

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 24. Issue 4(77). 2019 Том 24. Випуск 4(77). 2019
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

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

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

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

Volume 24. Issue 4(77). 2019

Odesa
2019

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

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

Том 24. Випуск 4(77). 2019

Одеса
2019

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

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

Редакційна колегія журналу:

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

Editorial council:

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

Editorial board of the journal:

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горняк О. В., Доленко Л. Х., Примаченко І. Ф.

МІЖОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕРЕЖІ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....9

Колоша В. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

МУЛЬТИРИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....13

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дячек В. В.

ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....20

Кочергіна О. Ю.

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ

РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ..... 26

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кравченко С. И.

ПРОФИЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ.....31

Петрук І. П.

ОЦІНКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МЕТОДУ..... 38

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Булик О. Б.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ.....45

Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ49

Іщенко І. С.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ54

Каличева Н. Є., Глущенко І. В.

ВПЛИВ МАРКЕТИНГУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 59

Коноваленко А. С.

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

ДЛЯ ДІТЕЙ ШКІЛЬНОГО ВІКУ.....63

Палагута С. С.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ

ОПРАЦЮВАННЯ ЗВЕРНЕНЬ ДО ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ.....68

Писаренко С. В., Ващенко С. С., Мороз М. В.

ЗАРУБІЖНІ МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....72

Пряхіна К. А.

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК КАВИ: МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ.....76

Сахно І. В., Часник М. О.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....81

Ситник Й. С.

ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕГРУВАННЯ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ.....87**РОЗДІЛ 5****РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Кальченко С. В., Грибова Д. В., Демко В. С.

РЕКРЕАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СІЛЬСЬКОМУ ТУРИЗМІ.....94

Переверзева А. В.

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД:
СВІТОВИЙ ДОСВІД99**РОЗДІЛ 6****ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Гулик Т. В., Гулик В. А., Сандул О. В.

ПЛАНУВАННЯ ТА РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ
ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....104**РОЗДІЛ 7****ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

Благун І. І.

ВПЛИВ ФІНТЕХ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....112

Дибко Н. М.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....118

Журибіда Н. Р.

ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ.....123

Кушнір А. І.

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ128

Лаврук В. В.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО
РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА.....133

Мельничук Н. Ю.

РЕАЛІЇ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ В ОСТАННІ РОКИ.....138

Пугачова В. І., Погореленко Н. П., Христофорова О. М.

РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ.....145

Романчукевич В. В.

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....150

Савіцька О. П., Новоставська О. І.

ОБРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....156

Чмерук Г. Г., Стороженко О. О.

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК НОВА ФОРМА ТРАНСФОРМАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....164

Шевчук Ю. В., Білорус А. І.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ
БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....170**РОЗДІЛ 8****БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Побережець О. В., Гусев А. О.

СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКА ЕКСПЕРТИЗА В УКРАЇНІ:
ПОТОЧНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....175

НАШІ АВТОРИ.....179

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Gornyak Olga, Dolenko Leonid, Prymachenko Ivan

FEATURES OF INTER-COMPANY INTERACTIONS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF A NETWORK ECONOMY.....9

Kolosha Vasylyna

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BACKGROUND OF MULTIMARKET COMPETITION RESEARCH13

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Diachek Vitalii

WAYS OF PENETRATION OF THE INTERNATIONAL MARKET BY UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....20

Kocherhina Olena

ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU AS A FACTOR STIMULATING THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE..... 26

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kravchenko Sergey

PROFILING OF THE UKRAINE'S NATIONAL INNOVATION SYSTEM.....31

Petruk Inna

ANTI-CRISIS MANAGEMENT ASSESSMENT OF NATIONAL ECONOMY BASED ON CORRELATION-REGRESSION METHOD.....38

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bulyk Oksana

FUNCTIONING FEATURES OF THE WHOLESALE MARKETS IN UKRAINE.....45

Yepifanova Iryna, Hladka Diana

METHODS OF INVESTMENT ATTRACTION ASSESSMENT.....49

Ishchenko Inna

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE.....54

Kalicheva Natalia, Glushchenko Igor

THE INFLUENCE OF MARKETING ON THE OPERATION OF RAILWAY UNDERTAKINGS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS..... 59

Konovalenko Anastasiia

POLITICAL AND LEGAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF FOOD MARKET FOR SCHOOL CHILDREN.....63

Palaguta Sergey

IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL SUPPLY OF THE NATIONAL SYSTEM OF TREATMENT OF APPLICATIONS TO THE EXECUTIVE AUTHORITIES.....68

Pysarenko Svitlana, Vashchenko Serhiy, Moroz Maryna

FOREIGN PERSONNEL MOTIVATION MODELS AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE..... 72

Pryakhina Kateryna

UKRAINIAN COFFEE MARKET: MARKETING ANALYSIS.....76

Sakhno Iryna, Chasnyk Maryna

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF RESTAURANT ENTERPRISES.....81

Sytnyk Yosyf THE POTENTIAL OF INTEGRATING COMPONENTS OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEMS ON THE BASIS OF INTELLECTUALIZATION.....	87
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Kalchenko Serhiy, Hrybova Diana, Demko Valentyna RECREATIONAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ANIMATION ACTIVITY IN RURAL TOURISM.....	94
Pereverzieva Anna MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES OF THE UNITED STATES: WORLD EXPERIENCE.....	99
SECTION 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Gulyk Tatyana, Sandul Olga, Gulyk Vasyl PLANNING AND DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM.....	104
SECTION 7	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Blahun Ivan THE INFLUENCE OF FINTECH ON THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....	112
Dybko Nataliia FEATURES OF FINANCIAL POLICY IN CONDITIONS TRANSFORMATION OF ECONOMY.....	118
Zhuribida Natalia GOALS AND FUNCTIONAL ASPECTS OF BANKS ECONOMIC SECURITY.....	123
Kushnir Anna METHODS OF EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS.....	128
Lavruk Vitalii FINANCIAL SUPPORT FOR THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF LIVESTOCK.....	133
Melnychuk Nataliia FUNDAMENTALS OF THE BUDGET PLANNING IN UKRAINE OVER THE LAST YEARS.....	138
Puhachova Valentyna, Pohorelenko Natalia, Khrystoforova Olena DEVELOPMENT OF ANALYTICAL INSTRUMENTARY OF BANK LIQUIDITY REGULATION.....	145
Romanchukevych Vitalij THE ROLE OF THE STATE FINANCIAL POLICY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS.....	150
Savitska Olga, Novostavska Oxana JUSTIFICATION OF FINANCING SOURCES OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	156
Chmeruk Halyna, Storozhenko Oksana DIGITAL TRANSFORMATION AS A NEW FORM FOR TRANSFORMATION OF FINANCIAL RELATIONS OF SUBJECTS OF BUSINESS.....	164
Shevchuk Yuliia, Bilorus Artem FEATURES OF THE FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE.....	170
SECTION 8	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Poberezhets Olga, Husiev Artem FORENSIC ACCOUNTING EXPERTISE IN UKRAINE: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	175
OUR AUTHORS.....	179

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334.012

Горняк О. В.

Доленко Л. Х.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Примаченко І. Ф.

Національний університет «Одеська юридична академія»

МІЖОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕРЕЖІ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкриваються особливості міжфірмової кооперації, міжорганізаційної взаємодії в умовах формування і розвитку мережевої економіки. Визначено теоретичні підходи, практичні аспекти і проблеми, пов'язані з налагодженням взаємної довіри, відносин кооперації, розподілом витрат і доходів. Формування інститутів довіри, сучасних кооперативних відносин, міжфірмових та міжорганізаційних взаємодій сприяє економічному розвитку на мікро-, мезо- та макрорівнях, забезпечує вирішення багатьох проблем сучасної економіки, починаючи з підвищення конкурентоспроможності і закінчуючи економічною безпекою країни. Міжорганізаційні взаємодії розвиваються в практиці господарювання багатьох країн світу на протязі декількох десятиліть. В процесі їх розвитку сформувалися три національні моделі такої взаємодії: американська, європейська та японська, що мають певну специфіку, але в їх основі знаходиться залежність учасників від ресурсів та компетенцій інших учасників і можливість ефективно компонувати ресурси і компетенції один одного.

Ключові слова: міжфірмові взаємодії, міжорганізаційні взаємодії, мережа, мережева економіка, мережеві структури, кооперація, довіра, контракти.

Постановка проблеми. Економічний розвиток в сучасних умовах забезпечується цілою низкою суперечливо діючих чинників. Серед них особливого значення в останні десятиліття набувають мережеві структури, тому поняття мережа широко використовуються як у практиці господарювання, так і у теоретичних конструкціях, які пояснюють сучасні економічні процеси та явища. При цьому не лише економічна наука досліджує даний феномен. Інші суспільні науки теж активно, використовуючи свій методологічний інструментарій, розкривають сутність та причини формування мереж у різних сферах життєдіяльності людини. Серед них особливо виділяються соціологія, теорія управління та соціальна психологія. Це надає можливість на основі міждисциплінарних досліджень формувати комплексне уявлення про мережу і мережеві структури, висувати нові гіпотези і розкривати нові теоретичні підходи. Але при цьому може виникати небезпека у вигляді інформаційного хаосу.

Зважаючи на те, що будь-яку людську діяльність можна трактувати як мережеву, ми в даній статті будемо розкривати мережеву координацію економічних агентів (фірм), і мережа буде розглядатися як один із механізмів такої координації, який в сучасних умовах забезпечує високу ефективність, відповідає рівню розвитку сучасної економіки і передбачає широке використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням нових тенденцій та форм розвитку мережевих структур на різних рівнях економіки займаються відомі економісти, праці яких були використанні при написанні даної статті. Серед них слід виділити роботи Ф. Акрола, О. Е. Вільямсона, В. Дементьева, Г. Дінга, Ф. Крюгера, С. Зайгея, Г. Клейнера, Ф. Котлера, К. Менера, М. Портера, М. Райсса, М. Румянцевой, В. Тамбовцева, О. Третьяка, А. Шаститка, М. Шерешевой.

В роботах названих економістів розкриті причини, сутність та форми міжфірмових взаємодій в умовах мережевізації економіки, але вдосконалення мережевих структур формує нові умови діяльності фірм, які визначають особливості міжфірмової кооперації, породжують нові проблеми в розвитку відносин довіри, в розподілі вигравіш між фірмами-учасниками тощо.

Метою даної статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів особливостей міжфірмової взаємодії на сучасному етапі розвитку мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Міжфірмові (міжорганізаційні) мережі виникли у практиці господарювання у 80-х на початку 90-х років ХХ століття. Найбільш відома національна модель міжфірмової взаємодії є японські бізнес-групи-кейрецу, які виникли в кінці 70-х років і представляли собою сконцентровані навколо великого банку бізнес-групи, що складаються з фінансових та промислових компаній різних галузей і сфер економіки. Учасники даного утворення пов'язані стійкими, довготривалими фінансовими, економічними відносинами, а також відносинами з обміну персоналом і знаннями, взаємовідносинами покупців і продавців тощо. Особливістю даної моделі мережевої структури є об'єднання корпорацій і держави з метою забезпечення високих конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Європейська та американська модель мережевої взаємодії відрізняються тим, що вона лише певною мірою підтримується державою і проявляється в дуже різноманітних формах. Особливо слід відрізняти форми, в яких приймають участь лише малі та середні фірми (індустріальні округи в Італії, т.з. третя Італія). В той же час у розвитку і функціонуванні будь-якої моделі проявляються схожі риси, характерні для мережевої взаємодії фірм.

Найбільш загальною є трактовка міжорганізаційної (міжфірмової) мережі як специфічної форми

співробітництва і взаємозалежності між економічними агентами, що має такі ознаки: 1) учасників мережі повинно бути не менше трьох; 2) компанії в мережі не об'єднують функції, а лише погоджують їх. В економічній літературі визначення міжорганізаційних мереж відрізняються різноманітністю, тому доцільно представити їх у вигляді таблиці.

Наведені в таблиці характеристики свідчать про те, що головними передумовами стійкості міжорганізаційних мереж є залежність учасників від ресурсів, які контролюються іншими учасниками, і можливість ефективно компонувати ресурси. При цьому фірми-учасниці між організаційної мережі комбінують не лише ресурси, але й компетенції, а також координують їх спільне використання. Тому всі дослідники вважають, що в основі міжорганізаційних мереж знаходиться кооперація економічних агентів [10; 11; 12; 13]. Фірми об'єднують матеріальні та нематеріальні ресурси для спільної діяльності, залишаючись при цьому самостійними і працюючи на основі контрактів.

Кооперативна діяльність, на відмінну від ринкової координації, що має стихійний характер і базується на діях незалежних ринкових економічних агентів як відповідь на зміни ринкових умов, передбачає узгодження дій і врахування перспектив розвитку. Продукт, вироблений в процесі кооперації фірм, є спільним продуктом. В результаті кооперації зростає взаємозалежність виробничих процесів фірм, змінюється їх поведінка, яка регулюється кооперативними угодами. В подальшому змінюються взаємовідносини фірми в галузевих та міжгалузевих масштабах. У довгостроковому періоді на цій основі відбуваються якісні зміни на галузевих ринках. В той же час відбувається і зворотний вплив: міжфірмова кооперація є результатом зміни у стратегії та поведінці економічних агентів [14].

В роботах зарубіжних дослідників, які аналізують мережеві міжфірмові взаємодії, кооперація трактується як співробітництво рівноправних партнерів, яка базується на довірі. Але практика міжфірмової кооперації свідчить про те, що кооперативне партнерство передбачає обмеження незалежності фірм і характеризується нерівним розподілом витрат і результатів [15]. Це означає, що

в процесі кооперації відбувається нерівномірний обмін, виникають конфлікти, конкуренція, спостерігаються такі явища як контроль, залежність, тощо. А, значить, у кооперації проявляється опортуністична поведінка учасників, і вона може використовуватися учасниками для посилення влади.

Принциповою основою кооперації є інститут довіри. В свій час К. Ерроу звертав увагу на те, що відсутність довіри значно збільшила б витрати, оскільки виникла б необхідність застосування санкцій і гарантій. В результаті довелося би відмовитись від багатьох переваг, що випливають із взаємовигідної кооперації [16]. Але довіра є досить невизначеним поняттям, воно передбачає досить тісні персональні відносини, які не завжди складаються між учасниками мережі. Крім того, їх слід напрацювати на протязі певного часу. Більш логічними є добровільне прийняття певних зобов'язань кожним учасником мережі, яке робить можливим виконання навіть дуже складних трансакцій, що пов'язані з високою специфічністю активів. Крім того, воно передбачає взаємне пристосування і позитивне сприйняття партнерами поведінки один одного. Тим самим значно знижуються витрати на систему безпеки і захисту, розвиваються взаємні економічні та особисті зв'язки, реалізуються довгострокові інтереси, напрацьовуються правила і норми поведінки всередині мережі.

Прийняті учасниками мережі добровільні зобов'язання значно підвищують надійність кооперативних відносин, вони забезпечуються також прозорістю інформаційних потоків, сприяють зменшенню асиметричності інформації, чітко визначають санкції, тощо. Механізмом, що поєднує чинники розвитку довіри, є переговорний процес. Емпіричні дослідження свідчать, що зазвичай учасники мережевої кооперації незадоволені рівнем довіри, але, не зважаючи на це, мережі розвиваються досить успішно. Це означає, що партнери, використовуючи світовий досвід та інформацію про партнерів, приймають рішення, на основі принципу обмеженої раціональності, що в кінцевому підсумку забезпечує отримання ефективних результатів. Партнери в мережі залежать один від одного, тому при прийнятті рішень повинні враховувати інтереси усіх учасників.

Таблиця 1

Визначення категорії «міжорганізаційна мережа»

Автор	Головні характеристики
Р. Хаггінс [1]	Між фірмова мережа складається з двох і більше компаній, що переслідують спільні цілі, або працюють над вирішенням спільних проблем, взаємодіючи на протязі досить довгого часу.
Дж. Вебстер [2]	Мережа – вільна, гнучка коаліція, що управляється одним центром, який виконує такі важливі функції як створення альянсів, управління ними, координація фінансових ресурсів і технологій, визначення сфер компетенцій і стратегії, вирішення спільних проблем менеджменту.
Ф. Котлер, Р. Акрол [3]	Мережева організація – коаліція взаємопов'язаних спеціалізованих економічних одиниць зі своїми цілями, що діють без ієрархічного контролю, однак усі вони мають спільні цілі, що реалізуються через горизонтальні зв'язки, взаємну залежність і обмін.
А. Дюбуа [4]	Запропонував модель мережі, яка складається з трьох взаємопов'язаних елементів і учасників (фірми, організації), ресурсів та видів діяльності. Агенти здійснюють певні види діяльності, маючи для цього відповідні компетенції. Вони володіють необхідною інформацією про ресурси мережі, контролюють власні ресурси самостійно чи спільно і здійснюють діяльність, комбінуючи ресурси.
Дж. Ліпнек, Дж. Стемнс [5]	Мережева взаємодія фірм характеризується такими стратегічними принципами: єдина мета, незалежні учасники, добровільність, наявність декількох лідерів, багаторівневність.
А. Грандорі, Д. Сода [6]	Мережа – спосіб регулювання взаємозалежності між фірмами, який відрізняється як від ієрархії, так і від ринку. Головні та унікальні характеристики мережі – координація і структура міжфірмових взаємодій.
О. Е. Вільямсон [7]	Мережа – гібридна форма, яка знаходиться між ієрархією та ринком і має переваги у порівнянні з ними.
В. Тамбовцев [8]	Мережа – спосіб координації економічної діяльності фірм шляхом заключення і виконання міжорганізаційних контрактів з невизначеним строком дії.
М. Шерешева [9]	Міжорганізаційна мережа – система контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і ефективного використання ресурсів.

Джерело: побудовано авторами

В основі мережевої взаємодії знаходиться квазіінтеграція [17], яка, на відміну від інтеграції, що пов'язана зі встановленням контролю над власністю, представляє об'єднання економічних агентів на основі довгострокових зв'язків між ними, делегування контролю на управління спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності. Квазіінтегровані структури характеризуються довготривалістю взаємовідносин, системою норм і правил, які надають можливість урегулювати конфлікти всередині мережі.

Висновки і пропозиції. Мережеві структури, таким чином, представляють собою органічне поєднання, взаємопереплетення формальних і неформальних зв'язків. Хоча інші організаційні форми економічної діяльності теж мають таку особливість, відмінністю міжорганізаційних мереж є те, що з подальшим вдосконаленням інформаційно-комунікаційних технологій ступінь формалізації (стандартизації) зростає, оскільки від неї залежить підвищення ефективності мережі. В кінцевому підсумку це сприяє подальшій інтеграції, оскільки високий рівень формалізації є важливим чинником інвестування у специфічні

активи. Представляючи собою систему контрактів між формально незалежними економічними агентами, міжорганізаційна мережа надає можливість оптимально комбінувати і використовувати наявні ресурси. Визначальним фактором розвитку даної мережі є виконання довгострокових укладених учасниками контрактів з невизначеним строком дії, що забезпечує вирішення конфліктів, які виникають внаслідок невиконання чи порушення партнерами неокласичних контрактів.

