набув процес проведення стрес-тестування на макrorівні, який передбачає перевірку стійкості групи фінансових установ, яка може мати вплив на економіку в цілому. Виходячи із цього, пропонуємо провести дослідження підходів до проведення стрес-тестування ринкового ризику вітчизняними та зарубіжними регуляторами.

Тоді як більшість провідних фінансових інститутів світу зрозуміла важливість та переваги стрес-тестування після світової фінансової кризи 2008–2009 рр., Національний банк України (НБУ) надав значення стрес-тестуванню лише після локальної економічної кризи 2014–2015 рр. Перший ґрунтовний підхід до стрес-тестування в історії сучасної України було

проведено в 2014 р., а в 2015–2017 рр. було проведено повну діагностику банків. Результатами зазначених стрес-тестувань стала докапіталізація на загальну суму 333 млрд. грн, а 10 банків було визнано неплатоспроможними та в подальшому ліквідовано. Починаючи з 2018 р. Національний банк запроваджує щорічну оцінку стійкості банківського сектору [3]. НБУ оцінює достатність капіталу банку за результатами стрес-тестування за базовим та несприятливим макроекономічними сценаріями. Базовий макроекономічний сценарій є близьким до базового прогнозу НБУ. Несприятливий макроекономічний сценарій побудований на гіпотетичних припущеннях зміни макроекономічних показників, серед яких – зниження реального ВВП, девальвація гривні, прискорення інфляції та пов'язане із цим підвищення відсоткових ставок. Горизонт прогнозування становить три роки, це дає змогу відобразити всі стадії розгортання кризи – від її виникнення до початку відновлення економіки. Банки повинні виконувати мінімальні вимоги до адекватності основного та регулятивного капіталу за базовим сценарієм та знижені вимоги за несприятливим сценарієм. Банки, які за підсумками оцінки стійкості матимуть потребу в капіталі, повинні розробити та виконати програму капіталізації та/або план заходів для підтримки або відновлення рівня капіталу.

Національний банк використовує два підходи до моделювання ринкового ризику: оцінку міри VaR та сценарні моделі. Розглянемо детальніше кожну з них. Існує декілька підвидів моделювання розрахунку VaR, однак НБУ для стрес-тестування використовує історичний підхід до моделювання. Його суть полягає у такому: нульовою гіпотезою є те, що динаміка цін на активи в майбутньому матиме таку саму поведінку, що й у минулому. У загальному вигляді метод історичного VaR моделювання передбачає таку послідовність. Спочатку вибирається період часу (число робочих або торгових днів), за який відслідковуються історичні зміни цін всіх активів, що входять у портфель. Для кожного періоду часу моделюються сценарії зміни ціни. Гіпотетична ціна активу розраховується як його поточна ціна, помножена на приріст ціни, відповідний таким сценарієм. Потім проводиться повна переоцінка всього поточного портфеля за цінами, змодельованими на основі історичних сценаріїв, і для кожного сценарію обчислюється, наскільки може змінитися вартість поточного портфеля. Після цього отримані результати ранжуються за номерами в порядку спадання (від найбільшого приросту до найбільшого збитку). І, нарешті, відповідно до бажаного рівня довіри величина

VaR визначається як такий максимальний збиток, який дорівнює абсолютній величині зміни з номером, рівним цілої частини числа (1 квантиль за заданого рівня довіри).

Під час проведення сценарного стрес-тестування ринкового ризику Національний банк ґрунтує сценарії на абсолютній або відносній зміні процентних ставок, курсів іноземних валют, вартості акцій, боргових цінних паперів та товарів, базуючись на статистиці українських та світових фінансових ринків щодо зміни в кризових умовах. На додачу регулятор також використовує гіпотетичні сценарії, які є більш несприятливими за історичні сценарії, на основі характеристик портфеля інструментів, що наражають його на ринкові ризики. Результатом здійснення стрес-тестування має бути величина можливих збитків від ринкового ризику у разі реалізації сценаріїв. Ключовим висновком стосовно прийнятності рівня ринкового ризику є оцінка величини збитків порівняно з капіталом банку та вплив можливих наслідків на достатність основного та регулятивного капіталів банків.

На нашу думку, цікаво дослідити підходи до стрес-тестування, які проводяться іншими регуляторами у світі, розглянути використання моделей, ступінь охоплення банківського сектору та впроваджені наслідки стрес-тестування за останній рік. Для цього пропонуємо дослідити досвід провідних світових регуляторів, таких як США, країни Європейського Союзу, Великобританії, а також регуляторів країн-сусідів, серед яких – Росія, Білорусь та Польща.

Стрес-тестування у США проводить наглядовий орган – Федеральна резервна система (ФРС, або FED) на щорічній основі за методикою, затвердженою законом Додда-Френка. У 2018 р. був восьмий раунд стрес-тестування під керівництвом Федерального резерву з 2009 р. та шостий раунд, який вимагається законом Додда-Френка. За період 2009 по 2018 р. фінансові компанії докапіталізувалися на 800 млрд. дол. У звіті щодо проведення стрес-тестування за 2018 р. [4] зазначено, що оцінка проводилася за 35 банківськими холдинговими групами, що мають близько 80% активів усієї банківської системи, на прогнозованому періоді у дев'ять кварталів. Під оцінку потрапляють банківські холдингові групи з активами понад 100 млрд. дол. та небанківські фінансові компанії, призначені Наглядовим комітетом із фінансової стабільності. Стрес-тестування проводиться за двома сценаріями – несприятливим та дуже несприятливим. Ці сценарії базуються на гіпотетичних припущеннях, розроблених оцінити силу банківських організацій та їх стійкість до несприятливого економічного навколишнього середовища.

Сценарії включають траєкторії руху 28 змінних, серед яких – показники економічної діяльності, ціни на активи та процентні ставки. Несприятливий сценарій характеризується ослабленням економічної діяльності в усіх економіках, включених у сценарій, що супроводжується швидким зниженням довгострокових ставок у США та інших країнах. У несприятливому сценарії закладається припущення, що економіка США зазнає поміркованого спаду, який починається вже з найближчого кварталу. Дуже несприятливий сценарій характеризується набагато сильнішою глобальною рецесією, яка супроводжується глобальною відмовою від довгострокових активів із фіксованим доходом, що призведе до широкомасштабної та глибокої корекції цін на активи, включаючи корпоративні облигації та ринок нерухомості.

Стрес-тестування ринкового ризику базується на сценарному моделюванні, а саме на гіпотетичному підході. ФРС у рамках свого методологічного звіту публікує характер поведінки основних економічних та фінансових показників, у тому числі тих, які призводять до ринкового ризику в разі настання несприятливих подій. До таких подій ринкового ризику серед запропонованих ФРС належать: зростання дохідності короткострокових державних облигацій; зростання дохідності довгострокових державних облигацій; зміна базової ставки; падіння індексу Доу-Джонса; зростання індексу ринкової волатильності (VIX) та стресові зміни валютних курсів долара до основних резервних світових валют: євро, японської єни та британського фунта стерлінгів. Розрахована величина збитків за моделлю далі бере участь в оцінці фінансових результатів системи, активів, зважених на ризик, та коефіцієнта достатності капіталу першого рівня.