Подальші дослідження міжорганізаційних мереж, на нашу думку, повинні проводитися в напрямку визначення причин їх формування і розвитку з врахуванням дії антимонопольного законодавства, їх особливостей в різних галузях і сферах. Важливим напрямом є дослідження сучасної кооперації та коопераційних відносин, наслідків нерівного розподілу витрат і доходів між партнерами, а також довіри і механізмів її реалізації в мережі. Зважаючи на те, що міжорганізаційні мережеві структури знаходяться на етапі свого розвитку і підйому, слід особливу увагу приділяти також визначенню їх ефективності та розробці методик її розрахунку.

Список використаних джерел:

- Huggins R. The Success and Failure of Policy-Implanted Inter-Firm Network Initiatives: *Motivations, Processes and Structure. Entrepreneurship and Regional Development*. 2000. No 12.
- Webster I. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain. *The Journal of Strategic Information Systems*. 1995. Vol. 4. No 1.
- Achrol, R. S., & Kotler, P. Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*. 1999. № 63 P. 146-163. URL : <https://doi.org/10.2307/1252108>
- Dubois A. Organizing Industrial Activities. An Analytic Framework. 1995.
- Stamps J., Lipnack J. The Age of the Network: Organizing Principles for the 21st Century. Essex: Omneo / Oliver Wight Publications, 1994.
- Grandori A., Soda G. Inter-firm Network: Antecedents, Mechanismus and Forms. *Organisation Studies*. 1995. Vol. 16, No 2.
- Вільямсон О. Е. Економічні інститути капіталізму. Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ. АртЕк, 2001.
- Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. No 5.
- Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Москва : Издат. дом ГУ Высшей школы экономики. 2010.
- Contractor F. J., Lorange P. Cooperative Strategies and Alliances. Amsterdam: Elsevier Science Ltd. Lexington, 2002.
- Gulati R., Singh H. The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. *Administrative Science Quarterly*. 1998. Vol. 43, No 4.
- Menard C. Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1995. Vol. 28.
- Sachwald F. Cooperative Agreements and the Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1998. Vol. 35. No 2.
- Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004.
- Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005.
- Arrow K. J. The Organization of Economic Activity. Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*. 1969. Vol. 1. P. 59-73.
- Дементьев В. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории. *Вестник университета (ГУУ). Серия «Институциональная экономика»*. 2001. No 1 (2).

References:

- Huggins, R. (2000). The Success and Failure of Policy-Implanted Inter-Firm Network Initiatives: *Motivations, Processes and Structure. Entrepreneurship and Regional Development*, No. 12.
- Webster, I. (1995). Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain. *The Journal of Strategic Information Systems*, Vol. 4, No. 1.
- Achrol, R. S., & Kotler, P. (1999). Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*, 63 (SUPPL.), 146-163. URL : <https://doi.org/10.2307/1252108>
- Dubois, A. (1995). Organizing Industrial Activities. An Analytic Framework.
- Stamps, J., Lipnack, J. (1994). *The Age of the Network: Organizing Principles for the 21st Century*. Essex: Omneo / Oliver Wight Publications.
- Grandori, A., Soda, G. (1995). Inter-firm Network: Antecedents, Mechanismus and Forms. *Organisation Studies*, Vol. 16, No. 2.
- Vilyamson, O. E. (2001). *Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic institutions of capitalism: companies, marketing, contracts]*. Kyiv, ArtEk [in Ukrainian].
- Tambovtsev, V. L. (2001). Institutsional'nyy rynek kak mekhanizm institutsional'nykh izmeneniy [Institutional market as a mechanism of institutional changes]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Modernity*, vol. 5, pp. 25-38 [in Russian].
- Sheresheva, M. Yu. (2010). *Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy [Forms of network interaction between companies]*. Moskva : Izdat. dom GU Vysshhey shkoly ekonomiki [in Russian].
- Contractor, F. J., Lorange, P. (2002). *Cooperative Strategies and Alliances*. Amsterdam: Elsevier Science Ltd. Lexington.

11. Gulati, R., Singh, H. (1998). The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. *Administrative Science Quarterly*, vol. 43, No. 4.
12. Menard, C. (1995). Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28.
13. Sachwald, F. (1998). Cooperative Agreements and the Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 35, No. 2.
14. Dinz, G., Krueger, F., Seisel, S. (2004). *K pobede cherez sliyaniya. Kak obratit' otraslevuyu konsolidatsiyu sebe na pol'zu* [Towards victory through mergers. How to turn industry consolidation to your advantage]. Moscow : Alpina Business Books [in Russian].
15. Porter, M., Takeuti, K.H., Sakakibara, M. (2005). *Yaponskaya ekonomicheskaya model': Mozhet li Yaponiya konkurirovat'?* [Japanese economic model: Can Japan compete?]. Moskva : Al'pina Biznes Buks [in Russian].
16. Arrow, K. J. (1969). The Organization of Economic Activity. Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*, Vol. 1, p. 59-73.
17. Dementiev, V. (2001). [Kvaziintegratsiya v fokuse institutsional'noy teorii] Quasi-integration in the focus of institutional theory. *Vesnik universmiteta (GUU). Seriya "Institutsional'naya ekonomika" – Vesnik University (GUU). Series "Institutional Economics"*, No. 1 (2).

Горняк О. В.

Доленко Л. Х.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

Примаченко И. Ф.

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СЕТИ В СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрываются особенности межфирменной кооперации, межорганизационного взаимодействия в условиях формирования и развития сетевой экономики. Определены теоретические подходы, практические аспекты и проблемы, связанные с налаживанием взаимного доверия, отношений кооперации, распределения издержек и доходов. Формирование институтов доверия, современных кооперативных отношений, межфирменных и межорганизационных взаимодействий способствует экономическому развитию на микро-, мезо- и макроуровнях, обеспечивает решение многих проблем современной экономики, начиная с повышения конкурентоспособности и заканчивая экономической безопасностью страны. Межорганизационные взаимодействия развиваются в практике хозяйствования многих стран мира на протяжении нескольких десятилетий. В процессе их развития сформировались три национальные модели такого взаимодействия: американская, европейская и японская, которые имеют определенную специфику, но в их основе находится зависимость участников от ресурсов и компетенций других участников и возможность эффективно комбинировать ресурсы и компетенции друг друга.

Ключевые слова: межфирменные взаимодействия, межорганизационные взаимодействия, сеть, сетевая экономика, сетевые структуры, кооперация, межфирменная кооперация, доверие, контракты.

Gornyak Olga

Dolenko Leonid

Odessa I. I. Mechnikov National University

Prymachenko Ivan

National University "Odessa Law Academy"

FEATURES OF INTER-COMPANY INTERACTIONS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF A NETWORK ECONOMY

Summary

The article reveals the features of inter-company cooperation, inter-organizational interaction in the conditions of the formation and development of a network economy. Theoretical approaches, practical aspects and problems associated with the establishment of mutual trust, cooperation relations, distribution of costs and revenues are defined. The formation of institutions of trust, modern cooperative relations, inter-company and inter-organizational interactions contributes to economic development at the micro, meso and macro levels, provides a solution to many problems of the modern economy, starting with increasing competitiveness and ending with economic security. Inter-organizational interactions have been developing in the managing practice of many world countries during several decades. In the course of their development, three national models of such interaction have emerged: American, European and Japanese, which have some specificity. They are based on the dependence of participants on the resources and competencies of other participants and the ability to effectively compose the resources and competencies of each other. Firms combine material and intangible resources for cooperation, but remain independent. Networking is based on quasi-integration, which doesn't imply control over each other's ownership. It represents the union of economic agents on the base of long-term relationships, the delegation of control to the management of joint activities. This determines the durability and sustainability of quasi-integrated structures. Agreements are the background of their activities. Cooperation of firms in inter-organizational networks implies coordination of actions and taking into account the prospects of development of the activity field, which are also changing in the long-term period due to challenges in the behavior of firms-participants of inter-organizational networks. Trust is the base of cooperation between firms in the network, which provides not only the stability of one, but also the reduction of costs associated with the application of various sanctions and guarantees in the absence of it. Due to the trust is an ambiguous concept and involves close personal relationships, contractual commitments should include voluntary commitments from participants that would greatly enhance engagement and increase the resilience of inter-organizational networks.

Keywords: inter-company interactions, inter-organizational interactions, network, network economy, network structures, cooperation, inter-company cooperation, trust, contracts.

УДК 339.137.22:13.017

Колоша В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МУЛЬТИРИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Статтю присвячено аналізу розвитку теорії мультиринкових контактів та мультиринкової конкуренції. Розкрито зміст гіпотези взаємної терпимості. Встановлено, що мультиринкова конкуренція розглядається науковцями в трьох основних напрямках: як об'єкт конкурентної політики, як чинник впливу на ринкову структуру та як стратегія поведінки фірми. Систематизовано головні проблеми дослідження сучасної теорії мультиринкової конкуренції. Проаналізовано наукові теорії впливу мультиринкових контактів на інтенсивність ринкового суперництва. Доведено обґрунтованість висновків науковців щодо відмінностей у взаємозв'язку між кількістю мультиринкових контактів та рівнем ринкової конкуренції на ринках розвинутих країн та країн, що розвиваються. Висвітлено основні концепції вітчизняних науковців щодо пояснення сутності мультиринкової конкуренції.

Ключові слова: конкуренція, мультиринковий контакт, мультиринкова конкуренція, негласна домовленість, гіпотеза взаємної терпимості.

Постановка проблеми. Сутнісною ознакою сучасного економічного розвитку є трансформація конкурентних відносин як на національному, так і на міжнародному рівні, що відбувається під впливом глобалізації та лібералізації господарських процесів. Концептуальне усвідомлення багатогранності та поліваріантності їхнього впливу на функціонування галузевих ринків загострює проблему перегляду методологічних засад їх дослідження. Кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменувався посиленням інтересу вчених-економістів до проблеми мультиринкової конкуренції (МРК) та мультиринкових контактів, які виникають унаслідок того, що компанії, шукаючи шляхи нарощування власних прибутків, виходять на нові товарні та географічні ринки, на яких дедалі частіше стикаються з одними й тими ж економічними суперниками. Зростання кількості міжфірмових контактів такого типу може мати суперечливий вплив на ринкову структуру у цілому та результативність діяльності їх учасників зокрема, а тому викликає неабиякий науковий інтерес у представників різних шкіл та напрямів економічної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку ринкової конкуренції та чинникам, що її визначають, присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема В. Базилевича, А. Герасименко, А. Ігнатюк, А. Лозової, М. Портера, Г. Філюк, Ф. Шеррера тощо. Мультиринкова конкуренція та мультиринкові контакти стали предметом дослідження багатьох зарубіжних економістів, зокрема Д. Бернхайма, Дж. Вальтфогеля, Б. Вернерфельта, Х. Джимено, К. Едвардса, А. Карнані, М.Д. Уінстона та ін. В їхніх роботах розкривається сутність цих феноменів, аналізуються умови їх виникнення та можливий вплив як на діяльність окремих суб'єктів господарювання, так і на ефективність функціонування галузевих ринків. Незважаючи на широку популярність даної проблематики в зарубіжних наукових дослідженнях, вона практично залишилася поза увагою вітчизняних учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Подальше ускладнення та урізноманітнення мультиконкурентних відносин на всіх рівнях економічної системи, їх безперервний розвиток під впливом глобалізаційних чинників стимулюють нові наукові пошуки та дискусії у цій сфері. Незважаючи на значну кількість теоретичних та емпіричних робіт, присвячених мультиринковій конкуренції, існує необхідність проведення

комплексного аналізу теоретико-методологічних засад дослідження цієї проблеми.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація наукових досліджень, присвячених розгляду проблеми мультиринкових контактів та мультиринкової конкуренції, а також їхнього впливу на ринкову структуру на основі різноманітних теоретико-методологічних підходів до їх аналізу.

Виклад основного матеріалу. Із погляду традиційної теорії галузевих ринків рівень ринкової конкуренції визначається внутрішніми чинниками, зокрема базовими умовами попиту, рівнем концентрації та висотою галузевих бар'єрів. Однак на початку 90-х років низка вчених висунула гіпотезу щодо можливого впливу зовнішніх чинників на рівень економічного суперництва між суб'єктами господарювання. Одним із таких екстернальних чинників може бути мультиринковий контакт, тобто ситуація, за якої фірми конкурують одна з одною одночасно на декількох ринках [1, с. 87].

Перш ніж перейти до розгляду еволюції теоретичних засад дослідження мультиринкової конкуренції, вважаємо за необхідне розмежувати такі поняття, як «мультиринкова конкуренція» та «мультиринковий контакт». Дослідники цієї проблематики вважають, що мультиринковий контакт лише підтверджує той факт, що дві фірми мають справу одна з одною на більше ніж одному ринку, тоді як мультиринкова конкуренція засвідчує не лише існування мультиринкових контактів, а й означає, що останні впливають на міжфірмові конкурентні відносини [2, с. 76]. Ми поділяємо цю думку і вважаємо, що «мультиринковий контакт» є значно вужчим поняттям, яке відображає функціонування одних і тих же суб'єктів господарювання на двох і більше ринках. Що ж стосується мультиринкової конкуренції, то вона є особливим різновидом економічних відносин, які виникають між компаніями, що діють на одних і тих же географічних чи товарних ринках та метою яких є отримання максимальної особистої вигоди кожним з учасників.

Уперше на можливий взаємозв'язок між кількістю мультиринкових контактів та рівнем економічного суперництва в 1955 р. вказав Корвін Едвардс, який, досліджуючи діяльність конгломератів, висловив припущення, що такого роду фірми, «зустрічаючись» на декількох ринках, стають «терпимішими» одна до одної. Таким чином, учений сформулював гіпотезу «взаємної терпи-

мости» (*mutual forbearance hypothesis*), на якій ґрунтується вся сучасна теорія мультиринкової конкуренції. Вона передбачає, що мультиринкові суперники утримуються від агресивної конкурентної поведінки відносно один одного, оскільки вони намагаються збалансувати перспективи виграшу в конкурентній боротьбі на даному ринку та ризик атаки з боку конкурентів на всіх інших ринках [3]. Разом із тим ця гіпотеза підтверджується лише за умови, що компанії одразу отримують інформацію про атаку конкурентів і мають можливість оперативно відреагувати на неї, завдавши удару на інших ринках, а також існує високоєфективна координація між внутрішніми підрозділами конкуруючих компаній. Окрім того, у мультиринкову конкуренцію можуть вступати не лише великі конгломерати, як наголошував К. Едвардс, а й невеликі багатопродуктові фірми та однопродуктові компанії, що діють на кількох географічних ринках (наприклад, авіакомпанії конкурують між собою на декількох маршрутах).

У цілому можна відзначити, що всі наукові дослідження у сфері мультиринкової конкуренції базуються на трьох основних припущеннях. По-перше, мультиринкова конкуренція може існувати лише за умови наявності декількох окремих ринків, а тому її аналіз слід розпочинати з дослідження товарного ринку та його меж із метою ідентифікації усіх ринкових учасників. По-друге, мультиринкові контакти визначають частоту конкуренції між одними й тими ж компаніями на різних ринках. У цьому контексті МРК можна розглядати в трьох основних аспектах: на рівні окремої фірми – як середню кількість ринків, на яких досліджувана фірма стикається з конкурентами з певного ринку, на міжфірмовому рівні – як властивість взаємовідносин між двома фірмами та на рівні окремого ринку – як середню кількість мультиринкових контактів для всіх ринкових учасників. По-третє, пояснення впливу мультиринкових контактів на інтенсивність конкуренції та результативність функціонування як самої фірми, так і галузі у цілому. Інтенсивність конкуренції визначає ступінь конкурентних дій,

які застосовуються ринковими учасниками (зниження цін, запуск нової продукції, рекламні кампанії, поліпшення сервісу тощо). Для емпіричної оцінки інтенсивності ринкової конкуренції використовуються такі параметри, як вхід та вихід фірм із ринку, ціноутворення, кількість та тип конкурентних реакцій. Як альтернативний параметр можна використовувати маркетингові витрати та витрати на НДДКР, але їх використання обмежується доступністю даних.

Сьогодні мультиринкова конкуренція розглядається в трьох основних напрямках: як об'єкт конкурентної політики, як чинник впливу на структуру ринків та як стратегія поведінки фірми (рис. 1). Дослідження, присвячені аналізу конкурентної політики, акцентують увагу на тому, що стратегічна взаємозалежність великих фірм може призводити до зміни поведінки ринкових агентів та зниження добробуту споживачів. Так, досягнення таємних домовленостей щодо преференційного режиму, спеціальних угод про купівлю, а також усвідомлення взаємозалежності на цільових ринках можуть призвести до зниження споживчого надлишку та його перетворення на виграш виробників.

Розвиваючи цю точку зору, теоретики економіки галузевих ринків у своїх дослідженнях на основі емпіричних даних довели, що мультиринкова конкуренція має істотний вплив на оптимальний вибір фірми та ринкову рівновагу. Вони показали, що зростання кількості мультиринкових контактів призводить до зниження інтенсивності ринкової конкуренції [4, с. 18].

Публікація роботи Д. Бернхайма та М. Уїнстона «Мультиринкові контакти та таємні угоди» стала поворотною точкою у дослідженні мультиринкової конкуренції. Вона сприяла переходу від аналізу прямих причинно-наслідкових зв'язків між мультиринковими контактами та конкурентною поведінкою до розгляду передумов, наслідків та обмежень мультиринкової конкуренції. Для цього науковці скористалися методологією теорії ігор, яка передбачає, що базовою умовою виникнення стійкої взаємної терпимості між конкурентами є тверде їх переконання, що ймовірні вигоди

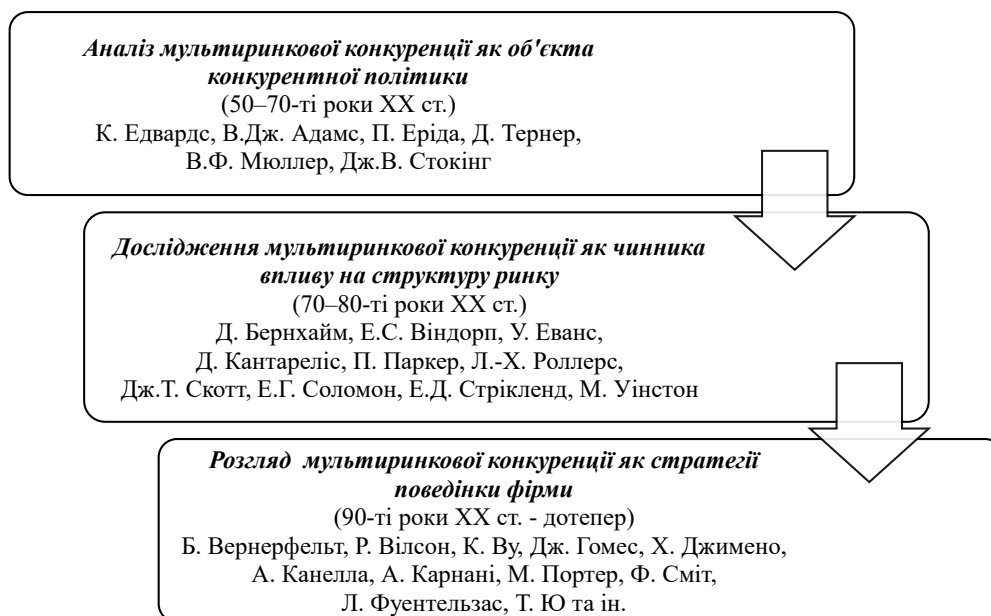


Рис. 1. Еволюція аналізу мультиринкової конкуренції в економічних дослідженнях
Джерело: систематизовано автором

від неї будуть більшими, ніж у разі відмови від неявної угоди [5].

Учені сформулювали припущення щодо умов, які знижують ймовірність укладання таємних угод між мультиринковими конкурентами: досконалий моніторинг, однакові за розміром фірми та ринки, а також постійна віддача від масштабу. Разом із тим учені довели, що таємні домовленості між фірмами за умов наявності МРК досягатимуться в тому разі, коли дисконтні ставки фірм доволі низькі (тобто ринкові агенти враховують вплив їхніх поточних дій на майбутні результати діяльності) та існує певна асиметрія у розмірах фірм чи ринків (тобто у фірм є стимули використовувати ринкову владу на одному ринку з метою впливу на результати діяльності на іншому ринку). Такий висновок дослідників спровокував появу низки робіт, які тестували прогнози їхньої моделі.

У рамках стратегічного менеджменту мультиринкова конкуренція аналізувалася починаючи із середини 1980-х років, оскільки вона враховувалася під час розроблення моделі п'яти конкурентних сил М. Портера. Сам учений аналізує цей феномен як приклад ситуації «перехресного парировання», коли фірма ініціює дії на одному ринку, а відповідь від своїх конкурентів отримує на іншому. За цих умов компанії віддають перевагу непрямій реакції на атаку з боку суперників шляхом посилення сигналів незадоволення такими їхніми діями та загрози застосування рішучих кроків у разі продовження атаки. М. Портер також відзначає той факт, що перехресне парировання може виступати ефективним засобом стримування конкурентів, особливо коли мають різні ринкові частки та ведеться цінова конкуренція [6, с. 126–127].

Центральною темою досліджень у стратегічному менеджменті мультиринкова конкуренція стала лише в середині 1990-х років після появи низки досліджень, присвячених аналізу передумов її виникнення та можливих наслідків. У цілому ж у рамках цього напрямку мультиринкова конкуренція розглядається з позиції її впливу на конкурентну поведінку фірми та ефективність її діяльності. Причому аналізується це питання з погляду умов виникнення та результатів існування мультиринкових контактів, а також чинників, що сприяють появі взаємної терпимості серед конкурентів.

Важливо також відзначити, що більшість досліджень, присвячених розгляду мультиринкової конкуренції в рамках стратегічного менеджменту, має здебільшого емпіричний характер. При цьому за основу для проведення розрахунків найчастіше беруться дані з ринку пасажирських авіаперевезень (Дж. Баум, К. Ву, Х. Джимено, Х. Корн та ін.) та ринку банківських послуг (Х. Грив, С. Роадес, А. Хеджстад тощо). На основі реальних даних було проаналізовано вплив мультиринкової конкуренції на рішення фірм щодо входу на ринок та виходу з нього, ціноутворення, рівень маркетингових витрат, якість обслуговування та агресивність конкурентної поведінки. Зокрема, було встановлено, що для ринків із більшою кількістю мультиринкових контактів характерні вищий рівень цін та прибутковості, нижчі норми входу та виходу підприємств, а також стабільність ринкових часток компаній [7, с. 3].

Сучасна теорія стратегічного менеджменту розглядає широке коло проблем, пов'язаних із мультиринковою конкуренцією, які можна систематизувати за декількома напрямками (рис. 2).

По-перше, адепти стратегічного менеджменту вважають, що мультиринкові контакти можуть

виникати як випадково, так і бути результатом стратегічних рішень менеджменту окремих підприємств. Зокрема, Ф. Кнікербокер, Дж. Гомес, Х. Грив, Л. Фуентельзас та ін. дійшли висновку, що висока ймовірність виникнення мультиринкової конкуренції та мультиринкових контактів існує на олігополістичних ринках, на яких окремі компанії використовують стратегію «наслідування лідера». У такому разі на їх рішення щодо входу на ринки, на яких діють їхні конкуренти із цільового ринку, впливають такі чинники, як рівень ринкової концентрації, ступінь диверсифікації продукції, розмір рекламних витрат та витрат на НДДКР, розмір самих фірм, а також ступінь подібності їхньої стратегії стратегії конкурентів [2, с. 78].

Що стосується випадкових мультиринкових контактів, то емпіричні дані, отримані Х. Джимено та К. Ву, засвідчили, що вони найчастіше виникають на ринках, де існують широкі можливості для спільного використання ресурсів та висока ймовірність отримання економії від різноманіття [8, с. 78].

По-друге, велика група робіт, в яких розглядається проблема мультиринкової конкуренції, присвячена вивченню впливу мультиринкових контактів на інтенсивність ринкового суперництва. Важливо відзначити, що серед авторів немає єдиної думки щодо цього питання. Узагальнюючи науковий доробок зарубіжних економістів, можна виділити два основні підходи до пояснення взаємозв'язку між конкуренцією та одночасною взаємодією фірм на декількох ринках: лінійний та U-подібний.

Прихильники лінійного підходу (К. Ву, Б. Вернерфельт, Х. Грив, Х. Джимено, А. Карнані, М. Портер та ін.) вважають, що зростання кількості мультиринкових контактів завжди призводить до зниження суперництва між фірмами. Зокрема, А. Карнані та Б. Вернерфельт на прикладі глобального ринку шин за допомогою інструментарію теорії ігор проаналізували ситуацію взаємної рівноваги (*mutual foothold equilibrium*) – кожна фірма займає незначну частку на цільовому ринку конкурента, яка, втім, забезпечує їй стійке становище, і, таким чином, отримує засіб тиску на нього. У такій ситуації жодному з мультиринкових конкурентів не вигідно розпочинати наступальні дії, оскільки суперник має змогу здійснити контратаку. У зв'язку із цим взаємна рівновага не вимагає високого рівня довіри між суперниками для її збереження, а отже, за інших рівних умов є більш стабільною порівняно з рівновагою, яка досягається на ринку за його негласного розподілу [1, с. 90]. Учені також дослідили чинники, які впливають на рішення фірм щодо здійснення контратакувальних дій. На їхню думку, такими чинниками є значні обсяги продажу на цільовому ринку, низькі бар'єри входу, значимість ринку для подальшого функціонування фірми, незначна різниця у потужностях конкурентів та привабливість ринків для суперників [1, с. 93].

До аналогічних висновків дійшов і Х. Джимено, який на прикладі американського ринку авіаперевезень довів, що фірми використовують свою присутність на важливих для їхніх конкурентів ринках із метою зниження жорсткості конкуренції на стратегічно важливих ринках для них самих. Окрім того, вчений спробував визначити, за яких умов фірми будуть координувати свої стратегічні рішення щодо різних ринків шляхом аналізу того, як фірми здійснюють мультиринкову конкуренцію, коли застосування централізованого прийняття рішень є неможливим (як у випадку багатогалузевих фірм).



Рис. 2. Напрями дослідження мультиринкової конкуренції в стратегічному менеджменті

Джерело: систематизовано автором

Згідно з іншим підходом, існує перевернута U-подібна залежність між кількістю мультиринкових контактів та інтенсивністю конкуренції. Його прихильники (Дж. Баум, Дж. Гомес, Х. Корн) вважають, що незначна кількість мультиринкових контактів необхідна для компаній для того, щоб усвідомити ступінь взаємозалежності між конкурентами та виявити необхідність утримання від агресивних дій. Таким чином, до того моменту, поки загроза отримати конкурентну атаку у відповідь буде незначною, інтенсивність конкуренції залишатиметься доволі високою. Після цього рівень економічного суперництва почне поступово знижуватися [9, с. 279].

Для детальнішого аналізу взаємозв'язку між кількістю мультиринкових контактів та інтенсивністю ринкової конкуренції теоретики стратегічного менеджменту визначили низку чинників, які визначають ступінь впливу мультиринкового суперництва на конкурентну поведінку фірми. Основними такими чинниками вважаються економія від різноманіття та ступінь подібності стратегії фірм

[4, с. 18]. Окрім того, у своїх роботах дослідники визначають основні механізми, через які мультиринкова конкуренція та мультиринкові контакти впливають на конкурентну поведінку фірми, а отже, на ефективність її функціонування. Зокрема, С. Джаячандран, Х. Джимено та П.Р. Варадараджан вважають, що фірми стають «терпимішими» одна до одної в конкурентній боротьбі в результаті дії двох взаємопов'язаних процесів – зростання рівня обізнаності про потужності й дії одна одної та стримування. Мультиринкові контакти сприяють взаємному вивченню ринковими суперниками один одного. Як наслідок, фірми усвідомлюють свою взаємозалежність та моніторять зміни у стратегічній поведінці конкурентів. Однак самої лише обізнаності недостатньо для виникнення взаємної терпимості між суперниками. Фірми повинні стримувати одна одну від агресивних дій, тобто мати можливість завдавати конкурентам серйозної фінансової шкоди. Якщо ці дві умови виконуються, компанії здатні координувати між собою конкурентні дії на різних ринках [10, с. 51].

По-третє, низка дослідників (А. Канелла, М. Субраманьям) почала вивчати мультиринкову конкуренцію на транснаціональному рівні. Вони дослідили, як чинники, дія яких прослідковується виключно в міжнародному середовищі (зокрема, культурні особливості, національні регуляторні обмеження діяльності іноземних підприємств), впливають на мотивацію фірми до взаємної терпимості.

Значну увагу дослідники проблем мультиринкової конкуренції приділяють аналізу її наслідків. При цьому вчені зазначають, що доволі часто результатом мультиринкової конкуренції та мультиринкових контактів є поділ «сфер впливу» між фірмами та встановленням завищених цін на продукцію. Зокрема, дослідження Д. Бернхайма та М. Уїнстона доводять, що коли одна фірма має перевагу у витратах на одному ринку, а фірма-конкурент має аналогічну перевагу на іншому ринку, то закономірним результатом їхніх мультиринкових контактів буде поділ ринків між ними, оскільки це дасть їм змогу збільшити прибутки. При цьому знижуються стимули цих фірм до підтримки фіксованих цін. У ситуації ж коли одна фірма має переваги у витратах на всіх ринках, фірми схильні як до поділу сфер впливу, так і до встановлення фіксованого рівня цін. За таких умов фірма з нижчою ефективністю буде забезпечувати значну частину попиту на тому ринку, де встановлений високий рівень цін. Отже, дана ситуація призведе як до низької ефективності виробництва, так і до неконкурентного ціноутворення. Якщо ж ринки мають однакові параметри, фірми не мають переваги у витратах та існує постійна віддача від масштабу, то мультиринкові контакти не збільшують вирашу фірм від узгодження їхніх дій [11].

Ще одним важливим результатом мультиринкової конкуренції є її вплив на висоту галузевих бар'єрів. Дослідження Дж. Баума та Х. Корн доводять, що зростання кількості мультиринкових контактів призводить до зниження норми входу та виходу фірм із ринку. Вчені показали, що у міру збільшення мультиринкових контактів компанії дедалі сильніше усвідомлюють взаємозалежність одна від одної, а тому кожна з них має стимул уникати входження на нові ринки, де вже функціонує суперник, з яким вони конкурують на декількох ринках, із метою протидії потенційним атакам на багатьох ринках та дотримання вже досягнутих негласних домовленостей. Що стосується бар'єрів виходу, що компанії продовжують свою діяльність на ринку, де їх присутність забезпечує сприятливий стримуючий ефект навіть у тому разі, коли вони зовсім не мають переваг у конкурентній боротьбі. Можлива також ситуація, коли фірми виходять із ринку і таким чином сигналізують своїм конкурентам про готовність узгоджувати з ними свої дії [12, с. 264]. Із цього можна зробити висновок, що в умовах мультиринкових контактів компанії використовують вхід на ринок та вихід для пояснення своїх позицій та конкурентних взаємовідносин, оскільки так вони показують свою готовність контактувати (або уникати контакту) з конкурентами. Крім того, зростання кількості мультиринкових контактів між одними фірмами стимулює інших ринкових агентів вступати між собою у змови та створювати умови для подальшої міжфірмової взаємодії.

Варто відзначити, що всі розглянуті вище дослідження базуються на розгляді діяльності фірм на ринках розвинутих країн. Одну з перших спроб про-

аналізувати особливості мультиринкової конкуренції на ринках країн, що розвиваються, здійснили Б. Домінгес, Е. Гаррідо та Р. Оркос. У результаті вивчення ринку мобільного зв'язку вчені дійшли висновку, що мультиринкові контакти знижують інтенсивність ринкового суперництва, якщо фірми конкурують на розвинутих ринках, а на ринках країн, що розвиваються, їхній вплив є несуттєвим. Окрім того, вони наголошують на складнощях оцінки наслідків мультиринкових контактів на таких ринках, оскільки вони характеризуються асиметричністю інформації, високим ступенем невизначеності та більшими вимогами для повного пристосування до місцевих умов. Окрім того, компанії в таких країнах стикаються з проблемою неефективного менеджменту, що негативно позначається на координації роботи їхніх відділень. Таким чином, у країнах, що розвиваються, не виконуються дві основні умови, необхідні для підтвердження гіпотези «взаємної терпимості».

Разом із тим вчені акцентують увагу на тому, що високий рівень невизначеності та ризику, зумовлений низьким рівнем розвитку інституцій та недостатнім рівнем захисту прав власності, призводить до зростання ролі мережевих контактів та особистих відносин на ринках країн із трансформаційною економікою, а отже, ринкові агенти зі спільними інтересами схильні до укладання негласних, неформальних угод про співпрацю [9, с. 279–280].

Ще одна спроба дослідити взаємозв'язок між мультиринковою конкуренцією та рівнем прибутковості фірм, які до неї залучені, була зроблена Т. Фамом, О. Талаверою та Ц. Янгом. Проаналізувавши емпіричні дані з ринку банківських послуг України, яка за класифікацією Міжнародного валютного фонду відноситься до країн, що розвиваються, вчені отримали такі результати: 1) мультиринкові контакти можуть сприяти зростанню прибутковості банків за рахунок антиконкурентного ефекту; 2) прямий взаємозв'язок між мультиринковою конкуренцією та прибутковістю банків посилюється, коли різниця між ринковою часткою конкуруючих банків є незначною; 3) у банків немає стимулів до застосування стратегії взаємної терпимості, якщо їхні конкуренти суттєво відрізняються за розміром; 4) взаємозв'язок між аналізованими змінними послаблюється в результаті дії політичних та соціально-економічних шоків [13, с. 16].

Вітчизняні дослідники проблем конкуренції приділяють незначну увагу аналізу мультиринкової конкуренції. Крім того, їхні дослідження мають здебільшого теоретичний характер. Так, О. Хитрова розглядає мультиринковість як одну з особливостей конкурентних відносин, які виникають під впливом глобалізації. При цьому автор вважає доцільнішим використання терміна «багаточисловість», оскільки це дає змогу розширити цю особливість із географічних та продуктових ринків на інші аспекти конкуренції [14, с. 81]. Принагідно відзначимо, що зарубіжні дослідники ототожнюють поняття *multimarket competition* та *multiplatform competition*.

А. Герасименко розглядає мультиринкову взаємодію як один з етапів аналізу доступності фокальних точок олігополістичної взаємодії та стабільності утвореної на їх основі точки спільної рівноваги. Автор вважає її джерелом додаткової інформації про ринкових учасників та вважає за необхідне враховувати це явище під час удосконалення системи моніторингу та антимонополь-

ного регулювання олігопольних ринків в Україні [15, с. 28]. Таким чином, у цій роботі мультиринкова конкуренція розглядається як об'єкт державної конкурентної політики.

Інші економісти (Т. Гонтар, В. Маховка, С. Огієнко та ін.) розглядають мультиринкову конкуренцію як одну зі стратегій торговельного підприємства, в основі якої лежить максимальна адаптація до потреб місцевого національного ринку [16, с. 147]. Зазначений підхід не відповідає тематиці нашого дослідження, тому ми залишаємо його поза увагою.

Висновки і пропозиції. Мультиринкова конкуренція та мультиринкові контакти є однією із центральних проблем сучасних економічних досліджень. Розвиток теорії мультиринкової конкуренції пов'язаний із розглядом її в контексті державної конкурентної політики, розкриттям її впливу на ринкову структуру та аналізом її в рамках стратегічної поведінки фірми. Протягом другої половини ХХ ст. та на початку ХХІ ст. теорія мультиринкової конкуренції утвердилася як самостійний напрям наукових досліджень. Основні її здобутки пов'язані з розглядом окремих аспектів цієї проблеми в межах стратегічного

менеджменту та застосуванням інструментарію теорії ігор та поведінкової економіки. Головними напрямками сучасних досліджень мультиринкової конкуренції є аналіз передумов її виникнення, підтвердження дуальності її впливу на інтенсивність ринкового суперництва висновками економіко-математичних моделей, розкриття її особливостей у контексті глобальних ринків, а також застосування окремих її положень до ринків країн, що розвиваються.

Вітчизняні наукові дослідження практично залишають поза увагою аналізовану проблематику, а роботи, в яких розкриваються окремі аспекти мультиринкової конкуренції, мають здебільшого теоретичний характер та стосуються проблем конкурентної політики. У зв'язку із цим подальші дослідження в даному напрямі будуть пов'язані з емпіричним підтвердженням теоретичних положень, що стосуються мультиринкової конкуренції, на основі аналізу вітчизняних галузевих ринків та пошуком дієвих інструментів конкурентної політики, які дадуть змогу мінімізувати негативний вплив мультиринкових контактів на ринкове середовище та максимізувати їх позитивний ефект.

Список використаних джерел:

1. Karnani A., Wernerfelt B. Multiple point competition. *Strategic Management Journal*. 1995. Vol. 6(1). P. 87–96.
2. Yu T., Cannella A.A. A comprehensive review of multimarket competition research. *Journal of Management*. 2013. Vol. 39(1). P. 76–109.
3. Edwards C.D. Conglomerate bigness as a source of power. *Business concentration and price policy*. Princeton University Press, 1955. P. 331–359
4. Sengul M., Dimitriadis S. Multimarket competition. *Journal of Organization Design*. 2015. Vol. 4(3). P. 18–30.
5. Schelling T.C. *The Strategy of Conflict*. Cambridge MA: Harvard University Press, 1960. 309 p.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
7. Jayachandran S., Gimeno J., Varadarajan P.R. The theory of multimarket competition: The synthesis and implications for marketing strategy. *Journal of Marketing*. 1999. Vol. 63. P. 49–66.
8. Waldfogel G., Wulf J. Measuring the effect of multimarket contact on Competition: evidence from mergers following radio broadcast ownership deregulation. *Contributions to economic analysis & policy*. 2006. Vol. 5. P. 1–25.
9. Dominguez B., Garrido E., Orcos R. Multimarket contact and performance: Evidence from emerging economies. *Business Research Quarterly*. 2016. Vol. 19. P. 278–288.
10. Bernheim D., Whinston M.D. Multimarket contact and collusive behavior. *The RAND Journal of Economics*. 1990. Vol. 21. № 1. P. 1–26.
11. Baum J., Korn H. Competitive Dynamics of Interfirm Rivalry. *The Academy of Management Journal*. Vol. 39. № 2. P. 255–291.
12. Gimeno J., Woo C.Y. Multimarket contact, economies of scope, and firm performance. *Academy of Management Journal*. 1999. Vol. 42. P. 239–259.
13. Pham T., Talavera O., Yang J. Multimarket competition and profitability: Evidence from Ukrainian banking. MPRA Paper No. 72376. *Munich Personal RePEc Archive* : вебсайт. URL : <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/72376/> (дата звернення: 25.08.2019).
14. Хитрова О. Особливості конкуренції в епоху глобалізації економічних відносин. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 12. С. 78–83.
15. Герасименко А. Застосування теорії фокальних точок Т. Шеллінга до моніторингу конкуренції на олігопольних ринках. *Економіка та підприємництво*. 2008. Вип. 21. С. 21–29.
16. Огієнко С., Гонтар Т. Формування та реалізація стратегії конкуренції для торгового підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2014. № 2(2). С. 143–148.