Наступним кроком у дослідженні пропонуємо розглянути методику проведення стрес-тестування в країнах *Європейської Співдружності*, яка проводиться Європейським банківським регулятором (далі – ЄБР, або ЕВА) раз на два роки. Стрес-тестування проводиться методом «знизу-вгору», з використанням методик, сценаріїв та припущень, розроблених у співпраці з Європейською радою із системних ризиків, Європейським центральним банком та Європейською Комісією строком на три роки [5]. У 2018 р. у стрес-тестуванні взяли участь 48 банків із 15 країн ЄС, які охоплюють 70% загальних активів банківського сектору ЄС. Ключовою умовою, відповідно до якої банк повинен проходити стрес-тестування регулятора, є обсяг активів не менше 30 млрд. євро. Стрес-тестування ЄБР у 2018 р. передусім було зосереджене на оцінці впливу таких ключових ризиків на платоспро-

можність банків: кредитного, ринкового, ризику контрагента, операційного. Аналіз проводився за базовим та несприятливим сценаріями.

Окрему увагу зосередимо на проведенні стрес-тестування ринкового ризику. Із цією метою ЄБР використовує стресову VAR-модель. Під час оцінки SVAR розраховується негативний вплив від зміни валютних курсів унаслідок послаблення або зміцнення євро, збитки від зростання/спадання процентних ставок на різних часових інтервалах та погіршення умов на фондових ринках унаслідок виведення капіталу під час кризи. Розрахована величина збитків у подальшому приймає участь в обчисленні достатності основного капіталу та обсягу загальних збитків у цілому по системі.

Стрес-тестування банків Великобританії проводиться Комітетом із фінансової політики Банку Англії на щорічній основі. Результати стрес-тестування публікуються у звіті про фінансову стабільність [6]. Починаючи з 2017 р. стрес-тестування проводиться за двома сценаріями: циклічним (щорічно) та дослідницьким (раз на два роки), спрямованим на аналіз окремих сфер. Циклічний стрес-тест є частиною системи вимог до капіталу, який бере участь у визначенні необхідного розміру капіталу. Циклічний сценарій включає аналіз трьох типів шоків: макроекономічний, ринковий (калібрований відповідно до макроекономічного сценарію) та аналіз витрат, пов'язаних із недоброросовісною поведінкою (штрафами). Стрес-тестування проводиться за змішаною методикою із п'ятирічним часовим горизонтом. Після того як банки – учасники стрес-тестування надають свої прогнози, Банк Англії аналізує їх, вносить свої рекомендації, будує єдиний сценарій та використовує його для проведення стрес-тестування. Розмір шоків щороку змінюється залежно від економічного циклу: у період економічного розквіту моделюються більш сильні потрясіння, а в період кризи припускається більш низький рівень стресу. Унаслідок цього в період економічного спаду дефіцит капіталу може виявитися відносно меншим, що робить стрес-тестування контрциклічним. За даними Банку Англії, такий підхід дає змогу банкам заздалегідь прогнозувати параметри майбутнього стрес-тесту, оцінюючи поточну економічну ситуацію, і, відповідно, пристосовувати свої плани щодо формування капіталу. Завданням сценарію дослідження є оцінка впливу структурних ризиків, які безпосередньо не залежать від економічного циклу. Наприклад, сценарій стрес-тесту 2017 р. включає структурні зміни в іноземних регуляторних режимах, тривалу дефляцію та низькі процентні ставки на глобальному рівні або зміни в певних галузях та фінансових ринках.

Стрес-тестування ринкового ризику передбачає використання регресійних моделей, якими моделюється характер поведінки фінансових показників та їх взаємозв'язки. Для виконання вправи стрес-тестування Банк Англії впровадив як і звичайні багатofакторні регресійні рівняння, так і векторні авторегресійні моделі, які характеризуються тим, що вони містять сукупність динамічних часових рядів, в яких теперішні значення залежать від значень цих же часових рядів у минулі періоди часу. Модель векторної авторегресії (Vector Autoregression, VAR) – це багатоваріантна модель часового ряду, що містить систему з n рівнянь n чітких, стаціонарних змінних відповідей як лінійних функцій відсталіх відповідей та інших термінів. Моделі VAR також характеризуються ступенем p ; кожне рівняння в моделі VAR(p) містить p лагів усіх змінних у системі. Моделі багатовимірної лінійної часового ряду добре підходять для моделювання рухів декількох нерухомих часових рядів одночасно, вимірювання затримок ефектів серед змінних відповідей у системі та формування одночасних прогнозів змінних відповідей. Ще однією надзвичайно важливою особливістю даних моделей є те, що вони дають змогу відображати взаємозв'язки між багатьма змінними.

Стрес-тестування банківської системи Російської Федерації проводиться щорічно за підходом «зверху-вниз» за сценарним аналізом із горизонтом планування один рік для всіх банків країни, його результати публікуються в річному звіті розвитку банківського сектору та банківського нагляду [7]. Методологічно стрес-тестування проводиться так: Центральний банк Росії розробив систему регресійних рівнянь, що описують вплив макроекономічних параметрів (наприклад, рівень ВВП, курс рубля до іноземних валют, інфляція, рівень реальних наявних доходів населення, інвестицій в основний капітал) на такі показники банківського сектору: обсяг коштів на рахунках організацій, вклади фізичних і депозити юридичних осіб, вартість (переоцінку) цінних паперів, кредити, видані фізичним та юридичним особам, зміну частки «поганих» позик у цих кредитах. Ураховуючи вплив зазначених та інших макроекономічних чинників на основні банківські показники протягом прогнозного періоду, банки моделюють можливі сценарії в стресових умовах, а також розраховують вплив сценаріїв на фінансовий результат, рівень достатності капіталу та ліквідності. Всього в рамках стрес-тестування використовується 25 економетричних моделей, які відображають вплив 19 макроекономічних чинників на банківські показники.

Звідси можна зробити висновок, що ЦБР використовує регресійні моделі стрес-

тестування, у тому числі й для ринкового ризику. У загальному вигляді методика проведення стрес-тестування ринкового ризику відбувається за такими принципами:

- 1) моделюється зміна балансових статей банку внаслідок настання стресових подій;
- 2) розраховується вплив компенсаторів стресових подій, які генеруються в прогнозованому періоді, на балансову модель банку;
- 3) розраховується вплив виконаних банком дій по відновленню внаслідок реалізації сценарію;
- 4) розраховується ризик утрат від ринкового ризику;
- 5) оцінюються фінансові результати банку;
- 6) оцінюється потреба в капіталі та ліквідності шляхом розрахунку нормативів достатності капіталу та порівнянням їх із нормативними значеннями.