References:

1. Karnani A., Wernerfelt B. (1995) Multiple point competition. *Strategic Management Journal*, vol. 6(1), pp. 87-96.
2. Yu T., Cannella A.A. (2013) A comprehensive review of multimarket competition research. *Journal of Management*, vol. 39(1), pp. 76-109.
3. Edwards, C.D. (1955) Conglomerate bigness as a source of power. *Business concentration and price policy*, Princeton University Press, pp. 331-359.
4. Sengul M., Dimitriadis S. (2015) Multimarket competition. *Journal of Organization Design*, vol. 4(3), pp. 18-30.
5. Schelling T.C. (1960) *The Strategy of Conflict*. Cambridge MA: Harvard University Press.
6. Porter M. (2005) *Konkurentnaia stratehiia: Metodika analiza otraslei y konkurentov* [Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors] Moskva: Alpina Biznes Buks.
7. Jayachandran S., Gimeno J., Varadarajan P. R. (1999) The theory of multimarket competition: The synthesis and implications for marketing strategy. *Journal of Marketing*. vol. 63, pp. 49-66.
8. Waldfogel G., Wulf J. (2006) Measuring the effect of multimarket contact on Competition: evidence from mergers following radio broadcast ownership deregulation. *Contributions to economic analysis & policy*, vol. 5, pp. 1-25.
9. Dominguez B., Garrido E., Orcos R. (2016) Multimarket contact and performance: Evidence from emerging economies. *Business Research Quarterly*, vol. 19, pp. 278-288.

10. Bernheim D., Whinston M.D. (1990) Multimarket contact and collusive behavior. *The RAND Journal of Economics*, vol. 21, no. 1, pp. 1-26.
11. Baum J., Korn H. (1996) Competitive Dynamics of Interfirm Rivalry. *The Academy of Management Journal*, vol. 39, no. 2, pp. 255-291
12. Gimeno J., Woo C.Y. (1999). Multimarket contact, economies of scope, and firm performance. *Academy of Management Journal*, vol. 42, pp. 239-259.
13. Pham T., Talavera O., Yang J. (2016) Multimarket competition and profitability: Evidence from Ukrainian banking. MPRA Paper No. 72376. *Munich Personal RePEc Archive* Available at : <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/72376/> (25 August 2019).
14. Khytrova O. (2013) Osoblyvosti konkurenttsii v epokhu hlobalizatsii ekonomichnykh vidnosyn [Special features of competition in the era of globalization of economic relations]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 12, pp. 78-83.
15. Herasymenko A. (2008) Zastosuvannia teorii fokalnykh tochok T. Shellinha do monitorynhu konkurenttsii na olihopolnykh rynkakh [The usage of T. Schelling's theory of focal points to the monitoring of the competition at the oligopolistic markets]. *Ekonomika ta pidpryemnytstvo*, no. 21, pp. 21-29.
16. Ohiienko S., Hontar T. (2014) Formuvannia to realizatsiia stratehii konkurenttsii dlia torhovoho pidpryemstva [Formation and implementation of competition strategy to retailing enterprise]. *Problemy u perspektvyu rozvytku pidpryemnytstva*, no. 2(2), pp. 143-148.

Колоша В. В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МУЛЬТИРЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Резюме

Статья анализирует развитие теории мультирыночных контактов и мультирыночной конкуренции. Раскрыта сущность гипотезы взаимной терпимости. Установлено, что мультирыночная конкуренция рассматривается учеными в трех основных направлениях: как объект конкурентной политики, как фактор влияния на рыночную структуру и как стратегия поведения фирмы. Систематизированы главные проблемы исследования современной теории мультирыночной конкуренции. Проанализированы научные концепции влияния мультирыночных контактов на интенсивность рыночного соперничества. Доказана обоснованность выводов ученых о различиях и взаимосвязи между количеством мультирыночных контактов и уровнем рыночной конкуренции на рынках экономически развитых и развивающихся стран. Раскрыты основные концепции отечественных исследователей касательно объяснения сущности мультирыночной конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, мультирыночный контакт, мультирыночная конкуренция, негласная договоренность, гипотеза взаимной терпимости.

Kolosha Vasylyna

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BACKGROUND OF MULTIMARKET COMPETITION RESEARCH

Summary

The article reviews scientific literature which examines multimarket competition. The difference between terms 'multimarket competition' and 'multimarket contact' is shown. Key issues of mutual forbearance hypothesis are exposed. Main assumption which are basic for the theory of multimarket competition are explained. Author argues that economists investigate multimarket competition in the next aspects – as an object of antitrust policy, as a factor influencing market structure and as a strategy of firm behavior. The success of D. Bernheim and M.D. Whinston approach to the investigation of antecedents, results and constraints of multimarket competition is proven. An interrelation between M. Porter's concept of "cross-parry strategy" and modern theories of multimarket competition is exposed. An empirical nature of researches related to multimarket competition within strategic approach is shown. Main issues which are investigated within modern theory of multimarket competition are systematize. Economic theories which explain an impact of multimarket contacts on the intensity of market rivalry are analyzed. Author proves that researches use instruments of game theory and behavioral economics in order to investigate this problem. The case of mutual foothold equilibrium that was investigated by A. Karnani and B. Wernerfelt is shown. The article elucidates that economics considers economies of scope and similarity of firms' strategies as main determinants which influence the degree of multimarket rivalry impact on firm competitive behavior. Economists' thoughts about main consequences of multimarket competition (market sharing, non-competitive pricing, increasing of barriers to entry and exit) are examined. The researchers' conclusions about the difference in interrelation between the number of multimarket contacts and degree of market competition at the developed and emerging markets are reasoned. The author argues that an estimation of such interrelation is complicated by information asymmetry, high level of uncertainty and higher requirements for local adaptation. Main concepts of Ukrainian economists about the explanation of key issues of multimarket competition are shown. A necessity to conduct empirical researches in this realm based on the analysis of Ukrainian industrial markets is proven.

Keywords: competition, multimarket contact, multimarket competition, tacit collusion, mutual forbearance hypothesis.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.18.78

Дячек В. В.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У роботі виділено конкретні збуджувальні мотиви мотиваційного механізму, який впливає на досягнення головної мети підприємства – максимізації прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Сформульовано форми міжнародної торгівлі, а саме: за формами переміщення товарів, за рівнем взаємодії, за ступенем утручання держави, за рівнем та характером опосередкування торговельних операцій. Проаналізовано основні види зовнішньоекономічних операцій, а саме: експортно-імпорتنі, реекспортні, реімпорتنі, операції зустрічної торгівлі. Представлено етапи виходу підприємства на зовнішні ринки, а також наведено переваги та недоліки способів експортно-імпоротної діяльності підприємств. Надано практичні рекомендації щодо виходу українських підприємств на зовнішні ринки.

Ключові слова: підприємство, міжнародний ринок, євроінтеграція, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, торгівля.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність являє собою складний та витратний складник підприємницької діяльності. Виходити на зовнішні ринки підприємства починають із набуття певного досвіду та досягнення певного рівня розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням виходу підприємств України на міжнародний ринок присвячено велику кількість публікацій вітчизняних та закордонних науковців, що підтверджує актуальність вибраної проблеми. Так, ефективність зовнішньоекономічної діяльності та її регулювання розглядали А.І. Яковлев, Д.В. Пудрик, інтеграцію підприємств на зовнішні ринки – А.С. Гальчинський, В.М. Геєць. У різні періоди цю проблему з різних боків досліджували такі науковці, як Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук, Л.В. Назарова, Г.О. Соколюк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що проблема виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок є вагомим та актуальним, у контексті євроінтеграційних процесів вона майже не розглядається.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств та надання практичних рекомендацій щодо реалізації зовнішньоекономічної діяльності в контексті євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу [1, с. 98]. Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму, який складається з конкретних збуджувальних мотивів. Наведемо деякі з них:

1. Обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку збуту або закупівель.

2. Рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередниць-

кої торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства для експортера та протилежна ситуація для імпортера.

3. Подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків збуту чи закупівель.

4. Скорочення витрат виробництва за рахунок кращого використання виробничих потужностей, зменшення податкових платежів, у тому числі шляхом виробництва за кордоном.

5. Продовження життєвого циклу товару, імпорту найбільш інноваційних товарів та технологій.

6. Використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном.

7. Підвищення ефективності збутової або закупівельної діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних центрів тощо.

8. Компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту чи закупівель у відповідних країнах.

9. Подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва.

10. Підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Наявність багатьох умов здійснення, інтересів суб'єктів міжнародної торгівлі зумовлює використання широкого спектру форм міжнародної торгівлі, які можна згрупувати за такими критеріями: об'єктом торговельних операцій, формами переміщення, характером взаємодії партнерів, ступенем утручання держави, рівнем і характером опосередкування торговельних операцій (рис. 1).

Об'єктом міжнародної торгівлі можуть виступати сировина, енергетичні ресурси, продовольство, напівфабрикати і готові вироби виробничого й невиробничого призначення – продукти матеріального виробництва, товари, а також виробничі, тран-

спортні, експедиторські, консуль- таційні, фінансові, посередницькі, туристичні та інші послуги [2, с. 83].

Для переміщення товарів через національні кордони використовують такі форми міжнародної торгівлі [3, с. 114]:

1. Експортні операції (згідно з Митним кодексом України: експорт, переробка на митній території України, реекспорт).

2. Імпортні операції (згідно з Митним кодексом України: імпорт, переробка за митною територією України, реімпорт).

За рівнем взаємодії розділяють торгівлю готовими товарами, коопераційні поставки, зустрічну торгівлю.

За ступенем утручання держави: вільна й дискримінаційна торгівля.

За рівнем та характером опосередкування торговельних операцій: пряма торгівля між виробником та споживачем, опосередкована торгівля через мережу посередників і через інституціональні структури, що забезпечують посередницькі функції [4, с. 72].

Будь-який вид зовнішньоекономічної діяльності супроводжується здійсненням комерційної операції [5, с. 119]. Останні являють собою комплекс дій контрагентів різної державної приналежності з підготовки, укладення і виконання міжнародної угоди економічного характеру. Міжнародні комерційні операції залежно від виконуваних функцій поділяються на основні, котрі здійснюються між безпосередніми учасниками операції, та операції забезпечення, пов'язані з переміщенням товару до покупця. Операції забезпечення здійснюються або безпосередньо самим продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), або іншими суб'єктами на підставі окремих угод за відповідну винагороду.

Існують такі види зовнішньоекономічних операцій, представлені на рис. 2.

У результаті проведеного аналізу етапів виходу підприємства на зовнішні ринки можна сказати, що вибір способу залежить від наявних ресурсів та цілей підприємства. Взагалі можна сказати, що імпортна діяльність відіграє значну роль у зовнішньоекономічній діяльності підприємств через те, що є віддзеркаленням експорту. А іноді експортні підприємства імпортують сировину, напівфабрикати чи комплектуючі для виробництва експортного продукту, тому планування імпорتنної діяльності актуально і має братися до уваги підприємствами.

У ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Плінфа» відсутній відділ зовнішньоекономічної діяльності. На підприємстві мають бути відділ або служба у складі відділу, яка б відповідала за ведення зовнішньоекономічної діяльності.



Рис. 1. Форми міжнародної торгівлі

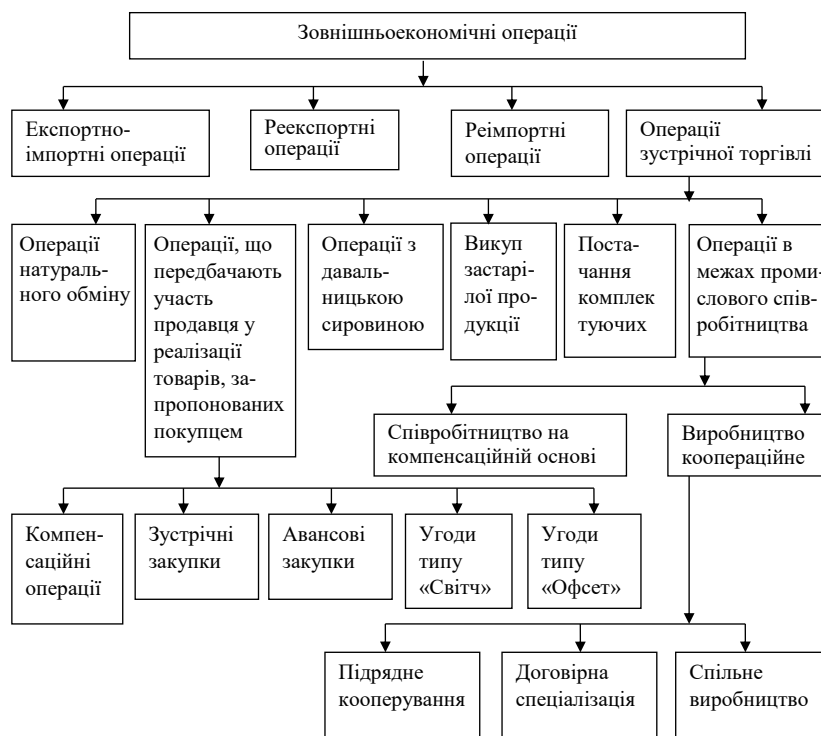


Рис. 2. Види зовнішньоекономічних операцій

Джерело: сформовано на основі [5, с. 118]

Для створення такого відділу розглянемо основні структури, які виділяють у теорії менеджменту [8, с. 67]:

1. Бюрократична – характеризується високим рівнем поділу праці, розвитком ієрархією управління, ланкою команд, наявністю багаточисельних правил та норм поведінки персоналу.

2. Функціональна департаменталізація – поділ організації на окремі елементи, кожний з яких має свої чітко визначені, конкретні завдання та обов'язки.



Рис. 3. Етапи виходу підприємства на зовнішні ринки

Джерело: складено автором за даними [6, с. 45–47]

3. Дивізійна – поділ організації відбувається відповідно до видів товарів та послуг, груп покупців чи географічних регіонів.

4. Адаптивна структура:

4.1. проектна структура – тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного завдання;

4.2. матрична структура – варіація проектною структури, але члени проектною групи підпорядковуються як керівнику проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, в яких вони працюють постійно.

Останні структури характеризуються гнучкістю та адаптивністю до швидкоплинних умов навколишнього середовища. Останнім характеризується зовнішньоекономічна діяльність, тому найбільш підходящою структурою для відділу міжнародного маркетингу є матрична структура, зорієнтована за регіональним принципом. Тому підприємству необхідно створити відділ зовнішньоекономічної діяльності за таким принципом. Матрична структура характеризується взаємопроникненням окремих функцій та посад і початковим етапом побудови даної структури.

Згідно з освітньо-кваліфікаційною характеристикою менеджер зовнішньоекономічної діяльності повинен виконувати такі виробничі функції [9, с. 12]:

1. Планування.
2. Організаційну.
3. Мотиваційну.
4. Контрольну.
5. Координаційну.
6. Дослідницьку.
7. Освітню.

У відділі мають бути такі посадові позиції:

- менеджер зовнішньоекономічної діяльності, який буде безпосередньо реалізовувати продукцію;
 - консультант із технічних питань продукції та можливості її виробництва;
 - маркетинг-менеджер;
 - помічник менеджера ЗЕД – контролює правильність і відповідність нормам законодавства документів відділу;
 - митний декларант – організує та забезпечує декларування продукції підприємства на митниці.
- Треба відзначити, що кількість та наявність даних про посадових осіб залежать від інтенсивності складання експортних угод та відвантаження продукції.

Автором розроблено динамічну модель структури відділу зовнішньоекономічної діяльності, яку представлено на рис. 4.

На рис. 4 показана динамічна модель відділу зовнішньоекономічної діяльності, яка залежить від обсягу работ. Опишемо дану модель:

Переваги та недоліки способів експортно-імпоротної діяльності підприємств

№ з/с	Спосіб експорту / імпорту	Підстави для вибору	Переваги	Недоліки
1	Непрямий експорт/ імпорт	1. Нестача фінансових ресурсів. 2. Відсутність власного бренду/ресурсів для його просування на цільовому ринку. 3. Відносно невеликі обсяги виробництва.	1. Низька вартість освоєння нового ринку. 2. За умови високої якості продукції знайти партнера неважко.	1. Нижча маржа прибутку порівняно з прямим експортом через партнера або дочірню компанію. 2. Відсутність контролю над стратегією просування та продажу продукції. 3. Відсутність власної торговельної марки і бренду. Компанія залишається невпізаною на цільовому ринку.
2	Прямий експорт/ імпорт	1. Наявність достатніх обсягів фінансових ресурсів. 2. Великий обсяг цільового ринку. 3. Високий потенціал продажу продукції конкретного сегмента. 4. Сприятливий інвестклімат країни, відсутність регуляторних бар'єрів для іноземних компаній.	1. Повний контроль над усіма етапами виробництва, експорту, просування, продажу продукції. 2. Ефективна і тривала присутність на цільовому ринку. 3. Додаткові можливості освоєння ринків зі схожими вимогами.	1. Висока вартість і тривалість процесу створення дочірньої компанії. 2. За відносно невисоких обсягів продажів інвестиції в дочірню компанію окупатимуться довго.
3	Виробництво за ліцензією	1. Наявність інвестиційних та імпортованих бар'єрів. 2. Низький потенціал продажів на цільовому ринку. 3. Великі культурні відмінності.	1. Мінімальні інвестиції та ризики. 2. Висока швидкість виходу на цільовий ринок. 3. Хороша можливість оминати існуючі торговельні, інвестиційні, регуляторні бар'єри. 4. Високі показники рентабельності. 5. Адаптацію вашої продукції або бренду проводить контрагент у країні, ви ж маєте лише контролювати цей процес.	1. Підходить для всіх видів компаній. 2. Покупець ліцензії/ франшизи може з часом перетворитися на конкурента. 3. Обмежений термін дії ліцензії/ франшизи. 4. Завжди існує ризик припинення/ не продовження контракту.
4	Спільне підприємство	1. Наявність обмежень на імпорт у цільовій країні. 2. Політичні ризики. 3. Високий потенціал продажів. 4. Неприятливий інвестиційний клімат та регуляторна політика.	1. Дає змогу подолати існуючі політичні, регуляторні, культурні бар'єри. 2. Висока ймовірність довгострокових відносин із партнером. 3. Дає змогу об'єднати ресурси і зв'язки декількох компаній/ контрагентів.	1. Можуть виникати проблеми у контролі стратегій просування і продажів продукту. 2. Потрібний значний обсяг інвестицій. 3. Підвищуються ризики конфліктів управлінського характеру. У разі зміни кон'юнктури ринку партнер може перетворитися на конкурента.
5	Пряме інвестування	1. Наявність бар'єрів щодо імпорту. 2. Високий потенціал продажів. 3. Сприятливий інвестиційний клімат. 4. Низькі політичні ризики, стабільні державні інститути. 5. Наявність у компанії достатнього обсягу фінансових та інших ресурсів.	1. Цілковитий контроль над виробництвом, просуванням і реалізацією продукції на цільовому ринку. 2. Висока ефективність розуміння особливостей функціонування цільового і подібного йому ринків. 3. Можливість обійти наявні бар'єри на імпорт.	1. У разі нестачі досвіду можуть виникнути значні проблеми з управлінням закордонними активами. 2. Необхідне вливання значних ресурсів включно з фінансами і часом. 3. Високий ризик втрати інвестицій через незнання особливостей місцевого ринку і бізнес-середовища.

Джерело: складено автором за даними [7]

1. Перший рівень розвитку – найпростіший, підприємство має декілька базисних контрактів, здійснює одну-дві відправки на тиждень. Основними завданнями менеджерів ЗЕД є проведення переговорів, укладання договорів, аналіз основних ринків збуту. Тобто це універсальні менеджери, які мають закріплені за собою регіон та відповідають за всі сім функцій. Також присутній консультант із технічних питань, найчастіше це інженер, що досить добре орієнтується у номенклатурі підприємства та проводить аналіз технічних характеристик наявних продуктів та інновацій. Митне оформлення віддається на аутсорсинг.

2. Другий рівень, як свідчить рис. 4, характеризується наявністю маркетинг-менеджера та митного декларанта. На цьому етапі менеджери ЗЕД виконують такі функції:

– організаційну – здійснюють переговори з клієнтом, укладають угоди та контракти;

– планування – формують графік поставок;
– координаційну – координують роботу відділу та підприємства згідно з чергою виконання замовлень клієнтів;
– мотиваційну.

Маркетинг-менеджер виконує планування дій підприємства на зовнішніх ринках, проводить маркетингові дослідження цих ринків, їх нормативно-правове регулювання, доповідає за результати та пояснює їх на загальній нараді відділу для підвищення практичних навичок і знань менеджерів ЗЕД [10, с. 73].

Митний декларант здійснює митне оформлення продукції підприємства, контролює правильність складання договору й заповнення інших документів, координує складання фінансових та інших документів, які необхідні для митного оформлення [10, с. 75].

Консультант із технічних питань виконує вищезазначені функції.

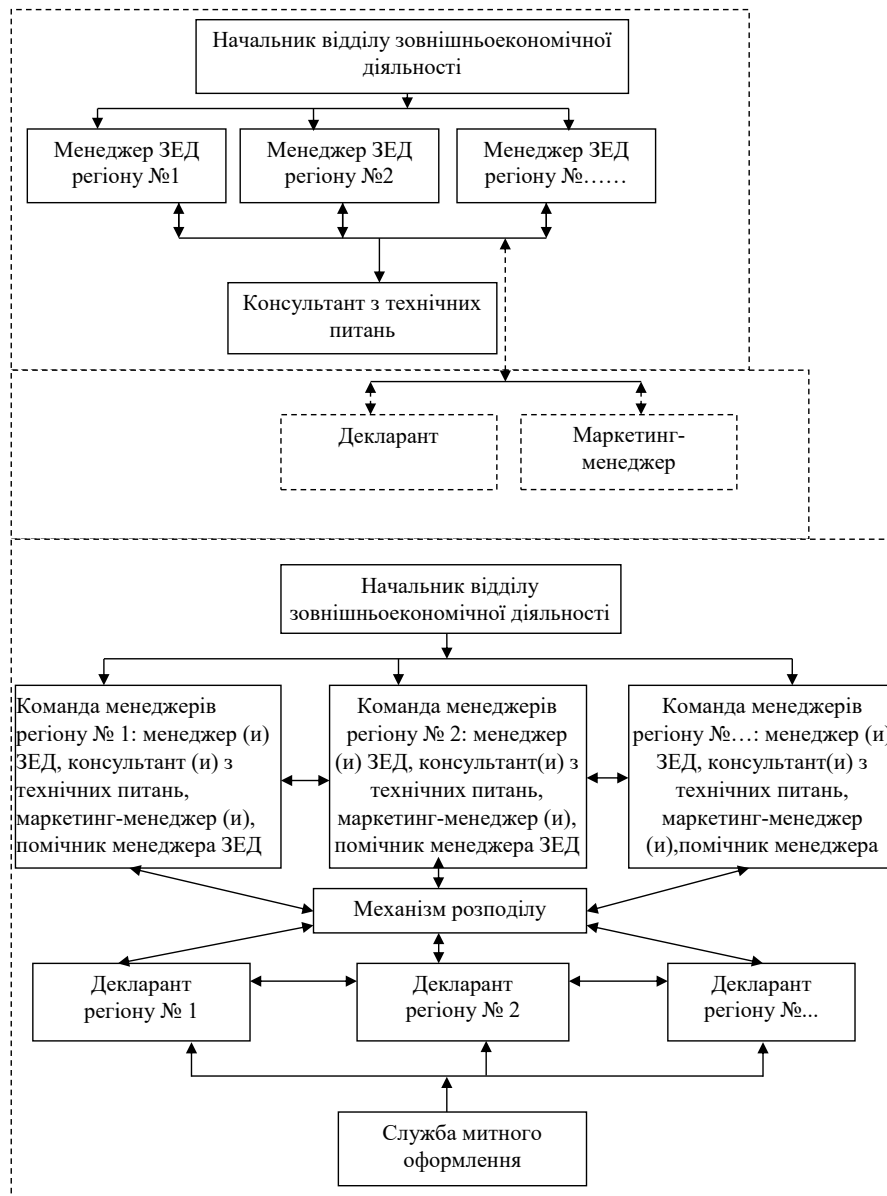


Рис. 4. Динамічна модель структури відділу зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Плімфа»

На даному етапі підприємство здійснює до трьох-чотирьох відправлень на тиждень, має значний обсяг замовлень.

3. Третій рівень характеризується наявністю команд менеджерів, які поділені за регіональним принципом, у кожному команді входять менеджер ЗЕД, маркетинг-менеджер та помічник менеджера ЗЕД, який виконує функції із заповнення документів, контролю вхідних документів як сторонніх організацій, так і інших відділів, які необхідні для здійснення митного оформлення, складання договорів, ділової переписки та інших документів.

Висновки і пропозиції. На всіх рівнях менеджер ЗЕД та інші робітники на останніх рівнях мають спеціалізацію, але можуть замінювати один одного після короткого інструктажу. Наявність на третьому рівні помічників менеджерів ЗЕД формує резерв для заміщення менеджерів ЗЕД та інших спеціалістів.

Наявність декларанта характеризується кількістю відправлень та вартістю послуг незалежних митних брокерів. Так, послуги брокера на харківському ринку брокерських послуг коштують приблизно 2 тис грн за оформлення однієї митної декларації, тому під час відправлення трьох і більше декларацій доцільно найняти та навчити за власний кошт митного декларанта із зарплатнею в 8 500,00–12 000,00 грн. Економічний ефект від таких уведень прорахувати досить складно, тому що на підприємстві не ведеться облік усіх витрат, що цікавлять автора. Але можна сказати, що за щотижневого митного оформлення по три-чотири рази на місяць підприємству будуть коштувати 24 000–32 000 грн., а за виховання власного декларанта становитимуть:

- спеціальна програма QDPro – 3 900 грн на рік, тобто 325,00 грн на місяць;
- зарплата декларанта 8 500,00–12 000,00 грн на місяць, тобто підприємство виплатить приблизно 12 900–18 200 грн.;

- одне автоматизоване робоче місце – 15 000 грн за три-п'ять років користування, тобто приблизно 250 грн на місяць;

- припустимо, що витрати на меблі та площу в приміщенні є незначними.

Тож витрати на проходження митного оформлення за найбільших витрат становитимуть 13 150–18 450 грн на місяць. Таким чином, граничний рівень витрат, за яких економічно доцільно найняти штатного декларанта, – дев'ять митних оформлень на місяць. Цей алгоритм актуальний також для найму додаткового спеціаліста.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 496 с.
2. Гелд Д. Глобалізація/антиглобалізація. Київ : К.І.С., 2014. 180 с.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Київ : ЦНЛ, 2004. 247 с.
4. Беседін В.Ф. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи. Київ : 1998. 424 с.
5. Гриффін Р. Міжнародний бізнес. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 1088 с.
6. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності. Київ : КНЕУ, 2008. 432 с.
7. Ломійчук В. Вихід на нові ринки. 5 ключових моделей. *Європейська правда*. 2015. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773> (дата звернення: 01.09.2019).
8. Болман Ли Дж. Рефреймінг організацій. Артистизм, вибор и лидерство. Санкт-Петербург, 2015. 496 с.

9. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 424 с.
10. Киреев А.П. Международная экономика. Москва : Международные отношения, 2009. 416 с.

References:

1. Aaker D. (2007) Strategicheskoe ryinochnoe upravlenie [Strategic market management]. Sankt-Peterburg : Piter. (in Russian)
2. Geld D. (2014) Globalizatsiya/antiglobalizatsiya [Globalization / Antiglobalization]. Kyiv : KIS. (in Ukrainian)
3. Drozdova G.M. (2004) Menedzhment zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti pidpriemstva [Management of foreign economic activity of the enterprise]. Kyiv : CNL. (in Ukrainian)
4. BesedIn V. F. (1998) Ekonomika Ukrayini potentsial, reformi, perspektivi [Ukraine's economy potential, reforms, prospects] Kyiv. (in Ukrainian)
5. Griffin R. (2012) Mezhdunarodnyy biznes [International Business], Piter.
6. Vitlinskiy V. V. (2008) Rizikologiya v zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti [Riskology in foreign economic activity]. Kyiv : KNEU.
7. Lomiychuk V. (2015) Vihid na novi rinki. 5 klyuchovih modeley. [Enter new markets. 5 key models] Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773> (accessed 1 September 2019).
8. Bolmen Li Dzh. (2015) Refreyming organizatsiy. Artistizm, vybor i liderstvo. [Reframing organizations. Artistry, choice and leadership]. SPb. (in Russian)
9. Makogon Y. V. (2006) Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriemstva [Foreign economic activity of enterprise]. Kyiv : Tsentr navchalnoyi literatury. (in Ukrainian)
10. Kireev A. P. (2009) Mezhdunarodnaya ekonomika [International economics]. Moskva : Mezhdunarodnyie otnosheniya. (in Russian)

Дячек В. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПУТИ ВЫХОДА УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Резюме

В работе выделены конкретные побуждающие мотивы мотивационного механизма, который влияет на достижение главной цели предприятия – максимизации прибыли за счет использования эффекта масштаба. Сформулированы формы международной торговли, а именно: по формам перемещения товаров, по уровню взаимодействия, по степени вмешательства государства, по уровню и характеру опосредования торговых операций. Проанализированы основные виды внешнеэкономических операций, а именно: экспортно-импортные, реэкспортные, реимпортные, операции встречной торговли. Представлены этапы выхода предприятия на внешние рынки, а также приведены преимущества и недостатки способов экспортно-импортной деятельности предприятий. Даны практические рекомендации по выходу украинских предприятий на внешние рынки.

Ключевые слова: предприятие, международный рынок, евроинтеграция, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, торговля.

Diachek Vitalii

V. N. Kharkiv National University Karazin

WAYS OF PENETRATION OF THE INTERNATIONAL MARKET BY UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Summary

Foreign economic activity is a complex and costly component of entrepreneurial activity. Entering the foreign markets of the enterprise begins with the acquisition of certain experience and achievement of a certain level of development. The main purpose of enterprises entering foreign markets is to maximize profits through the use of economies of scale. The specific motivational motives of the motivational mechanism that influences achievement of the main goal of the enterprise – maximization of profit due to use of scale effect are highlighted in the work. Forms of international trade are formulated, namely: by forms of movement of goods, by the level of interaction, by the degree of state interference, by the level and nature of mediation of trade operations. The main types of foreign economic operations are analyzed, namely: export-import operations, re-export operations, re-import operations, counter-trade operations. In this work the author presents the stages of the enterprise's entry into foreign markets, as well as the advantages and disadvantages of the ways of export-import activity of enterprises. The presence of many conditions of implementation, interests of international trade subjects cause the use of a wide range of forms of international trade, which can be grouped according to the following criteria: the object of trading operations, forms of movement, the nature of the interaction of partners, the degree of state intervention, the level and nature of trade mediation. As a result of the analysis of the stages of a company's entry into foreign markets, it can be said that the choice of method depends on the available resources and goals of the enterprise. In general, it could be said that import activity plays a significant role in foreign economic activity of enterprises due to the fact that it reflects exports. And sometimes exporting companies import raw materials, semi-finished products or accessories for the production of an export product. Therefore, the planning of import activities is relevant and should be taken into account by enterprises. Practical recommendations are given regarding the entry of Ukrainian enterprises into foreign markets.

Keywords: enterprise, international market, European integration, foreign economic activity, export, import, trade.

УДК 339.543.624

Кочергіна О. Ю.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто поняття підприємництва різними вченими. Наведена загальна структура підприємництва в Україні. Проаналізовано відносини між суб'єктами Угоди щодо можливостей розвитку українських підприємств. У межах домовленості Україна розробила і впровадила Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. На основі цієї Стратегії розвитку планується покращення діяльності суб'єктів підприємництва. Вказано, що в 2018 році відсоток виконання Україною положень Угоди про асоціацію з питань підприємництва значно зріс порівняно з попереднім звітним періодом. У статті досліджено стан та переваги суб'єктів господарювання ЄС, зокрема увага приділена обговоренню мікропідприємства. Наголошено на необхідності подальшого вивчення питання діджиталізації процедур ведення підприємницької діяльності в Україні, що в майбутньому введе її на новий рівень співробітництва.

Ключові слова: підприємництво, Угода про асоціацію, Стратегія розвитку, мікропідприємства, Закон про малий бізнес для ЄС.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність є важливим показником і ключовим компонентом економічного зростання. Вона відіграє суттєву роль у створенні робочих місць, інноваціях, збільшенні продажів, диверсифікації економіки та зниженні рівня безробіття. В Україні підприємництво розвивається з часів здобуття незалежності. Протягом уже майже 30 років підприємницька діяльність в країні формується під впливом зовнішньополітичних факторів і внутрішнього потенціалу. Угода про асоціацію з Європейським Союзом є одним із тих зовнішніх стимулів підприємницької активності, який спроможний підвищити продуктивність економіки України та посилити її позиції на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Є велика кількість публікацій із питань дослідження підприємництва. Австрійський учений Й. Шумпетер характеризував підприємств як індивідуальну нецільову рекламу через спеціалізований та ієрархічний розвиток. Він уявляв підприємця як ключову фігуру в економічному розвитку через його роль у впровадженні інновацій [7]. Американські соціологи Т. Парсон і Н. Смелсер описали підприємництво як одну з двох необхідних умов для економічного розвитку, а іншу – збільшення виробництва капіталу [5]. Американські науковці Ф. Гарбісон та Ч. Маєрс включили підприємців до основних рушіїв інновацій [3], а палестинський націоналіст Ю. Саїх описав підприємництво як необхідну динамічну силу [6]. Г. Онуоха визначив підприємництво як акт початку нових організацій або оновлення розвинених організацій, особливо нових підприємств, як правило, у відповідь на унікальні можливості [4]. Канадський професор Л. Філіон визначав підприємництво через шість основних компонентів, а саме інновації, можливість визнання, управління ризиками, дії, використання ресурсів і доданої вартості [2]. Він визначив підприємця як інстинктивного, розумного, працьовитого артиста, який може сприймати і створювати небезпечні операційні переваги з потенціалом для розвитку і який підвищує цінність того, що натепер є, шляхом створення вправ, що включають рідкісне використання активів.

В Україні розвитку підприємництва як наукової течії приділили увагу такі досвідчені науковці, як З. Варналій, Т. Васильців, С. Дрига, Я. Жаліло,

В. Геєць, В. Ляшенко, І. Мазур, І. Манцуров, С. Мочерний, В. Сизоненко, В. Юрчишин та інші. Зокрема, З. Варналій визначив підприємництво як «особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу» [8, с. 16]. Т. Васильців вивчав концепцію економічної безпеки підприємництва [9]. Я. Жаліло наголошував на «необхідності пріоритетного розвитку підприємницької поведінки як головного рушія розвитку економічної системи» [11, с. 41]. Загалом усі вчені дотримуються думки про значущість підприємництва як одного з феноменів економічного розвитку. Тому це питання не втрачає актуальності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на еволюцію підприємництва в Україні та її обговорення в наукових колах, його стрімкий розвиток розпочався лише після ратифікації Угоди про асоціацію з ЄС. Остання дала поштовх активізації дій уряду щодо наближення України до вимог європейського законодавства та подальшої участі в угрупованні як повноцінного члена. Нині у вітчизняній літературі майже не висвітлена роль Угоди про асоціацію для українського підприємництва та не розкриті переваги роботи європейських підприємств на європейському ринку, які можуть стати привілеями для України.

Мета статті. У зв'язку з імплементацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС мета статті полягає в аналізі взаємодії України з ЄС у межах Угоди про асоціацію, яка забезпечує розвиток підприємництва в нашій державі.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до інформації, яка наведена Державною Службою Статистики України [10], в загальній структурі підприємництва переважають суб'єкти малого та мікропідприємництва. Так, за даними 2017 року, кількість суб'єктів малого підприємництва становила 1,79 млн. з 1,8 млн., або 99,1% загальної кількості суб'єктів господарювання. З 2010 до 2012 року спостерігалася негативна тенденція розвитку малого підприємництва, однак у 2015 році порівняно з 2012-м кількість суб'єктів зросла на 24% і становила 1,96 млн. Тим не менше, протягом аналізованого періоду (2010–2017 роки)

найбільша кількість суб'єктів великого підприємства була зафіксована в 2012 році, а середнього – в 2010-му.

Завдяки розробленню та схваленню в травні 2017 року Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні на період до 2020 року (далі – Стратегія розвитку) суб'єкти господарювання, задіяні в цій сфері, отримали змогу заохотити розвиток за рахунок покращення умов ведення підприємницької діяльності та підтримку з боку Уряду України. Сприяння розвитку підприємницької діяльності в усіх галузях є необхідною передумовою на шляху до формування ринкової системи. Саме мале підприємництво є одним із найперспективніших методів забезпечення розвитку конкурентної ринкової економіки. Відкриття власного бізнесу потребує певних зусиль, знань та передбачає врахування багатьох ризиків, що виникають у процесі. Стратегія розвитку спрямована на «забезпечення поступового розвитку малого і середнього підприємництва, враховуючи тимчасово обмежені можливості фінансової підтримки та значні виклики, що постали перед країною» [14, с. 4].