Національний банк Республіки Білорусь (НБРБ) уперше провів стрес-тестування банківської системи в 2006 р. Сумісно з фахівцями МВФ регулятор розробив методологію проведення стрес-тестів та основи автоматизації процедур отримання даних, а також запровадив умови проведення стрес-тестування на законодавчому рівні. Стрес-тестування НБРБ проводиться за кредитним, ринковим ризиками та ризиком ліквідності, а його результати публікуються в аналітичному огляді НБРБ «Фінансова стабільність в Республіке Беларусь» на щоквартальній основі [8]. На відміну від сценарного аналізу, яким користується більшість проаналізованих регуляторів у світі, Національний банк Республіки Білорусь для оцінки фінансової стійкості банківської системи використовує аналіз чутливості певного фактору на зміну регуляторного нормативу. До сфери аналізу відноситься кредитний, ринковий ризику та ризик ліквідності. Регулятор аналізує зміну таких чинників: погіршення якості активів, відтік ліквідності серед резидентів та нерезидентів країни, девальвація національної валюти, зміна дохідності в національній та іноземній валютах.

Стрес-тестування НБРБ відбувається за однофакторними сценаріями. Так, у рамках ринкового ризику регулятор аналізує зниження курсу національної валюти до інших валют на 30% та паралельний зсув кривої дохідності в національній валюті на 15%, після чого досліджує вплив розрахованих збитків на коефіцієнт достатності капіталу банківської системи. Утім, даний підхід має багато недоліків, оскільки, як показує історичний досвід, у разі настання стресової події відбувається одночасне погіршення багатьох макроекономічних показників, що призводить до реалізації декількох сценаріїв одночасно. На нашу думку, на рівні регулятора є ширші можливості та потенціал для реалізації комплексного

підходу до стрес-тестування, який би враховував взаємозв'язок різних сценаріїв між собою, що також відповідає світовій практиці провідних регуляторів розвинутих країн.

Стрес-тестування банківської системи Польщі проводиться Народним банком Польщі двічі на рік, а його результати публікуються у звітах щодо фінансової стабільності [9]. Стрес-тестування проводиться за базовим та шоким сценаріями з трирічним горизонтом планування. Окрім стрес-тестування, регулятор також проводить аналіз ризику концентрації. Аналіз ризику концентрації передбачає оцінку стійкості банків до одночасного банкрутства трьох найбільших позичальників кожного з банків і трьох найбільших вітчизняних позичальників у секторі. Стрес-тестування проводиться за кредитним, ринковим ризиками та ризиком ліквідності. Методологічно стрес-тестування проводиться у чотири етапи. На першому етапі розглядається вплив двох макроекономічних сценаріїв (базовий та шоко-

вий сценарій) на витрати на реалізацію кредитного ризику та чистий процентний дохід банків. На другому етапі до аналізу макроекономічного шоку додається вплив негативного шоку від ринкового ризику, який розраховується класичним VaR-методом. На третьому етапі розглядається вплив як ринкового шоку, так і шоку ліквідності на позицію ліквідності банків. Заключною частиною моделювання є аналіз впливу потенційного банкрутства банку на стан інших банків через так званий ефект доміно. Потреба банків у капіталі для обох сценаріїв полягає у припущенні, що всі аналізовані банки повинні зберігати регулятивний капітал на рівні, що відповідає коефіцієнтам достатності капіталу. Також потрібно розрахувати обсяг капіталу, необхідного для виконання вимоги до буфера капіталу.

Підсумовуючи проведений у статті аналіз, пропонуємо результати дослідження стрес-тестування ринкового ризику відобразити в порівняльній табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей стрес-тестування ринкового ризику

	VaR-модель	Стрессова VaR-модель	Сценарні моделі
Основна суть	Абсолютний показник, який характеризує ймовірні грошові втрати за заданого рівня ймовірності	VaR-модель, в якій аналіз поведінки зміни ціни активів будується не на всій історії спостережень, а на однорічному інтервалі значного фінансового стресу	Моделювання можливих ситуацій та зв'язків між показниками в умовах фінансової нестабільності
Переваги	1) є універсальним та широко розповсюдженим методом; 2) застосовується до будь-яких фінансових інструментів, в тому числі похідних; 3) виражається в абсолютній величині незалежно від виду фінансового інструменту та методики розрахунку; 4) агрегує ризику окремих позицій в одну величину	1) допомагає виявити ризики у «товстих хвостах» розподілу, тобто ризик реалізації подій, які спричиняють катастрофічні наслідки; 2) найбільш консервативна модель по відношенню до ризик-апетиту	1) дає змогу моделювати будь-яку кризову ситуацію в будь-який момент часу; 2) однофакторні сценарії прості в застосуванні
Недоліки	1) не враховує ймовірності значних утрат, які можуть відбутися з низькою ймовірністю; 2) недооцінює ризик у разі коли внаслідок розподілу утворюються «товсті хвости»; 3) для побудови якісної моделі потрібен довгий інтервал спостережень, що не завжди можливо; 4) у зв'язку з тим, що перевага надається останнім значенням, погано передбачує настання кризи	1) необхідність точно визначити 12-місячний інтервал кризи; 2) не завжди можливо відтворити значення показників під час попередньої кризи, особливо на великій відстані часу; 3) штучне завищення величини збитків без економічного обґрунтування; 4) не буває двох однакових криз, може виявитися, що наступна криза буде набагато сильнішою	1) результат сильно залежить від вибору регресійної моделі та змінних ризик-факторів; 2) є великий ризик хибних результатів унаслідок неправильної специфікації моделі; 3) багатфакторні сценарії технічно складно змоделювати та обчислити
Країни, де застосовують	Україна, Польща	ЄС	США, Росія, Великобританія

Як можна помітити, усі проаналізовані регулятори оцінюють наслідки стрес-тестування в двох розмірностях: аналіз збитків та вплив на регулятивний капітал і показники достатності капіталу. У разі застосування моделі VaR розмір утрат, власне, й є обчислена величина. У всіх інших випадках розрахунок рівня збитків проводиться шляхом віднімання поточної вартості кожного фінансового інструменту від його шоків аналогу (формула 2). У результаті отримують абсолютну зміну вартості, виражену у валюті, що використовується для ідентифікації інструменту. Таким чином, розраховується збиток для певної позиції або фінансового інструменту. Потім окремі збитки агрегуються (формула 3), у зв'язку з чим менеджери ризику можуть визначити слабкі сектори (ринки, підрозділи) у визначеному сценарії стресу.

$$P \& L_{stress_i} = V_i - V_{stress_i} \quad (2)$$

$$P \& L_{stress} = \sum P \& L_{stress_i} \quad (3)$$

Окрім оцінки потенційних збитків від реалізації стресових подій, обов'язковим є також розрахунок достатності основного та регулятивного капіталу для покриття збитків унаслідок реалізації стрес-сценаріїв. Достатність капіталу відображає, з одного боку, рівень надійності банку, а з іншого – міру його ризиковості, тому банківський капітал має бути надійним джерелом покриття збитків. Оцінка достатності капіталу спрямована на обмеження потенційної невизначеності під час вимірювання ризиків, на які наражається банк. Для цього метою Національним банком запроваджено два економічних нормативи: H2 (достатність регулятивного капіталу) та H3 (достатність основного капіталу) [10].