Варто зазначити, що підприємницька діяльність змінює прибутковість національної економіки шляхом підвищення продуктивності і розширення нових спеціальностей та галузей. У зв'язку з цим Стратегія розвитку передбачає, що до кінця 2020 року мале та середнє підприємство в Україні збільшить обсяги реалізації продукції та послуг, а також відсоток у валовій доданій вартості та прибутку. Досягнення таких результатів планується за рахунок ведення діяльності на основі визначених стратегічних напрямів, тобто функціонування в межах сформованого сприятливого бізнес-середовища, розширення доступу суб'єктів господарювання до засобів фінансування, поліпшення податкового клімату, популяризації підприємницької культури та освоєння підприємницьких навичок, стимулювання інтернаціоналізації суб'єктів малого та середнього підприємництва, а також підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу суб'єктів МСП [14, с. 15].

Стратегія розвитку була підготовлена на базі ключових положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Поглиблена та всеохоплююча угода про зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка є частиною Угоди про асоціацію та офіційно функціонує з 1 січня 2016 року, забезпечує міцну основу для економічного розвитку та модернізації України. Протягом останніх років українська економіка не тільки стабілізувалася, але й продемонструвала деякі ознаки поліпшення. З часу підписання Угоди про асоціацію в 2014 році Україна здійснила більше проєвропейських реформ, ніж за всі попередні роки своєї незалежності.

ПВЗВТ надає нові можливості та відкриває перспективи для суб'єктів МСП одночасно на внутрішньому і зовнішньому ринках. Безпосередньо безмитний доступ до масштабного та процвітаючого ринку разом із нижчими нетарифними обмеженнями торгівлі є перевагами для стимулювання розвитку підприємницької активності в Україні. Як свідчать дані Стратегії розвитку [14], поки що зовнішня торгівля України є низькою в секторі малого і середнього підприємництва, де експорт товарів та послуг суб'єктів МСП не перевищував 6%. Серед усіх членів ЄС МСП становили 88,3%, що експортують товари [1, с. 9]. Крім того, у 2016 році 80% всіх експортерів малого та серед-

нього підприємництва, які займалися торгівлею в межах ЄС, тоді як менше половини експортерів МСП продавали свою продукцію на ринки за межами Євросоюзу, а трохи більше чверті МСП-експортерів працювали на обох ринках [1, с. 9].

Водночас лібералізація торгівлі позитивно впливає на діяльність сектору малого і середнього підприємництва, оскільки учасники останнього беруть участь у виробничих процесах суб'єктів великого підприємництва. Насамперед для суб'єктів МСП доступ до капіталу та сировини є спрощеним завдяки лібералізації торгівлі, через те, що суб'єктам великого підприємництва легше отримати знижки від виробників без посередників.

Регуляторне узгодження норм та стандартів України з європейськими в межах ПВЗВТ є тим фундаментальним інструментом, що наблизить Україну до ЄС та сприятиме спрощенню торгівлі, поліпшенню ділового та інвестиційного клімату і сталому економічному розвитку України. Вимір лібералізації торгівлі має ретельно регулюватися з метою мінімізації витрат за одночасного збільшення вигод для українських підприємств і суспільства. Тому необхідно розглянути подальші автономні торгові преференції та інші засоби. Торгове та економічне співробітництво в межах Угоди заохочує Україну визначити пріоритетне виконання програми реформ у сферах, які більш тісно пов'язані з її виробничою структурою та можливостями експорту до ЄС, з метою мінімізації витрат на перехідний період та максимізації потенційних вигод.

Мікропідприємства, а також МСП вважаються двигуном економіки Європейського Союзу, створюючи робочі місця та сприяючи економічному зростанню. Мікропідприємство є найбільш поширеним типом МСП, кількість суб'єктів якого нараховує 93,1% всіх підприємств та 93,3% всіх МСП у нефінансовому секторі бізнесу [1, с. 13]. Щодо кількості суб'єктів малого і середнього підприємства, то вони становлять частку 99,8%, тоді як кількість суб'єктів великого підприємства – лише 0,2% [1, с. 14]. Однак за період з 2008 по 2017 рік валова додана вартість, сформована нефінансовим бізнес-сектором країн ЄС, зросла незначно більше порівняно із загальною валовою доданою вартістю в економіці країн, а в секторі нефінансового бізнесу великі підприємства Євросоюзу продемонстрували набагато більшу продуктивність доданої вартості, ніж малі та середні підприємства блоку країн.

З огляду на досвід Європейського Союзу у формуванні вигідного бізнес-середовища для ведення підприємницької діяльності, слід зазначити, що в Україні розвиток підприємництва стримується низьким рівнем відповідності до вимог Європейського законодавства. Так, закон про малий бізнес для ЄС (Small Business Act, SBA), прийнятий у червні 2008 року, став основою для формування політики МСП на основі низки добровільних рекомендацій щодо політики, зосереджених на 10 принципах [1, с. 24]. Загальною метою SBA є зменшення адміністративного тягаря, сприяння підприємству, поліпшення доступу до фінансів і ринків, поліпшення умов для розвитку та зростання малого і середнього підприємництва.

Відтоді, як закон був прийнятий, суб'єкти МСП отримали чимало значних переваг. Відповідно до результатів щорічного звіту ЄС щодо діяльності суб'єктів сектору малого та середнього підприємництва, понад 3300 політичних заходів

було імплементовано з 2011 року в 28 країнах угруповання, тобто в середньому понад 450 на рік, що охоплює 10 принципів SBA [1, с. 25]. Принципи доступу до фінансів, підприємництва, навичок та інновацій, а меншою мірою чутливого адміністрування мали найбільший прогрес, ставлячи близько двох третин упроваджених заходів політики. Останні стосувалися розвитку компетенцій МСП з науково-дослідними інноваціями (НДІ), запровадження програм державного фінансування та сприяння розвитку підприємницького мислення.

Більшість країн-членів ЄС зосереджені на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів. Усі держави-члени ЄС запровадили заходи, що допомагають МСП навчати працівників та надавати доступ до бізнес-консультативних та/або допоміжних послуг, а також підтримувати розвиток їхніх компетенцій з НДІ. Більше того, усі держави-члени ЄС фінансуються з метою започаткування бізнесу, а також для підтримки інновацій, підтвердження концепції та комерціалізації (наприклад, банківські кредити та відповідні гарантійні схеми, національні гранти та ризиковий капітал). Фонди ЄС для суб'єктів малого і середнього підприємництва відносно легко доступні в більшості держав-членів ЄС.

Щодо України, то ухвалені в 2017 році закони про ратифікацію Регіональної конвенції про пріоритетні правила походження Пан-Євро-Мед та Угоди про участь у програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME)» дали змогу розширити експортні складники нашої економіки, зокрема за рахунок росту кількості підприємств, що експортують, та обсягів реалізації продукції [12, с. 4]. Якщо у 2017 році відсоток виконання Україною положень Угоди про асоціацію з питань підприємництва становив 62% [12, с. 9], то вже у 2018 році ця частка зросла до 89% [13, с. 10], що є найвищим показником серед усіх інших в звіті. Це означає, що наша держава стрімко рухається у напрямі інтеграції з ЄС із фокусом на підприємницьку діяльність. Загалом 2018 рік характеризувався помітним прогресом у процесі імплементации Угоди, особливо після набрання чинності Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання». Цей закон визначив критерії та систему моніторингу державної підтримки суб'єктів господарювання.

Нині для українських підприємств митні процедури, бюрократичні затримки, корупція та про-

цеси свавільного прийняття рішень є серйозною перешкодою для можливості експорту. Ба більше, українські сертифікати часто не визнаються в країнах ЄС. Як результат, компанії, які хочуть постачати продукцію в ЄС, повинні пройти дорогий і тривалий процес сертифікації за кордоном. Однак упровадження норм, стандартів і практик ЄС сприятиме модернізації суб'єктів господарювання українського підприємництва та посиленню їхньої конкурентоспроможності.

Висновки і пропозиції. Основні умови для росту, наприклад сприятливий податковий та регуляторний режим, низький рівень бюрократії, кваліфікований персонал для найму та доступ до фінансів, створюються для процвітання підприємств Європейського Союзу. Це, безумовно, працюватиме на користь і українських МСП, які прагнуть розширити свою діяльність на території ЄС. До того ж, більшість підприємств ЄС є активними користувачами інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які допоможуть українським МСП використовувати потенціал ІКТ та зробити їх більш ефективними. Європейські МСП є технологічно розвиненими, що дасть можливість українським МСП включити свої технології в свій бізнес і стати конкурентоспроможними на глобальному рівні. Крім цього, високий рівень розвитку інфраструктури в поєднанні з відмінною мережею транспортної системи створив тісний зв'язок між різними бізнес-містами європейського регіону, що стане суттєвою перевагою для українських суб'єктів підприємництва.

Таким чином, уряд України повинен надалі вдосконалювати бізнес-умови у цій сфері за допомогою формування відповідного законодавства для стимулювання розвитку підприємництва та його подальшої гармонізації з європейською базою, забезпечення фінансово-кредитної та матеріально-технічної допомоги, а також залучення наукових, консультативних та всіх необхідних кадрових ресурсів. Варто створювати сприятливі умови, у тому числі відкритий доступ до фінансів, ринків та знань. Задля стимулювання розвитку українського підприємництва необхідно зосередитися на процесі діджиталізації процедур ведення підприємницької діяльності. Розширення розриву у знаннях у сфері цифрових технологій вплине на здатність підприємств скористатися можливостями цифровізації. Це дасть змогу нашій промисловості зайняти частку на розвинутих ринках для продуктів і послуг майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Annual report on European SMEs 2017/2018 / P. Muller et al. *European Union*. URL: <https://blogs.ec.europa.eu/promoting-enterprise/files/2018/11/SME-Annual-report-2017-2018.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
2. Filion L.J. Defining the entrepreneur. In: Dana, L.-P. (Ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Cheltenham, UK and Northampton: Edward Elgar, 2011. P. 41–52.
3. Harbison F. and Myers Ch.A. *Education, manpower and economic growth: Strategies of human resource development*. New York: McGraw-Hill Book Co., 1964.
4. Onuoha, G. *Entrepreneurship AIST International Journal*. 2007. Vol. 10. P. 20–32.
5. Parson T., Smelser N.J. *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Abingdon-on-Thames: Routledge & Kegan Paul, 1984.
6. Sayigh Yu.A. *Entrepreneurs of Lebanon: The role of the business leader in a developing economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.
7. Schumpeter J.A. *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard Economic Studies. 1934. Vol. 46. Harvard College, Cambridge, MA.
8. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. 4-те вид., стер. Київ : Т-во Знання, КОО, 2008. 302 с.
9. Васильців Т.Г. *Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія*. Львів : Арал, 2008. 384 с.
10. *Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств*. *Державна Служба Статистики України*. 2019. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 08.08.2019).
11. Жаліло Я.А. *Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія*. Київ : НІСД, 2009. 336 с.

12. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2017 році. *Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції*. 2018. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/pro-vikonannya-ugodi-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrainoyu-ta-evropeyskim-soyuzom-za-2017-rik.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
13. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році. *Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції*. 2019. URL: <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
14. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. *Урядовий портал*. 2017. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535> (дата звернення: 08.08.2019).

References:

1. Annual report on European SMEs 2017/2018 / P. Muller et al. *European Union*. Available at: <https://blogs.ec.europa.eu/promotingenterprise/files/2018/11/SME-Annual-report-2017-2018.pdf> (accessed 8 August 2019).
2. Filion L.J. (2011) Defining the entrepreneur. In: Dana, L.-P. (Ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar: pp. 41–52.
3. Harbison F., Myers Ch.A. (1964) *Education, manpower and economic growth: Strategies of human resource development*. New York: McGraw-Hill Book Co.
4. Onuoha, G. (2007) Entrepreneurship. *AIST International Journal*, vol. 10, pp. 20–32.
5. Parson T., Smelser N.J. (1984) *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Abingdon-Thames: Routledge & Kegan Paul.
6. Sayigh Yu. A. (1962) *Entrepreneurs of Lebanon: the role of the business leader in a developing economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
7. Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard Economic Studies, 46, Harvard College, Cambridge, MA.
8. Varnalij Z. S. (2008) Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky. [Small entrepreneurship: theoretical and practical basics] Kyiv : T-vo Znannya.
9. Vasylytsiv T. H. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrayiny: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia: monohrafiia. [Economic security of Ukraine's entrepreneurship: strategy and strengthening mechanisms: monograph]. Lviv : Aral.
10. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna diyalnist / Diyalnist pidpriemstv. [Economic statistics / Economic activity / Activities of enterprises]. *State Statistics Service of Ukraine*. 2019. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 8 August 2019).
11. Zhailo Ya. A. (2009) Teoriya ta praktyka formuvannia efektyvnoyi ekonomichnoyi stratehii derzhavy [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state: monograph]. Kyiv : NISD.
12. Zvit pro vykonannya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta Ievropeyskym Soiuzom u 2017 rotsi [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union in 2017]. *Government Office for Coordination of European and Euro-Atlantic Integration*. 2018. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/pro-vikonannya-ugodi-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrainoyu-ta-evropeyskim-soyuzom-za-2017-rik.pdf> (accessed 8 August 2019).
13. Zvit pro vykonannya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta Ievropeyskym Soiuzom u 2018 rotsi. [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union in 2018]. *Government Office for Coordination of European and Euro-Atlantic Integration*. 2019. Available at: <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf> (accessed 8 August 2019).
14. Stratehiia rozvytku maloho i serednioho pidpriemnytstva v Ukrayini na period do 2020 roku. [Strategy for the Development of Small and Medium Enterprises in Ukraine for the period up to 2020]. *Government portal*. 2017. Available at : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535> (accessed 8 August 2019).

Кочергина Е.Ю.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОГЛАШЕНИЕ ОБ АССОЦИАЦИИ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрено понятие предпринимательства различными учеными. Представлена общая структура предпринимательства в Украине. Проанализированы взаимоотношения между субъектами Соглашения о возможностях развития украинских предприятий. В рамках договоренности Украина разработала и внедрила Стратегию развития малого и среднего предпринимательства в Украине на период до 2020 года. На основе этой Стратегии развития планируется улучшение деятельности субъектов предпринимательства. В статье исследовано состояние и преимущества субъектов хозяйствования ЕС, в частности внимание уделено обсуждению микропредпринимательства. Указано, что в 2018 году процент выполнения Украиной положений Соглашения об ассоциации по вопросам предпринимательства значительно вырос по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Отмечена необходимость дальнейшего изучения вопроса диджитализации процедур ведения предпринимательской деятельности в Украине, что в будущем выведет ее на новый уровень сотрудничества.

Ключевые слова: предпринимательство, Соглашение об ассоциации, Стратегия развития, микропредприятия, Закон о малом бизнесе для ЕС.

Kocherhina Olena

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU AS A FACTOR STIMULATING THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Summary

In the article, the concepts of entrepreneurship considered by foreign and domestic scientists are provided, as well as the general structure of entrepreneurship of Ukraine is presented. In connection with the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU, the paper aims to analyze the relationship between the subjects of the Agreement on the opportunities for the development of the Ukrainian enterprises, which creates the above-mentioned Agreement. A Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) provides a solid basis for Ukraine's economic development and modernization. At the country level, DCFTA also contributes to creating a more favorable environment for conducting business within the country. Within the framework of the Agreement, Ukraine has elaborated and implemented the Strategy for the Development of Small and Medium Enterprises in Ukraine for the period up to 2020. Based on this Development Strategy, it is planned to improve the activities of business entities. The effectiveness of the Development Strategy implementation and the execution of the action plan for its enforcement depends on the operative coordination of the efforts of the relevant key parties. It is indicated that in 2018, the percentage of compliance by Ukraine with the provisions of the Association Agreement on Entrepreneurship section has increased significantly compared to the previous reporting period. At the same time, the article examines the state and advantages of EU business entities; amongst others, attention is paid to the review of micro-entrepreneurship. Micro-enterprises, as well as SMEs, are considered the engine of the European Union's economy, creating jobs and contributing to its economic growth. The Small Business Act (SBA) serves as a foundation for the SMEs policy expansion. The consideration of the SBA's provisions can be a foundation for the Ukrainian enterprises to enhance their activities in the Ukrainian and European markets. Besides, the article shows the need for further study of the digitalization of business processes in Ukraine, which in the future will bring it to a new level of cooperation.

Keywords: entrepreneurship, Association Agreement, development strategy, microenterprises, Small Business Act.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3

Кравченко С. И.

Институт развития международного сотрудничества (Познань, Польша);
ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

ПРОФИЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам исследования эффективности функционирования национальных инновационных систем в структуре наднациональных. Предложен авторский подход к анализу состояния национальной инновационной системы страны в разрезе научно-образовательного, производственно-экономического, социокультурного и государственно-политического комплексов как элементов четырехзвенной спирали (quadruple helix). Охарактеризованы отличительные особенности ориентирования Украины на усредненного лидера в своем типе наднациональной инновационной системы или усредненного мирового лидера – элемента другого кластера. Обоснованы укрупненные императивы эффективного развития национальной инновационной системы Украины (с учетом характерных ее особенностей), на которые правительство может эффективно воздействовать с помощью мер политики.

Ключевые слова: национальная инновационная система, четырехзвенная спираль, кластер, выборка показателей, императив.

Постановка проблемы. В настоящее время, когда в мире идет Четвертая промышленная революция, принципиальное значение в борьбе за мировое лидерство и передел сфер влияния имеют национальные инновационные системы (НИС). Во-первых, технологии 4.0 еще находятся на стадии становления и развития. Во-вторых, уже известные новейшие технологии не так просто скопировать и освоить. Для этого нужна соответствующая инновационная среда: кадры, способные осваивать технологии, инженерно-техническая и научная инфраструктура, экономические институты, способствующие инновационному поведению, и т. д. Таким образом, в условиях современного мирового порядка для Украины вопросы формирования эффективной НИС являются крайне актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Концепция НИС отвечает наиболее современному пониманию ко-эволюционной природы инновационного процесса и признается в научных и политических кругах ведущих стран мира. Разработанная в конце XX в. коллективом авторов, среди которых наиболее весомый вклад сделан в работах Б. Лундвалла [1; 2], С. Меткалфа [3], Р. Нельсона [4], К. Фримена [5] и др., концепция была существенно преобразована и, согласно О. Голиченко [6], принята за основу исследований в сфере инноваций Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейским Союзом (ЕС), Конференцией ООН по международной торговле и развитию (UNCTAD), Организацией по промышленному развитию ООН (UNIDO) и т. д.

Категориальный аппарат, структура и подходы к управлению развитием НИС и сегодня непрерывно совершенствуются многочисленными исследователями, в т. ч. отечественными, среди которых: А. Амоша и А. Николаенко [7] (углубленный анализ сущности понятия «национальная инновационная система» и механизма ее развития на примере Украины); М. Шарко [8] (модель

национальной инновационной системы Украины, ее структура и особенности функционирования); Л. Федулова и Н. Пашута [9] (рекомендации по развитию национальной инновационной системы Украины) и др. Тем не менее теоретические положения и методологии построения инновационных систем не обладают единством взглядов, являются дискуссионными, а в некоторых случаях противоречат друг другу, что, безусловно, усложняет их использование на практике.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Украина – страна, которая уже много лет активно примеряет различные векторы становления. Однако динамичность и турбулентность внешней среды обуславливают стабильную актуальность вопросов перманентной корректировки выбранного курса. В этой ситуации залогом качества результатов различных аналитико-прогнозных исследований в части обоснования оптимальных направлений развития НИС Украины должно выступать четкое понимание специфики ее профиля, в значительной степени определяющей конечный результат.

Цель статьи. Главной целью этой работы является идентификация состояния и типичных черт функционирования НИС Украины как основы для выделения целевых ориентиров ее развития, на которые правительство может эффективно воздействовать с помощью мер политики в разрезе четырех взаимосвязанных комплексов: научно-образовательного, производственно-экономического, государственно-политического и социокультурного.

Изложение основного материала. Существующие отличия в толковании сущности и содержания концепции функционирования НИС обусловлены несколькими моментами: с одной стороны, неоднозначностью терминов «инновация» и «инновационная система»; с другой – многообразием драйверов, влияющих на развитие НИС, а также качеством и характером их взаимосвязей

как фундаментальных элементов НИС. При этом не следует забывать, что вариативность и сила влияния этих драйверов имеют глубокие социокультурные корни, так как обусловлены закономерностями эволюции и ко-эволюции доминирующих антропологических генотипов, а также их мировоззрений в рамках конкретных географических ареалов и других условий.

Таким образом, аналогично многообразию терминологического аппарата концепции НИС за последнее десятилетие разработан ряд таксономий, в которых НИС отдельных стран рассматриваются в структуре наднациональных инновационных систем (ННИС). Так, по мнению А. Николаенко [10], по уровню развития, полноте инновационного цикла и отраслевой специфике большинство исследователей выделяет «евроатлантическую» (ЕС, США), «восточно-азиатскую» (Япония, Южная Корея, Тайвань, Китай и др.) и «альтернативную» (Таиланд, Чили, Турция и др.) модели НИС. Отдельный интерес представляют научные работы по эмпирическому выявлению и обоснованию межнациональных различий и сходств на наднациональном уровне: Towards a taxonomy of innovation systems [11]; Mapping national innovation systems in the OECD area [12]; «Наднациональные модели налоговых систем: от Китая до Магриба» [13] и т. д.

Исключая полемику относительно качества и полноты существующих типологий НИС и ННИС, далее в работе использован авторский вариант, базирующийся на модели quadruple helix (представлен в работах [14; 15]). В ходе исследования, проведенного для 95 национальных инновационных систем в разрезе 148 качественных и количественных показателей, характеризующих четыре взаимосвязанных комплекса НИС: научно-образовательный (НО), производственно-экономический (ЭК), государственно-политический (ГК) и социокультурный (СК), выделено пять кластеров/типов ННИС (табл. 1).

Украина относится к типу ННИС – «Развитые и развивающиеся страны со смешанными экстрактивно-инклюзивными институтами с сильно выраженной неформальной составляющей (в т.ч. постсоветского типа)», в который входят еще 17 стран. Это кластер стран Южной и Юго-Восточной Европы, включающий и бывшие постсоветские страны с меньшим уровнем культурного капитала [16], хозяйственной этикой непротестантского типа и устойчивыми неформальными институтами (коррупция, мафия и т. д.). В традиционной интерпретации от Всемирного банка это как экономически развитые инновационно-продвинутые страны (Италия, Португалия, Польша и т. д.), так и страны со средним уровнем развития, а также страны с уровнем развития ниже среднего и слабыми инновационными системами (Грузия, Армения, Украина и т.д.).

В то же время Украина – государство, которое демонстрирует желание подняться в мировых рейтингах за счет приведения экономики в соответствие с высокими планками развитых стран. В этой связи важно и нужно рассматривать Украину в общемировом измерении [17], однако делать это необходимо с учетом характерных особенностей типа ее ННИС, которые задают определенные параметры поведения, способствующие или препятствующие дальнейшему развитию.

Для объективизации процесса анализа достижений Украины на фоне мировых лидеров и стран-лидеров в соответствующем ей типе ННИС в

работе использованы обобщенные результаты трех общепризнанных в мире рейтингов: «Глобальный индекс инноваций» (The Global Innovation Index – GI), «Индекс глобальной конкурентоспособности» (The Global Competitiveness Index – GCI), а также «Индекс человеческого развития» (Human Development Index – HDI). Данные этих рейтингов адаптированы к соответствующим выборкам стран (присвоены новые номера рейтинга в соответствии с размером выборки) и обобщены в интегральный показатель (N_i) для каждой страны:

$$N_i = \sqrt[3]{GI_i^* \times GCI_i^* \times HDI_i^*}, \quad (1)$$

где GI_i^* – адаптированное значение GI-рейтинга (2018 г.) для i -ой страны;

GCI_i^* – адаптированное значение GCI-рейтинга (2018 г.) для i -ой страны;

HDI_i^* – адаптированное значение HDI-рейтинга (2017 г.) для i -ой страны.

Результаты ранжирования стран по интегральному показателю (N_i) в общемировом масштабе (выборка из 95-ти стран) представлены в табл. 1. В этом рейтинге Украина занимает 60-е место. Позиция не последняя, однако даже поверхностный анализ ситуации с учетом предложенной в работе типологии ННИС кардинальным образом меняет восприятие. Очевидно, что на фоне стран своего кластера Украина выглядит куда более катастрофично: из 18 стран кластера она опережает только Армению и Монголию.

Более того, Украина, находясь в одном кластере с такими странами, как Испания, Чехия, Италия, которые подпирают развитые страны с институтами преимущественно инклюзивного типа, не просто занимает в нем одно из последних мест, она уступает практически всем развивающимся странам со смешанными экстрактивно-инклюзивными институтами с сильно выраженной социокультурной составляющей и даже ряду развивающихся стран с институтами преимущественно экстрактивного типа (включая Вьетнам и Иран).

Для решения задачи определения целевых ориентиров дальнейшего развития НИС Украины (в разрезе всех комплексов четырехзвенной спирали и с учетом ее принадлежности к определенному типу ННИС) в исследовании использован научно-методологический подход, базирующийся на следующем утверждении: каждый тип ННИС имеет свои устойчивые характерные особенности, которые предопределяют параметры поведения и возможности составляющих их НИС. Контуры каждого типа ННИС реальны, но чрезвычайно широки и гибки, допуская пересечение с другими и обуславливая множество вариантов развития событий для каждой НИС. В этой связи векторы движения каждой НИС, с одной стороны, многообразны, с другой – существенно ограничиваются этими характерными особенностями различных типов ННИС.

Таким образом, на практике задача состоит в том, чтобы стратегия развития НИС базировалась на приемлемых и достижимых целевых ориентирах, соответствующих специфическим ее особенностям.

В основу профилирования НИС и формирования целевых ориентиров ее развития положен авторский подход отбора из совокупности анализируемых 148 параметров, характеризующих все элементы четырехзвенной спирали, пула ключевых (описан в работах [14; 15], схематично представлен на рис. 1).

Таблица 1

Комплексный рейтинг 95-ти стран мира по интегральному показателю (N_i)

№	Страна	ННИС	(N _i)	№	Страна	ННИС	(N _i)
1	Switzerland	A	2	49	Costa Rica	D	47,33
2	United States	A	3,391	50	Oman	B	47,56
3	Germany	A	5,13	51	Georgia	C	49,65
4	Singapore	*	5,241	52	Mauritius	B	51,55
5	Sweden	A	5,241	53	Serbia	C	51,64
6	Netherlands	A	6,214	54	Philippines	D	53,53
7	Norway	A	6,724	55	Argentina	D	54,07
8	United Kingdom	A	8,243	56	Panama	B	54,47
9	Hong Kong, China	*	8,604	57	Vietnam	D	54,95
10	Denmark	A	9,166	58	Iran, Islamic Rep.	D	55,12
11	Australia	A	9,74	59	India	B	55,99
12	Finland	A	9,967	60	<i>Ukraine</i>	C	56,28
13	Ireland	A	10,18	61	Indonesia	B	57,03
14	Japan	A	10,84	62	Armenia	C	57,28
15	Canada	A	13,84	63	Brazil	D	57,62
16	Iceland	A	14,03	64	South Africa	D	58,94
17	Korea, Rep.	A	15,13	65	Azerbaijan	B	60,2
18	Israel	A	15,87	66	Mongolia	C	60,71
19	France	A	18,16	67	Trinidad and Tobago	D	62,14
20	Luxembourg	A	18,66	68	Lebanon	D	64,47
21	New Zealand	A	19,05	69	Jordan	B	65,29
22	Austria	A	19,95	70	Morocco	D	65,4
23	Spain	C	24,61	71	Dominican Republic	D	67,31
24	Czech Republic	C	25,3	72	Venezuela, RB	D	69,57
25	Estonia	A	26,51	73	Algeria	D	70,53
26	Italy	C	27,28	74	Paraguay	D	71,27
27	Malta	A	27,86	75	Egypt, Arab Rep.	D	71,66
28	China	B	28,26	76	Kenya	D	71,82
29	United Arab Emirates	*	28,84	77	El Salvador	D	75,63
30	Cabo Verde	D	30,2	78	Namibia	D	76,33
31	Portugal	C	31,87	79	Nicaragua	D	77,46
32	Poland	C	31,92	80	Honduras	D	77,66
33	Slovak Republic	C	33,62	81	Cambodia	D	80,52
34	Latvia	C	34,24	82	Bangladesh	D	80,65
35	Qatar	*	36,28	83	Ghana	D	81,5
36	Hungary	C	36,31	84	Pakistan	D	81,58
37	Greece	C	36,35	85	Lao PDR	D	82,49
38	Russian Federation	C	39,97	86	Nigeria	D	84,64
39	Saudi Arabia	B	40,78	87	Swaziland	D	84,99
40	Thailand	B	42,26	88	Mali	D	86,81
41	Croatia	C	43,88	89	Malawi	D	88,27
42	Romania	C	44,33	90	Lesotho	D	88,99
43	Brunei Darussalam	B	46,34	91	Mauritania	D	89,99
44	Montenegro	C	46,51	92	Madagascar	D	90,26
45	Bahrain	B	46,81	93	Haiti	D	91,99
46	Turkey	D	47,22	94	Liberia	D	92,5
47	Kuwait	B	47,26	95	Chad	D	94,5
48	Mexico	D	47,3				

тип А – развитые страны с институтами преимущественно инклюзивного типа;

тип В – развивающиеся страны со смешанными экстрактивно-инклюзивными институтами с сильно выраженной социокультурной составляющей (преимущественно мусульманского и буддистско-индуистского типов);

тип С – развитые и развивающиеся страны со смешанными экстрактивно-инклюзивными институтами с сильно выраженной неформальной составляющей (в т. ч. постсоветского типа);

тип D – развивающиеся страны с институтами преимущественно экстрактивного типа;

* – богатые страны с экономической рентной типа (исключены из анализа ввиду их нетипичности – неинновационности).

Источник: составлено автором

На основании полученной итоговой выборки показателей-ориентиров был проведен анализ состояния НИС Украины с учетом характерных особенностей ее типа ННИС, способствующих/препятствующих дальнейшему развитию. При

этом профилирование осуществлено в рамках двух вариантов (рис. 2, табл. 2):

(а) – ориентирование НИС Украины на усредненного лидера в своем типе ННИС – центр условного подкластера, состоящего из пяти стран – лиде-



* – методом генетических алгоритмов отбираются только показатели, имеющие наибольшее значение при распознавании типов ННИС;
 ** – критериальный параметр – матричное расстояние между анализируемым объектом (НИС Украины) и объектом сравнения (НИС другой страны или их совокупности): чем меньше величина, тем меньше отставание.

Рис. 1. Схема формирования пула целевых ориентиров развития НИС

Источник: составлено автором

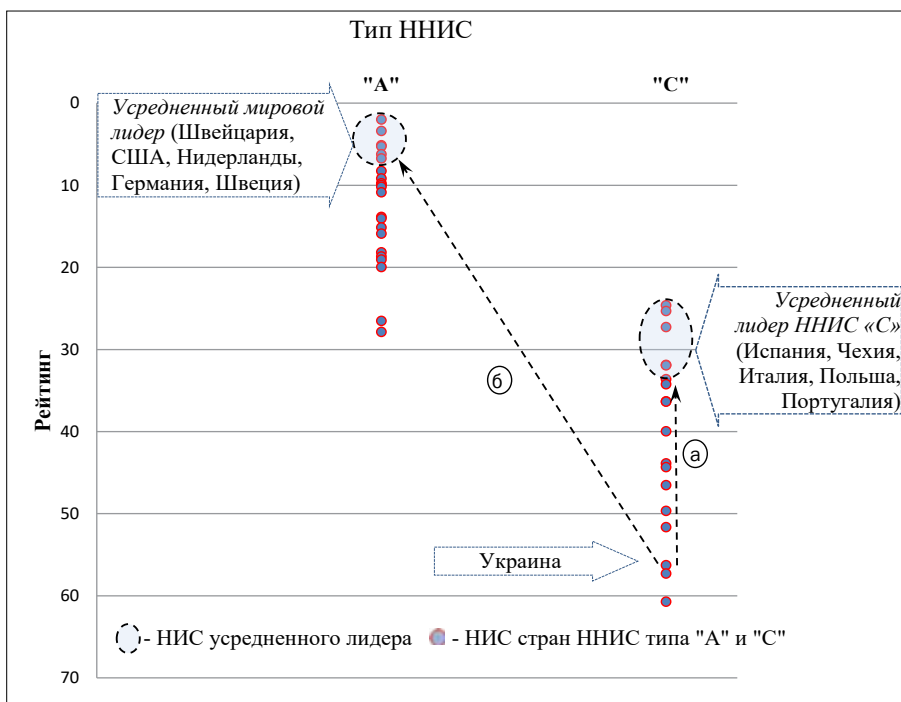


Рис. 2. Анализ различных векторов развития НИС Украины

Источник: составлено автором

ров этого же кластера: Чехия, Испания, Италия, Португалия, Польша;

(б) – ориентирование НИС Украины на усредненного мирового лидера – центр условного подкластера, состоящего из пяти стран – мировых лидеров другого кластера: Швейцария, США, Нидерланды, Швеция, Германия.

Обобщая информацию о состоянии различных комплексов НИС Украины в разрезе своего типа ННИС (левая часть табл. 2), можно отметить следующее:

(а) по всем показателям Украина отстает от образа усредненного лидера в своем кластере;

(б) большая часть целеполагающих показателей относится к группе государственно-политического комплекса, что характеризует низкий уровень эффективности отечественных социально-экономических институтов;

(в) в процессе Парето-селекции отсеялись все показатели группы научно-образовательного комплекса, что может свидетельствовать о меньшей

приоритетности изменений в этом направлении для достижения уровня развития усредненного лидера именно этого типа ННИС.

Очевидно, что изменение вектора развития НИС Украины с кластерного на мировой (правая часть табл. 2) приведет к другим результатам:

(а) в группе показателей государственно-политического комплекса акценты трансформируются на «Способность страны привлекать талант», «Наличие венчурного капитала» и «Этическое поведение фирм»;

(б) существенно изменятся структура и содержание наиболее весомых показателей (по группам) – вместо «Бремя таможенных процедур» и «Бизнес-влияние туберкулеза» появятся «Способность страны сохранять талант» и «Патенты», а параметр «Качество дорог» останется в приоритете;

(в) из числа приоритетов полностью отсеется социокультурный комплекс;

(г) в большом количестве (5 шт.) появятся показатели научно-образовательного комплекса, что подтверждает безусловную важность вклада науки и образования в обеспечение мирового лидерства.

В целом следует отметить, что половина показателей в табл. 2 является общей для обоих вариантов: как улучшения позиций НИС Украины в составе своего типа ННИС, так и ее перевода в состав иной ННИС. Однако, принимая во внимание высокий уровень достижений анализируемых лидеров, а также широту вызовов, оче-

видно, что сложно будет добиться значительных результатов в краткосрочном периоде. При этом для перевода НИС Украины в другой тип ННИС необходимо будет мобилизовать значительно больше ресурсов, чем в случае укрепления позиций в своем кластере.

Выводы и предложения. Обобщив и систематизировав полученную в результате проведенных вычислительных экспериментов информацию о профиле НИС Украины, можно сформулировать следующие укрупненные императивы дальнейшего ее развития:

(а) *повышение качества институциональной среды.* Совокупность основополагающих политических, социальных, юридических и иных правил должна четко определить контекст, в котором будет осуществляться экономическая деятельность всех субъектов;

(б) *развитие научно-образовательного комплекса и усиление его интеграционных связей с*

Характеристика разных вариантов ориентирования НИС Украины

ориентир на усредненного лидера «своего» кластера			ориентир на усредненного мирового лидера				
лидеры «свои»	Украина	Ед. изм.	Показатели		Ед. изм.	Украина	лидеры в мире
				Патенты	на млн насел.	3,6	229,2
				Расходы компаний на НИОКР	баллы «1-7»	3,2	5,5
				Сотрудничество между университетом и промышленностью в НИОКР	баллы «1-7»	3,4	5,4
				Степень подготовки персонала	баллы «1-7»	3,7	5,5
				Качество научно-исследовательских учреждений	баллы «1-7»	3,9	5,9
4,8	2,4	баллы «1-7»	Качество дорог		баллы «1-7»	2,4	5,6
6,1	3,6	% от ВВП	Расходы на здравоохранение		% от ВВП	3,6	8,8
4,9	3,6	баллы «1-7»	Качество общей инфраструктуры		баллы «1-7»	3,6	5,9
29,9	6,3	% от общей	Выработка возобновляемой электроэнергии		% от общей	6,3	47,5
6,1	4,5	баллы «1-7»	Качество электроснабжения	Общественное доверие к политикам	баллы «1-7»	2,5	5,4
30,2	12,8	млн. чел.	Международный туризм, кол-во прилетов	Способность страны привлекать таланты	баллы «1-7»	2,6	5,2
4,8	3,5	баллы «1-7»	Прямые иностранные инвестиции и трансфер технологий		баллы «1-7»	3,5	5,4
4,1	3,3	баллы «1-7»	Контроль международного распространения		баллы «1-7»	3,3	5,4
25,7	11,0	ед./100 чел	Фиксированные широкополосные подписки		ед./100 чел	11,0	38,5
4,0	2,8	баллы «1-7»	Эффективность антимонопольной политики		баллы «1-7»	2,8	5,4
74,0	22,6	ед./100 чел	Мобильные широкополосные подписки		ед./100 чел	22,6	107,7
4,2	2,8	баллы «1-7»	Характер конкурентного преимущества		баллы «1-7»	2,8	6,0
3,3	2,2	баллы «1-7»	Способность страны сохранять талант		баллы «1-7»	2,2	5,5
69,9	49,2	% насел.	Лица, пользующиеся Интернетом		% насел.	49,2	88,5
4,7	3,2	баллы «1-7»	Нерегулярные платежи и взятки		баллы «1-7»	3,2	6,0
5,0	3,7	баллы «1-7»	Надежность полицейских служб		баллы «1-7»	3,7	6,1
4,7	3,0	баллы «1-7»	Бремя таможенных процедур		баллы «1-7»	3,0	5,5
5,2	3,9	баллы «1-7»	Организованная преступность	Отвлечение средств государства	баллы «1-7»	2,4	5,8
4,9	3,8	баллы «1-7»	Распространенность торговых барьеров	Этическое поведение фирм	баллы «1-7»	3,4	5,8
51,4	1,0	тыс. ед.	Количество мест, охватываемых сертификатами ISO 9001	Влияние налогообложения на стимулы к инвестированию	баллы «1-7»	2,6	4,5
11,9	0,2	ед.	Количество мест, охватываемых сертификатами ISO 14001	Фаворитизм в решениях государственных чиновников	баллы «1-7»	2,4	5,1
6,5	4,9	баллы «1-7»	Бизнес-влияние туберкулеза	Сотрудничество в трудовых отношениях	баллы «1-7»	4,1	5,9
80,8	71,2	лет	Ожидаемая продолжительность жизни	Утонченность покупателя	баллы «1-7»	3,1	4,7
5,0	7,0	вес. коэф.	Доминирующая религия	Наличие венчурного капитала	баллы «1-7»	2,3	4,4
16,3	30,3	на 100 000	Уровень самоубийств среди мужчин	Простота доступа к кредитам	баллы «1-7»	3,4	5,0

Источник: составлено автором

промышленностью. Безусловную приоритетность поддержки должны получить наука и образование, а их сотрудничество с бизнесом должно приобрести устойчивые формы мутуализма;

(в) *повышение качества человеческого капитала*. Благодаря более качественному образованию и развитости рынка труда люди активнее развиваются и успешнее адаптируются к технологическим, институциональным и социальным сдвигам;

(г) *развитие инфраструктуры*. Необходимо устранить инфраструктурные ограничения экономического роста, превратить инфраструктуру из фактора, тормозящего развитие, в ускоряющий;

(д) *формирование благоприятного инвестиционного климата*. Особый акцент должен быть сделан на формировании условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала.