Розрахунок регулятивного, основного капіталу та нормативів адекватності капіталу H2 та H3 наведено у формулах 4–7:

$$RegCapital_{stress} = RegCapital - P \& L_{stress} \quad (4)$$

$$Tier1Capital_{stress} = Tier1Capital - P \& L_{stress} \quad (5)$$

$$H2_{stress} = \frac{H2 \diamond RegCapital_{stress}}{RegCapital} \quad (6)$$

$$H3_{stress} = \frac{H3 \diamond Tier1Capital_{stress}}{Tier1Capital}, \quad (7)$$

де $RegCapital, Tier1Capital, H2, H3$ – фактичне значення на звітну дату регулятивного капіталу, основного капіталу, нормативу достатності регулятивного капіталу та нормативу достатності основного капіталу відповідно; $RegCapital_{stress}, Tier1Capital_{stress}, H2_{stress}, H3_{stress}$ – розрахункове значення після реалізації стрес-сценарію регулятивного капіталу, основного капіталу, нормативу достатності регулятивного капіталу та нормативу достатності основного капіталу відповідно.

Висновки з проведеного дослідження.

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що більшість регуляторів світу використовує сценарні моделі під час проведення стрес-тестування ринкового ризику. Західні регулятори використовують більш комплексний підхід до стрес-тестування з використанням економетричних моделей власного розроблення. Найбільшої популярності набули регресійні моделі, що є цілком логічним, оскільки вони дають змогу робити короткострокові прогнози на декілька періодів уперед та оцінити взаємозв'язок між фінансовими та економічними показниками на кризові події. Однак потрібно з обережністю використовувати даний вид моделювання, оскільки неправильна специфікація моделі може призвести до хибних висновків. Також популярними є VaR-модель та її модифікації. Оперуючи різними значеннями часового горизонту, довірчого інтервалу та глибини періоду розрахунків, можна досягти достатньо адекватних розрахунків утрат унаслідок реалізації стресових сценаріїв. Таким чином, зазначені моделі є ефективним інструментарієм під час проведення стрес-тестування ринкового ризику.

Список використаних джерел:

1. Тиркало Р.І., Кравчук І.С. Банківські операції з цінними паперами : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 211 с.
2. Андриевская И.К. Стресс-тестирование: обзор методологий. Москва : Высшая школа экономики, 2007. 13 с.
3. Підходи НБУ до стрес-тестування банків у 2018 році. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=65952478> (дата звернення: 20.03.2019)/
4. Dodd-Frank Act Stress Test 2018: Supervisory Stress Test Methodology and Results. June 2018. URL : <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2018-dfast-methodology-results-20180621.pdf> (дата звернення: 24.04.2019).
5. 2018 EU-wide stress test results. URL : <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/2419200/2018-EU-wide-stress-test-Results.pdf> (дата звернення: 24.04.2019).
6. Bank of England. Financial stability report 2018. URL : <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/financial-stability-report/2018/november-2018.pdf> (дата звернення: 24.04.2019).

7. Банк Росії. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 году. URL : https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48160/bsr_2017.pdf (дата звернення: 12.03.2019).
8. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2017. URL : <https://www.nbrb.by/Publications/finstabrep/FinStab2017.pdf> (дата звернення: 12.03.2019).
9. Narodowy Bank Polski. Financial Stability Report 2018. URL : <https://www.nbp.pl/en/systemfinansowy/fsr201812.pdf> (дата звернення: 25.05.2019).
10. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні. : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 15.11.2019).

References:

1. Tyrkalo R.I., Kravchuk I.S. (2004) Bankivskij operacii z cinnymu paperamu: Monografija. [Bank operations with securities: Monography] – Ternopilj: Kart-blansh.
2. Andrievskaya I.K. (2007) Stress-testirovanie: obzor metodologij [Stress-testing: methodologies overview] – Gosudarstvennyj universitet – Vysshaya shkola ekonomiki.
3. National Bank of Ukraine (2018) Pidkhody NBU do stres-testuvannja bankiv u 2018 roci [NBU Approaches on Bank Stress Testing in 2018]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=65952478> (Available at: 20.03.2019).
4. Board of Governors of the Federal Reserve System (2018) Dodd-Frank Act Stress Test 2018: Supervisory Stress Test Methodology and Results. June 2018. Available at: <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2018-dfast-methodology-results-20180621.pdf> (Available at: 24.04.2019).
5. European Banking Authority (2018) 2018 EU-wide stress test – results. Available at: <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/2419200/2018-EU-wide-stress-test-Results.pdf> (Available at: 24.04.2019).
6. Bank of England (2018) Financial stability report 2018. Available at: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/financial-stability-report/2018/november-2018.pdf> (Available at: 24.04.2019).
7. Central Bank of Russian Federation (2018) Otchet o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora v 2017 godu. [Report on the development of the banking sector and banking supervision in 2017.] Available at: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48160/bsr_2017.pdf (Available at: 12.03.2019).
8. National Bank of Belarus Republic (2018) Finansovaya stabilnost v Respublike Belarus 2017. [Financial stability in Belarus Republic in 2017] Available at: <https://www.nbrb.by/Publications/finstabrep/FinStab2017.pdf> (Available at: 12.03.2019).
9. National Bank of Poland (2018). Financial Stability Report 2018. Available at: <https://www.nbp.pl/en/systemfinansowy/fsr201812.pdf> (Available at: 25.05.2019).
10. Verkhovha Rada of Ukraine (2001) Postanova «Pro zatverdzhennja Instrukciji pro porjadok reghuljuvannja dijalnosti bankiv v Ukrajinii», zatverdzhena postanovoju Pravlinnja Nacionalnogho banku Ukrajinijy vid 28.08.2001 # 368 (zi zminamy i dopovnennjamy) [Resolution «On approval of Instrutions on the Procedure for Regulating Banking in Ukraine» , approved by the Regulation of National Bank of Ukraine on 28.08.2001 № 368] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (Available at: 15.11.2019).

УДК 338.23:336.74: 330.43

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-46>**Пілько А.Д.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»**Крамар В.Р.**магістр
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»**Pilko Andriy**

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Kramar Vitalii

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ СИСТЕМ ОДНОЧАСНИХ СТРУКТУРНИХ РІВНЯНЬ

ANALYSIS AND PROGNOSING MONETARY POLICY PARAMETERS BASED ON SIMULTANEOUS STRUCTURAL EQUATION SYSTEMS

Важливою передумовою реалізації ефективної монетарної політики за умов режиму інфляційного таргетування є здатність центрального банку адекватно прогнозувати основні макроекономічні параметри та моделювати різні сценарії розвитку монетарної політики. У дослідженні продемонстровано результати аналізу переваг та недоліків існуючих підходів до моделювання динаміки та прогнозування параметрів монетарної політики. Результати даного аналізу засвідчили неспроможність домінуючого на даний час підходу до прогнозування параметрів монетарної політики DSGE-моделювання ефективно вирішувати поставлені завдання. Виходячи із цього, запропоновано методіку моделювання динаміки основних параметрів монетарної політики НБУ, яка дає змогу ідентифікувати напрям і лаг причинно-наслідкових зв'язків між ними. Запропонована методіка може стати основою для доповнення існуючої системи аналізу та макроекономічного прогнозування.

Ключові слова: монетарна політика, моделювання, структурна економетрична модель, показник.

Важной предпосылкой реализации эффективной монетарной политики в условиях режима инфляционного таргетирования является способность центрального банка адекватно прогнозировать основные параметры и моделировать различные сценарии развития монетарной политики. В исследовании продемонстрированы результаты анализа преимуществ и недостатков существующих подходов к моделированию динамики и прогнозированию параметров монетарной политики. Результаты данного анализа показали несостоятельность доминирующего в настоящее время подхода к прогнозированию параметров монетарной политики DSGE моделирования эффективно решать поставленные задачи. Исходя из этого, предложена методика моделирования динамики основных параметров монетарной политики НБУ, которая позволяет идентифицировать направление и лаг причинно-следственных связей между ними. Предложенная методика может стать основой для дополнения существующей системы анализа и макроэкономического прогнозирования.

Ключевые слова: монетарная политика, моделирование, структурная эконометрическая модель, показатель.

An important prerequisite for the implementation of effective monetary policy under the conditions of inflation targeting is the ability of the central bank to adequately predict the basic macroeconomic parameters and to simulate different scenarios of monetary policy development. The study shows the results of the analysis of the advantages and disadvantages of existing approaches to modeling dynamics and forecasting monetary policy parameters. The results of this analysis testify to the inability of the currently dominant approach to forecasting monetary policy parameters of DSGE modeling to effectively solve the tasks. On this basis, we propose a technique for modeling the dynamics of the main parameters of the NBU's monetary policy, which allows to identify the direction and lag of cause and effect

relationships between them. Based on the Granger test, the direction of causality between the selected indicators was identified. The lag duration was determined using corrected Akaike Information Criteria (AICc) method, which is adapted for small samples. As the results of the comparison of actual data with predictive data and predictive values of macroeconomic indicators showed, the application of the capabilities of applied econometric tools, in particular, systems of simultaneous structural equations to solve the problem of macroeconomic modeling and forecasting, allowed to obtain competitive scientific results. Further development of research towards the use of managed parameters as exogenous variables, the use of autoregressive values of endogenous variables, the use of dummy variables to describe such qualitative changes as changes in the political sphere, changes in the institutional environment and other qualitative changes will allow qualitatively new approaches monetary and macroeconomic policy management tasks. The use of non-linear trends, the inclusion in the block structure of important sectors of the economy in today's realities, as well as the use of a wider range of modern applied tools will allow to complement the macroeconomic modeling tools of and NBU monetary policy.

Key words: monetary policy, modeling, structural econometric model, index.

Постановка проблеми. Тренди розвитку світової економіки, а також переважної більшості національних економік, які спостерігаються протягом останнього десятиліття, продемонстрували фактичну неспроможність існуючих підходів ефективно вирішувати завдання прогнозування настання кризових періодів і макроекономічної дестабілізації, а також прогнозувати дієвість основних механізмів монетарної політики. Іншими словами, подальше застосування базового інструменту макроекономічного моделювання у центральних банках багатьох країн, а саме моделей класу DSGE (англ. Dynamic stochastic general equilibrium – динамічні стохастичні загальної рівноваги) більше не може забезпечувати ефективне вирішення завдань моделювання і прогнозування макроекономічних показників та ефективності заходів, спрямованих на оптимізацію монетарної політики центрального банку. Це змушує наукову спільноту переглянути доцільність подальшого застосування даних моделей. Здебільшого погляди науковців сходяться на тому, що поряд із проведеннями досліджень щодо вдосконалення DSGE-моделей слід також звернути увагу на використання інших класів моделей, зокрема структурних економетричних моделей. Ураховуючи це, виникає необхідність проведення дослідження використання SEM (англ. Structural econometric model – структурна економетрична модель) у реаліях вітчизняної економіки з урахуванням наявної статистичної бази та формування науково-методичних рекомендацій стосовно реалізації таких моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова фінансово-економічна криза посприяла формуванню активної критики щодо використання DSGE-моделей [1; 2]. Низка вчених, зокрема Саймон Рен-Льюїс у статті Ending the microfoundations hegemony [2], пропонує використовувати структурні економетричні моделі (SEM). На думку автора, SEM займають проміжне положення між DSGE- і VAR-моделями

за здатністю відтворювати динаміку макроекономічних показників [3, с. 29]. Також Девід Хендрі і Джон Мюллбауер у статті The future of macroeconomics macro theory and models at the Bank of England аналізують критику Лукаса, через яку інтерес наукової спільноти відійшов від SEM і яка посприяла створенню DSGE-моделей [4]. Суть висновків, які зробили автори [5, с. 30], полягає у тому що кризові події продемонстрували необхідність існування моделей, які ґрунтуються на емпіричному моделюванні, а не на спрощеній та нереалістичній теорії.

Окрім того, існують дослідження, які свідчать про обмеженість ефективного використання таких класичних правил монетарної політики, як правило Дж. Тейлора та його модифікацій, для реалізації монетарної політики НБУ [1]. Ураховуючи це, є доцільним дослідження використання інструментарію SEM як доповнення до існуючої базової моделі НБУ, яка вирішує низку завдань аналізу та прогнозування макроекономічних показників, на основі яких приймаються рішення щодо управління керованими параметрами монетарної політики.

Метою дослідження є висвітлення результатів проведених досліджень, спрямованих на розроблення інструментарію аналізу та прогнозування макроекономічних показників, на основі яких визначаються параметри монетарної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати аналізу представлених у наукових роботах [6; 7] міркувань як вітчизняних, так і зарубіжних науковців дають змогу підсумувати визначення сутності монетарної політики як комплексу заходів із боку центрального банку або за його участю з метою макроекономічної стабілізації та формування довіри до національної валюти.

За допомогою монетарної політики центральні банки можуть стимулювати або стримувати ділову активність, що також назива-

ють політикою «дешевих грошей» і політикою «дорогих грошей» відповідно [8, с. 2; 9, с. 158]. Суть першого полягає у збільшенні грошової маси, що стимулює сукупний попит і, як результат, стимулює виробництво в умовах неповної зайнятості. Якщо ж економіка є «перегрітою», центральний банк може зменшити грошову пропозицію, що стримує сукупний попит і уповільнює темпи інфляції.

Для досягнення поставлених цілей центральні банки використовують набір стратегій, який також називають режимом таргетування. Кожен із режимів володіє своїми перевагами й недоліками. Прийнято виділяти такі базові режими [10, с. 766]: монетарного таргетування, таргетування обмінного курсу, інфляційне таргетування.

Постановою Правління НБУ від 18 серпня 2015 р. № 541 «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» визначено основні напрями монетарної політики України на зазначений період. Дана постанова [11] передбачає перехід до режиму інфляційного таргетування, згідно з яким визначається, що низька і стабільна інфляція є одним із головних внесків у стале економічне зростання, який може бути забезпечений центральним банком. Цільовий орієнтир щодо річної зміни індексу цін нині встановлено 5% +/- 1 в.п., а головним інструментом для досягнення поставленої цілі є зміна облікової ставки. Згідно із Законом України «Про Національний банк» [12], облікова ставка НБУ – один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів.

Слід зауважити, що однією з важливих передумов реалізації режиму інфляційного таргетування та успішної монетарної політики є спроможність центрального банку передбачити не лише інфляційний розвиток, а й володіти хорошим прогнозом основних макроекономічних індикаторів, пов'язаних із монетарною політикою [13].

Відповідно до цього, можна запропонувати такий варіант постановки завдання макроекономічного моделювання: сформулювати такий підхід, за якого можлива ідентифікація напряму і характеру причинно-наслідкових зв'язків між наявними у статистичних базах Державної служби статистики та НБУ макроекономічними показниками, визначити величину лагу впливу між цими показниками, сформулювати структурну модель на основі вибраних макроекономічних показників та ідентифікованих зв'язків між ними з метою як оцінки й аналізу ефективності поточної монетарної політики,

так і проектування сценаріїв макроекономічного розвитку в коротко- та середньостроковій перспективі задля формування параметрів монетарної політики, а також розширити існуючий інструментарій макроекономічного моделювання та прогнозування. При цьому такий підхід повинен відкривати перспективи до включення у кінцеву модель нових макроекономічних індикаторів, які можуть характеризувати критично важливі нові сектори економіки і слугувати фундаментом для подальших досліджень у даній сфері.

Практична реалізація представлених у роботі розрахунків передбачає використання програмного середовища статистичних обчислень R (RStudio), зокрема пакетів `systemfit`, `forecast`, `lmtest`, `mctest`, `GGally`.

Для розроблення моделі аналізу та прогнозування було вибрано з наявної статичної бази, представленої Державною службою статистики [14] та НБУ [15], множину показників, які відображають макроекономічну ситуацію у державі і наявні з 2014 р. У результаті виокремлено такі ендогенні, екзогенні, а також допоміжні змінні:

Ендогенні змінні:

RTE – облікова ставка НБУ, %;

INF – абсолютний приріст індексу споживчих цін до грудня попереднього року, база – 1 кв. 2014, %;

GDP – реальний ВВП на тисячу осіб, млн. грн;

ER – реальний офіційний курс гривні щодо долара середній за квартал, грн;

BAL – зведений баланс, млн. дол.;

UNP – рівень безробіття в Україні, тис. осіб;

ARR – заборгованість із виплати заробітної плати, реальна на кінець кварталу, млн. грн;

WGE – реальна середня квартальна заробітна плата, грн;

INV^d – прямі інвестиції, млн. дол.;

INV^p – портфельні інвестиції, млн. дол.;

ΔB – різниця між доходами та видатками Зведеного бюджету, млн. грн;

ΔE – чистий експорт, млн. дол.

Екзогенні змінні:

INF^{exp} – інфляційні очікування банків та підприємств на наступні 12 місяців, %;

TRN – грошові перекази в Україну з-за кордону, млн. дол.;

NDS – обсяг реалізації промислової продукції, реальний, млн. грн;

RTL – обсяг обороту роздрібною торгівлі, реальний, млн. грн;

XPN – реальні видатки Зведеного бюджету, млн. грн;

INC – реальні доходи Зведеного бюджету, млн. грн;

IMP – імпорт товарів і послуг, млн. дол.;

EXP – експорт товарів і послуг, млн. дол.

Допоміжні змінні:

T – тренд;

S – сезонні фіктивні змінні, які відображають різницю значень між першим кварталом і наступними.

На основі проведеного тесту Гранжера ідентифіковано напрям причинності між вибраними показниками. Тривалість лагу була визначена за допомогою методу усіх можливих регресій за скоригованим інформаційним критерієм Акаїке (англ. AIC), який є адаптованим для малих вибірок [16, с. 164]. Виходячи зі специфіки такого методу, для подальших досліджень можуть бути використані методи LASSO (англ. least absolute shrinkage and selection operator – найменшої абсолютної усадки та оператора вибору) [17, с. 219] або LARS (англ. least-angle regression – регресії найменшого кута). Результатом є така система одночасних структурних рівнянь:

$$\begin{aligned}
 RTE_t &= a_{12} * INF_t + a_{13} * GDP_t + b_{10} + \\
 &+ b_{11} * INF_t^{exp} + d_{11} * T_{(1,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{1i} * S_{(1i,t)} + u_1^i \\
 INF_t &= a_{21} * RTE_{t-4} + a_{26} * UNP_{t-3} + b_{20} + \\
 &+ b_{21} * INF_{t-4}^{exp} + d_{21} * T_{(2,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{2i} * S_{(2i,t)} + u_2^i \\
 GDP_t &= a_{34} * ER_{t-2} + a_{35} * BAL_{t-2} + a_{311} * \Delta B_{t-2} + b_{30} + \\
 &+ b_{33} * NDS_t + b_{34} * RTL_t + d_{31} * T_{(3,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{3i} * S_{(3i,t)} + u_3^i \\
 ER_t &= a_{42} * INF_{t-4} + a_{45} * BAL_{t-3} + \\
 &+ b_{40} + d_{41} * T_{(4,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{4i} * S_{(4i,t)} + u_4^i \\
 BAL_t &= a_{54} * ER_t + a_{59} * INV_t^d + a_{510} * INV_t^p + a_{512} * \\
 &* \Delta E_t + b_{50} + d_{51} * T_{(5,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{5i} * S_{(5i,t)} + u_5^i \\
 UNP_t &= a_{67} * ARR_t + b_{60} + b_{61} * TRN_t + b_{65} * \\
 &* XPN_{t-2} + d_{61} * T_{(6,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{6i} * S_{(6i,t)} + u_6^i \\
 ARR_t &= a_{78} * WGE_{t-2} + b_{70} + b_{75} * XPN_{t-1} + \\
 &+ d_{71} * T_{(7,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{7i} * S_{(7i,t)} + u_7^i \\
 WGE_t &= a_{83} * GDP_t + b_{80} + b_{85} * XPN_{t-1} + \\
 &+ d_{81} * T_{(8,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{8i} * S_{(8i,t)} + u_8^i \\
 INV_t^d &= a_{92} * INF_{t-3} + b_{90} + b_{91} * INF_{t-3}^{exp} + \\
 &+ d_{91} * T_{(9,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{9i} * S_{(9i,t)} + u_9^i \\
 INV_t^p &= a_{103} * GDP_t + a_{104} * ER_t + a_{106} * UNP_t + \\
 &+ b_{100} + d_{101} * T_{(10,t)} + \sum_{i=2}^4 d_{10i} * S_{(10i,t)} + u_{10}^i
 \end{aligned}$$

$$\Delta B_t = INC_t - XNP_t;$$

$$\Delta E_t = EXP_t - IMP_t.$$

Представлена система була оцінена за допомогою 2МНК після попередньо проведеного аналізу виконання його передумов і має такий вигляд:

$$\begin{aligned}
 RTE_t &= 0.116 * INF_t - 1.537 * GDP_t - 0.118 + \\
 &+ 1.442 * INF_t^{exp} + 1.362 * T_{(1,t)} - 5.720 * S_{(12,t)} - \\
 &- 6.035 * S_{(13,t)} - 9.207 * S_{(14,t)}, R^2 = 0.97, F = 39.86
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 INF_t &= -0.758 * RTE_{t-4} + 0.011 * UNP_{t-3} - 18.795 - \\
 &- 0.076 * INF_{t-4}^{exp} - 0.197 * T_{(2,t)} + 23.247 * S_{(22,t)} + \\
 &+ 16.366 * S_{(23,t)} + 18.957 * S_{(24,t)}, R^2 = 0.86, F = 3.168
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 GDP_t &= -0.087 * ER_{t-2} - 5.4E - 06 * BAL_{t-2} - 4.8E - \\
 &- 05 * \Delta B_{t-2} + 1.889 + 6E - 05 * NDS_t + 3.8E - \\
 &- 06 * RTL_t + 0.152 * T_{(3,t)} + 0.335 * S_{(32,t)} + 2.506 * S_{(33,t)} - \\
 &- 0.965 * S_{(34,t)}, R^2 = 0.99, F = 62.562
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 ER_t &= 0.031 * INF_{t-4} + 0.003 * BAL_{t-3} + 20.104 - \\
 &- 0.079 * T_{(4,t)} - 5.735 * S_{(42,t)} - 5.710 * S_{(43,t)} - \\
 &- 7.425 * S_{(44,t)}, R^2 = 0.97, F = 56.855
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 BAL_t &= -273.16 * ER_t + 1.133 * INV_t^d + 1.883 * INV_t^p + \\
 &+ 1.560 * \Delta E_t + 2379.46 + 303.869 * T_{(5,t)} - \\
 &- 127.88 * S_{(52,t)} - 239.69 * S_{(53,t)} - \\
 &- 293.5 * S_{(54,t)}, R^2 = 0.85, F = 3.71
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 UNP_t &= 0.044 * ARR_t + 1813.79 - 0.084 * TRN_t + \\
 &+ 0.001 * XPN_{t-2} - 4.286 * T_{(6,t)} - 60.028 * S_{(62,t)} - \\
 &- 68.425 * S_{(63,t)} - 14.376 * S_{(64,t)}, R^2 = 0.77, F = 2.048
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 ARR_t &= 0.1 * WGE_{t-2} + 863.29 + 0.005 * XPN_{t-1} - \\
 &- 14.409 * T_{(7,t)} - 264.07 * S_{(72,t)} - 155.15 * S_{(73,t)} - \\
 &- 397.82 * S_{(74,t)}, R^2 = 0.86, F = 5.424
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 WGE_t &= 531.82 * GDP_t - 1215.3 + 0.004 * XPN_{t-1} - \\
 &- 7.025 * T_{(8,t)} - 127.47 * S_{(82,t)} - 857.01 * S_{(83,t)} - \\
 &- 604.97 * S_{(84,t)}, R^2 = 0.99, F = 113.94
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 INV_t^d &= 10.625 * INF_{t-3} - 180.71 + 39.431 * INF_{t-3}^{exp} + \\
 &+ 19.491 * T_{(9,t)} + 188.61 * S_{(92,t)} - 21.736 * S_{(93,t)} + \\
 &+ 115.814 * S_{(94,t)}, R^2 = 0.67, F = 1.389
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 INV_t^p &= -141.73 * GDP_t - 53.192 * ER_t - 4.440 * UNP_t + \\
 &+ 9321.58 + 74.182 * T_{(10,t)} - 615.14 * S_{(102,t)} - 173.91 * S_{(103,t)} - \\
 &- 1019.3 * S_{(104,t)}, R^2 = 0.76, F = 2.370
 \end{aligned}$$

Для дослідження прогнозних можливостей моделі спершу розраховано прогноз на основі навчальної вибірки за 2014–2018 рр. на тестовій вибірці 2019 р., і результати було порівняно з фактичними даними. Результати на тестовій

вибірці розробленої методики дають підстави для розрахунку прогнозних значень ендогенних змінних на основі наявних даних за 2014–2019 рр. (табл. 1).

Адекватними за F-критерієм Фішера виявилися всі рівняння, крім рівнянь UNP (рівень безробіття в Україні) та INV^d (прямі інвестиції). Аналіз значень показників точності прогнозу [16, с. 79–81] на навчальній і тестовій вибірках, а саме корінь із середньоквадратичної похибки (RMSE), середня абсолютна похибка (MAE), середня абсолютна похибка у відсотках (MAPE), середня абсолютна скоригована похибка (MASE), продемонстрував, що не всі моделі однаково добре вирішують завдання прогнозування (табл. 2). Рівняння ARR (заборгованість із виплати заробітної плати) виявилось найгіршим у вирішенні завдання прогнозування, а найкращим – RTE (облікова ставка НБУ).

Висновки з проведеного дослідження.

У рамках проведеного дослідження запропоновано та реалізовано методику моделювання макроекономічних показників, таких як облікова ставка НБУ, приріст індексу споживчих цін, ВВП реальний, обмінний курс, зведений баланс, рівень безробіття, заборгованість із виплати заробітної плати, прямі та портфельні інвестиції. На основі сформованих та оцінених моделей розраховано прогнозні значення

макроекономічних показників, значення яких є орієнтирами в процесі формування монетарної політики.

Як показали результати порівняння фактичних даних із прогнозними, а також прогнозні значення макроекономічних показників, застосування можливостей прикладного економетричного інструментарію, зокрема систем одночасних структурних рівнянь для вирішення поставленого завдання макроекономічного моделювання та прогнозування, дало змогу отримати конкурентоспроможні наукові результати. Подальший розвиток даного напрямку досліджень у напрямі використання керованих параметрів як екзогенних змінних, використання авторегресивних значень ендогенних змінних, використання фіктивних змінних для опису таких якісних змін як зміни в політичній сфері, зміни інституційного середовища та інших якісних змін дасть змогу якісно і по-новому підійти до вирішення поставлених завдань управління монетарною політикою. Використання нелінійних трендів, включення до блочної структури важливих у сучасних реаліях секторів економіки, а також застосування більш широкого спектру сучасного прикладного інструментарію дадуть змогу доповнити інструментарій макроекономічного моделювання монетарної політики НБУ.

Таблиця 1

Прогнозні значення макроекономічних показників

	RTE	INF	GDP	ER	BAL	UNP	ARR	WGE	INV ^d	INV ^p
2019 Q3	14,778	0,4765	12,555	13,866	2330,3	1568,7	1498,9	5094	626,64	1309,3
2019 Q4	12,462	1,3989	11,918	11,501	1414,3	1587,6	1154,3	4861,8	518,2	574,69
2020 Q1	11,389	-4,023	13,415	18,198	1144,7	1620,4	1733,4	6517,6	507,62	881,11
2020 Q2	9,22	1,0773	12,346	13,719	3151,5	1530,5	1472,2	5813,5	632,68	1176,1
2020 Q3	8,135	0,93	13,647	13,296	3017,2	1521,9	1512,3	5658,4	530,81	1567,7
2020 Q4	6,954	2,1189	12,871	11,526	2101,2	1549,9	1193,8	5432,6	367,3	833,05

Таблиця 2

Значення показників якості прогнозу

	RTE	INF	GDP	ER	BAL	UNP	ARR	WGE	INV ^d	INV ^p
RMSE	1,1562	6,4081	0,1813	0,5548	914,62	45,864	121,72	135,9	210,1	446,06
MAE	0,7837	4,8445	0,1598	0,4498	914,62	38,176	88,561	107,06	163,3	375,45
MAPE	5,0647	180,95	1,7425	3,1207	2048,2	2,2602	6,7043	3,082	35,26	351,25
MASE	0,1077	0,6398	0,1374	0,5118	0,6684	0,5596	0,7226	0,1657	0,4739	0,571

Список використаних джерел:

1. Пілько А.Д., Крамар В.Р. Модель формування параметрів монетарної політики. *Бізнес Інформ*. 2019. № 10. С. 115–121.
2. Wren-Lewis S. Ending the microfoundations hegemony. *Oxford Review of Economic Policy*. 2018. V. 34. № 1–2. P. 55–69.
3. Furceri D., Loungani P., Zdzienicka A. The effects of monetary policy shocks on inequality. *Journal of International Money and Finance*. 2018. V. 85. P. 168–186.

4. Hendry D., Muellbauer J. The future of macroeconomics: macro theory and models at the Bank of England. *Oxford Review of Economic Policy*. 2018. V. 34. № 1–2. P. 287–328.
5. Andreyev M.Y., Polbin A.V. Trends of Macroeconomic Models. *Administrative Consulting*. 2019. № 2(122).
6. Баєва О.І. Теоретичні засади формування та реалізації державної грошово-кредитної політики. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 26(1). С. 7–10.
7. Ісаєва О.В., Мідна П.Г. Монетарна політика: сутність та сучасне становище в Україні. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 6(2). С. 76–79.
8. Макарчук І.Н., Малышко В.В., Евтушенко Н.Н. Денежно-кредитная политика Украины. Экономические и финансовые механизмы инновационного развития цифровой экономики : сб. науч. статей. Минск : Институт бизнеса БГУ. 2019. Ч. 1. С. 250–254.
9. Щеглюк М.С., Довгань Є.І. Пріоритетні функції центральних банків та особливості їх реалізації в умовах фінансової інтеграції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15(2). С. 156–163.
10. Грубляк О.М., Шкрумеляк Н.І. Економічна сутність та основні проблеми грошово-кредитної політики НБУ в сучасних умовах. *Молодий вчений*. 2018. № 10(2). С. 765–769.
11. Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки : Постанова від 18 серпня 2015 р. № 541. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15> (дата звернення: 05.02.2020).
12. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 05.02.2020).
13. Ahmad S., Haider A. An evaluation of the forecast performance of DSGE and VAR Models: The case of a developing country. *IBA Business Review*. 2019. Vol. 14(1). P. 28–52.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL : www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 05.02.2020).
15. Офіційний сайт Національного банку України. URL : www.bank.gov.ua (дата звернення: 05.02.2020).
16. Hyndman R.J., Athanasopoulos G. *Forecasting: Principles and Practice*, 2nd edition. OTexts. Melbourne, Australia, 2018.
17. James G., Witten D., Hastie T, Tibshirani R. *An introduction to statistical learning: With applications in R*. New York : Springer, 2014.

References:

1. Pilko A.D. (2019) Model formuvannya parametriv monetarnoyi polityky [Model of Monetary Policy Parameters Formation] *Business Inform.* no. 10. pp. 115–121. (in Ukrainian)
2. Wren-Lewis S. (2018) Ending the microfoundations hegemony. *Oxford Review of Economic Policy*. vol. 34. no 1-2. pp. 55–69.
3. Furceri D., Loungani P., Zdzienicka A. (2018) The effects of monetary policy shocks on inequality. *Journal of International Money and Finance*. vol. 85. pp. 168–186.
4. Hendry D., Muellbauer J. (2018) The future of macroeconomics: macro theory and models at the Bank of England. *Oxford Review of Economic Policy*. vol. 34. no. 1-2. pp. 287–328.
5. Andreyev M.Y., Polbin A.V. (2019) Tendentsii razvitiya makroekonomicheskikh modeley [Trends of Macroeconomic Models]. *Administrative Consulting*. no. 2 (122). P. 24–33. (in Russian)
6. Bayeva O.I. (2019) Teoretychni zasady formuvannya ta realizatsiyi derzhavnoyi hroshovo-kredyt-noyi polityky [Theoretical bases of formation and realization of the state monetary policy] *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. no. 26(1). pp. 7–10. (in Ukrainian)
7. Isayeva O.V., Midna P.H. (2017) Monetarna polityka: sutnist ta suchasne stanovyshche v Ukrayini [Monetary policy: the essence and current situation in Ukraine] *Ekonomichnyy visnyk Zaporizkoyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*. no. 6(2). pp. 76–79. (in Ukrainian)
8. Makarchuk Y.N., Malysheko V.V., Evtushenko N.N. (2019). Denezhno-kredytynaya polytyka Ukrayny [Monetary policy of Ukraine]. *Ékonomycheskyye y fyansovyye mekhanyzmy ynnovatsyonnoho razvytyya tsyfrovoy ékonomyyky*: sb. nauch. statey. Mynsk. Ynstytut byznesa BHU. pp. 250–254. (in Russian)
9. Shcheglyuk M.S. Dovhan Ye.I. (2015) Priorytetni funktsiyi tseentralnykh bankiv ta osoblyvosti yikh realizatsiyi v umovakh finansovoyi intehratsiyi [Priority functions of central banks and peculiarities of their implementation in the context of financial integration]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. no. 15(2). pp. 156–163. (in Ukrainian)
10. Hrublyak O.M., Shkrumelyak N.I. (2018) Ekonomichna sutnist ta osnovni problemy hroshovo-kredyt-noyi polityky NBU v suchasnykh umovakh [Economic essence and main problems of NBU monetary policy in modern conditions] *Molodyy vchenyy*. no. 10(2). pp. 765–769. (in Ukrainian)
11. Pro Osnovni zasady hroshovo-kredyt-noyi polityky na 2016–2020 roky. Postanova vid 18 serpnya 2015 r. № 541. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15>.
12. Pro Natsionalnyy bank Ukrayiny. Zakon Ukrayiny vid 20 travnya 1999 r. № 679-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

13. Ahmad S., Haider A. (2019) An evaluation of the forecast performance of DSGE and VAR Models: The case of a developing country. *IBA Business Review*. vol. 14(1). pp. 28–52.
14. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky. URL: www.ukrstat.gov.ua.
15. Ofitsiyyny sayt Natsionalnoho banku Ukrayiny. URL: www.bank.gov.ua.
16. Hyndman R.J., Athanasopoulos G. (2018) *Forecasting: Principles and Practice*, 2nd edition. OTexts. Melbourne, Australia.
17. James G., Witten D., Hastie T, Tibshirani R. (2014) *An introduction to statistical learning: With applications in R*. New York. Springer. 426 p.

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

Збірник наукових праць

Випуск 1(75)

Частина 2

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic VT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 16,77. Ум. друк. арк. 19,76.
Замов. № 0320/94. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.