Практическая перспективность полученных результатов состоит в повышении степени обоснованности стратегических направлений дальнейшего развития НИС Украины в контексте четвертой промышленной революции в разрезе национальных особенностей, а также общемировых и кластерных тенденций.

Список использованных источников:

- Lundvall B.-A. (1992) National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter.
- Lundvall B.-A. National Innovation Systems – Analytical Concept and Development Tool. *Industry and Innovation*. 2007. Vol. 14. № 1. P. 95–119.
- Metcalfe S., Dosi G., Freeman C., Nelson R. The Diffusion of Innovations: An Interpretative Survey. *Technology and Economic Theory*. London: Pinter, 1998. P. 560–589.
- Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. N.Y. : Oxford University Press, 1993.
- Freeman C. The Economics of Hope: Essays on Technical Change and Economic Growth. London : Pinter, 1992.
- Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования. URL : <http://institutions.com/innovations/2523-nacionalnaya-innovacionnaya-sistema.html> (дата обращения: 19.09.2019).
- Амоша О.І., Ніколаєнко А.І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 1(39). С. 115–121.
- Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України. *Економіка України*. 2005. № 8. С. 25–30.
- Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України. *Економіка України*. 2005. № 4. С. 35–47.
- Ніколаєнко А.І. Механізм забезпечення розвитку національної інноваційної системи України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ. 2016. 24 с.
- Godinho M., Mendonza S., Pereira T. Towards a taxonomy of innovation systems. *Working Papers Department of Economics*. 2005/13. ISEG – Lisbon School of Economics and Management, Department of Economics, Universidade de Lisboa.
- Balzat M., Pyka A. Mapping national innovation systems in the OECD area. *International Journal of Technology and Globalisation*. 2006. Vol. 2. № 1–2. P. 158–176.
- Наднациональные модели налоговых систем: от Китая до Магриба (Китайско-Восточноазиатская, Индийско-Южноазиатская и Магрибско-Ближневосточная налоговые популяции) : монография / В. Вишневецкий и др. Москва Магистр ; ИНФРА-М. 2018. 272 с.
- Кравченко С.И., Заниздря М.Ю. Типологизация базовых наднациональных инновационных систем. *Экономика промышленности*. 2019. № 1(85). С. 5–29.
- Кравченко С. Национальная инновационная система Украины в контексте модели Quadruple helix. *Modern Economics*. 2018. № 12. С. 112–119.
- Харрисон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма. Москва : Мысль, 2014. 288 с.
- Dalevska N., Klobota V., Kwilinski A., Kravchenko S. A model for estimating social and economic indicators of sustainable development, *Entrepreneurship and Sustainability*. 2019. Issues 6(4). P. 1839–1860.

References:

- Lundvall B.-A. (1992) National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter.
- Lundvall B.-A. (2007). National Innovation Systems – Analytical Concept and Development Tool. *Industry and Innovation*, vol. 14, no. 1, pp. 95–119.
- Metcalfe S., Dosi G., Freeman C., Nelson R. (1988) The Diffusion of Innovations: An Interpretative Survey. *Technology and Economic Theory*. London: Pinter, pp. 560–589.
- Nelson R. (1993) National Innovation Systems: A Comparative Analysis. N.Y.: Oxford University Press.
- Freeman C. (1992) The Economics of Hope: Essays on Technical Change and Economic Growth. London: Pinter.
- Golichenko, O. (2014) Natsionalnaya innovatsionnaya sistema: ot kontseptsii k metodologii issledovaniya [National innovation system: from concept to research methodology Available at : <http://institutions.com/innovations/2523-nacionalnaya-innovacionnaya-sistema.html> (accessed 19 September 2019).
- Amosha O., Nikolaienko A. (2015) Natsionalna innovatsiina systema Ukrainy v konteksti mizhnarodnykh porivnian [National innovation system of Ukraine in the context of international comparisons]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1 (39), pp. 115–121.
- Sharko M. (2005) Model formuvannya natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy [Model of formation of Ukraine's national innovation system]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8, pp. 25–30.
- Fedulova L., Pashuta M. (2005) Rozvytok natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy [Development of the national innovation system of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4, pp. 35–47.
- Nikolaienko A. (2016) Mechanism of ensuring the development of the national innovation system of Ukraine [The mechanism of ensuring the development of the Ukraine's national innovation system] (PhD Thesis), Kyiv.
- Godinho M., Mendonza S., Pereira T. (2005) Towards a taxonomy of innovation systems. *Working Papers Department of Economics 2005/13*, ISEG – Lisbon School of Economics and Management, Department of Economics, Universidade de Lisboa.
- Balzat M., Pyka A. (2006) Mapping national innovation systems in the OECD area. *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 2, no. 1-2, pp. 158–176.
- Vishnevskiy V., Goncharenko L., Gurnak A., Vishnevskaya E. (2018) Nadnatsionalnye modeli nalogovykh sistem: ot Kitaya do Magriba (Kitaysko-Vostochnoaziatskaya, Indiyko-Yuzhnoaziatskaya i Magribsko-Blizhnevostochnaya nalogovyye populyatsii) [Supranational models of tax systems: from China to the Maghreb (Sino-East Asian, Indian-South Asian and Maghreb-Middle East tax populations)]. M.: Magistr: INFRA-M.

14. Kravchenko S., Zanizdra M. (2019) Tipologizatsiya bazoviyh nadnatsionalnyh innovatsionnyh sistem [Typology of basic supranational innovation systems]. *Ekonomika promyshlennosti*, no. 1(85), pp. 5-29.
15. Kravchenko, S. (2018) Natsionalnaya innovatsionnaya sistema Ukrainyi v kontekste modeli "Quadruple helix" [Ukraine's National Innovative System in the Context of the "Quadruple Helix" Model]. *Modern Economics*, no. 12, pp. 112-119.
16. Harrison, L. (2014) Evrei, konfutsiantsyi i protestanty. Kulturnyy kapital i konets multikulturalizma [Jews, Confucians and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism]. M.: Myisl.
17. Dalevska N., Khobta V., Kwilinski A., Kravchenko S. (2019) A model for estimating social and economic indicators of sustainable development, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 6(4): 1839-1860.

Кравченко С. І.

Інститут розвитку міжнародної співпраці (Познань, Польща);
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ПРОФІЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Резюме

Статтю присвячено питанням дослідження ефективності функціонування національних інноваційних систем у структурі наднаціональних. Запропоновано авторський підхід до аналізу стану національної інноваційної системи країни в розрізі науково-освітнього, виробничо-економічного, соціокультурного та державно-політичного комплексів як елементів чотирьохланкової спіралі (quadruple helix). Охарактеризовано відмінні особливості орієнтування України на усередненого лідера у своєму типі наднаціональної інноваційної системи або усередненого світового лідера – елемента іншого кластера. Обґрунтовано укрупнені імперативи ефективного розвитку національної інноваційної системи України (з урахуванням характерних її особливостей), на які уряд може ефективно впливати за допомогою заходів політики.

Ключові слова: національна інноваційна система, чотирьохланкова спіраль, кластер, вибірка показників, імператив.

Kravchenko Sergey

Institute for International Cooperation Development (Poznan, Poland);
SHEE "Donetsk National Technical University"

PROFILING OF THE UKRAINE'S NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Summary

At present, when the fourth industrial revolution is taking place in the world, innovative activity is of fundamental importance in the struggle for world leadership and redistribution of spheres of influence. The most modern understanding of the co-evolutionary nature of the innovation process corresponds to the concept of a national innovation system, which is recognized in the scientific and political circles of the world's leading countries. The concept is constantly being improved, however, the theoretical principles and methodologies for constructing innovation systems do not have a unity of views, are debatable, and in some cases contradict each other. This complicates their use in practice and reduces the objectivity of decisions. The study is devoted to the functioning of national innovation systems in the structure of supranational. The purpose of the article is to identify the state and typical features of the functioning of the Ukraine's national innovation system as a basis for identifying targets for its development, which the government can effectively influence. The author's approach is proposed for analyzing the state of the country's national innovation system in the context of scientific, educational, industrial, economic, socio-cultural and state-political complexes as elements of a four-link spiral ("quadruple helix"). The distinctive features of Ukraine's orientation to the average leader in its type of supranational innovation system or the average world leader, an element of another cluster, are characterized. It was revealed that most of the parameters are common to both options. However, to transfer the Ukraine's national innovation system to another type of supranational system, it will be necessary to mobilize significantly more resources than in case of strengthening positions in its cluster. Moreover, taking into account the high level of achievements of the leaders that were analyzed, as well as the breadth of challenges, it is obvious that it will be difficult for Ukraine to achieve significant results in the short term. The following enlarged imperatives for the effective development of the Ukraine's national innovation system (taking into account its characteristic features) are substantiated, which should be influenced through policy measures: (a) improving the quality of the institutional environment, (b) developing the scientific and educational complex and strengthening its integration ties with industry, (c) improving the quality of human capital, (d) developing infrastructure, (f) creating a favorable investment climate. The practical prospect of the results is to increase the degree of substantiation of the strategic directions of the further development of the Ukraine's national innovation system in the context of the fourth industrial revolution according to national characteristics, as well as global and cluster trends.

Keywords: national innovation system, four-link spiral, cluster, selection of indicators, imperative.

УДК 338.27

Петрук І. П.

Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МЕТОДУ

У статті запропоновано методологію оцінки антикризового управління національною економікою та обґрунтовано підходи до формування механізму його реалізації з урахуванням усіх чинників впливу ризикового середовища. Запропоновано відповідно до сучасних реалій найбільш придатні показники оцінки результативності антикризового управління та виділено дві групи індикаторів: «індикатори-мішені», тобто ті, які відображають явище чи процес, на який націлені антикризові заходи, та «індикатори-результати», що ілюструють зміни внаслідок управлінських дій. Проведено оцінку антикризового управління на основі кореляційно-регресійного аналізу, що дасть змогу визначити ступень впливу комплексу чинників на стан української економіки. Дослідження антикризового управління економіки за визначеною методикою дало змогу отримати правдиву інформацію про стан національної економіки у ризиковому середовищі та запропонувати альтернативні шляхи її оптимізації, що дасть змогу уникнути можливих ризиків у стратегічній перспективі розвитку.

Ключові слова: антикризове управління, національна економіка, криза, індикатори-мішені, індикатори-результати, методичне забезпечення, кореляційно-регресійний метод, ризикове середовище.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного ринкового середовища на національну економіку України впливає значна кількість чинників, які можуть призвести до появи кризи, депресивного стану економіки України із перспективою повного занепаду та поступового зuboжіння громадян країни. У зв'язку із цим досить актуальним є питання оцінки результативності антикризового управління національною економікою, що дасть змогу встановити її реальний стан та сформулювати оптимальну стратегію розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження оцінки антикризового управління національною економікою досліджуються багатьма вітчизняними та закордонними науковцями, серед яких – В.О. Василенко [1], І.С. Малий [2], Е.М. Коротков [3], З.Є. Шершньова [4] та ін. Разом із тим потребує подальшого дослідження питання оцінювання антикризового управління національною економікою за умови інноваційного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблематики. Як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці недостатню увагу приділено оцінці антикризового управління національною економікою. Дослідження у цій площині проводяться здебільшого фрагментарно, що не дає змоги виявити всі чинники впливу та попередити кризові явища, які мають циклічний характер. Необхідність даного дослідження зумовлена тим, що, маючи оцінку антикризової ситуації, можемо оперативно відреагувати на виникнення ризиків, що дасть змогу впровадити нову якість політико-адміністративного управління, яка зміцнить позиції держави в суспільстві й у світовому співтоваристві.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінка результативності антикризового управління національною економікою з використанням економіко-математичного моделювання під час застосування найбільш придатних критеріїв відповідно до сучасних реалій.

Виклад основного матеріалу. Необхідною передумовою попередження кризи або її ліквідації є вжиття антикризових заходів превентивного характеру. Основна мета антикризового управління – раннє виявлення та мінімізація руйнівного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на національну економіку з орієнтацією на

підтримку підприємства у стабільному стані у разі необхідності, виведення його із кризи та використання наявного резерву для становлення стабільної економіки. Одним із таких заходів оцінки є проведення оцінки результативності антикризового управління національною економікою, що дасть змогу виявити чинники негативного впливу на національну економіку та їх стабілізувати.

Суб'єктами оцінки діяльності у сфері антикризового управління повинні виступати, перш за все, органи державної влади, до повноважень яких належить такий вид діяльності: централізовано – уряд, децентралізовано – органи виконавчої влади в межах своїх компетенцій за сферами національної економіки. Окремою ланкою виступають міжнародні організації, які перебувають з Україною в економічних відносинах, зокрема виступають донорами ресурсів та зацікавлені у моніторингу фінансово-економічної та соціальної ситуації в державі.

Об'єктом оцінки антикризового управління є стан національної економіки у кризовий період, що знаходить свій прояв через динаміку показників, які характеризують ужиті заходи управління, та показників, що відображають цілі антикризової діяльності. У процесі дослідження, зважаючи на специфіку досліджуваного об'єкта, нами виділено дві групи, а саме: «індикатори-мішені», тобто ті, які відображають явище чи процес, на який націлені антикризові заходи, та «індикатори-результати», що ілюструють зміни внаслідок управлінських дій. Підкреслимо, що глобальні показники мають здатність чинити одночасний вплив як на «індикатори-мішені» антикризового управління національною економікою, так і на його «індикатори-результати».

У процесі дослідженнями антикризового управління національною економікою виділено сфери, що піддавалися впливу антикризових заходів, а саме: соціальне забезпечення, економіка, державні фінанси, безпека і оборона. Дослідження антикризового управління економіки за сферами впливу дало змогу виділити показники-індикатори у ризиковому середовищі, які найповніше характеризують економіку України. Запропоновані нами показники-індикатори виділено у дві групи – «індикатори-результати» та «індикатори-мішені» (рис. 1–3).

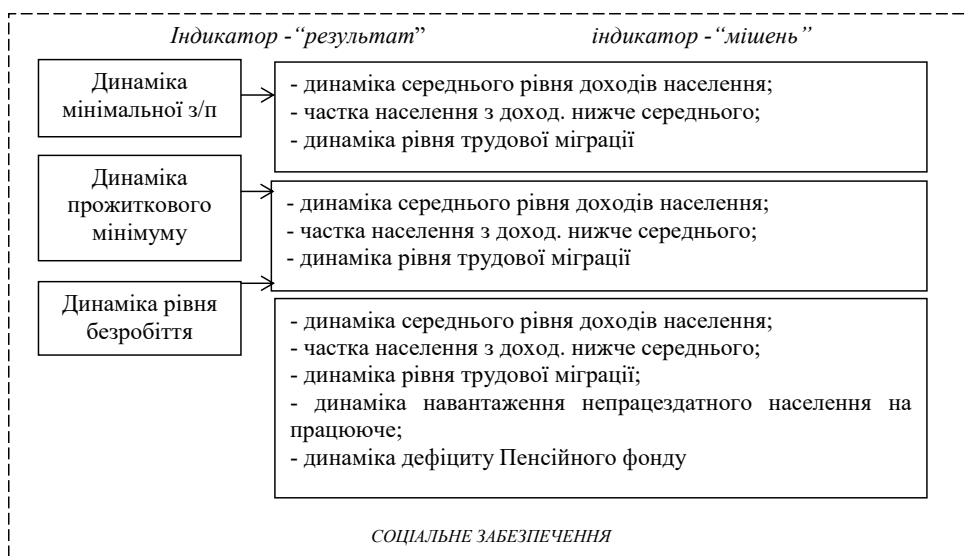


Рис. 1. Оцінювання антикризового управління національної економіки за показниками соціального забезпечення

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Оцінювання антикризового управління національною економікою за показниками державних фінансів

Ідентифікація «індикаторів-мішеней» антикризового управління в розрізі складників національної економіки повинна дати оцінку економічного потенціалу досліджуваного суб'єкта та визначити її зв'язок з антикризовими заходами з метою формування плану дій у перспективі. Ідентифікація «індикаторів-результатів» у розрізі складників національної економіки в процесі оцінки дасть змогу показати зміни, що відбуваються внаслідок управлінських дій, тобто дати повну внутрішню характеристику національної економіки. Побудована система оцінки результативності антикризового управління національною економікою дасть

змогу отримати інформацію про рівень активності управлінських дій у кризовому середовищі та розробити стратегію діяльності відповідно до потенціалу національної економіки та її рівня розвитку.

Проводячи аналіз економіко-математичних методів, доцільно застосувати кореляційно-регресійний аналіз для визначення ступеня впливу на антикризове управління національною економікою, що дасть змогу адекватно оцінити стан та спрогнозувати можливі ситуації розвитку в довгостроковій перспективі.

У цій статті проведемо детально аналіз найбільш впливових чинників на національну еко-

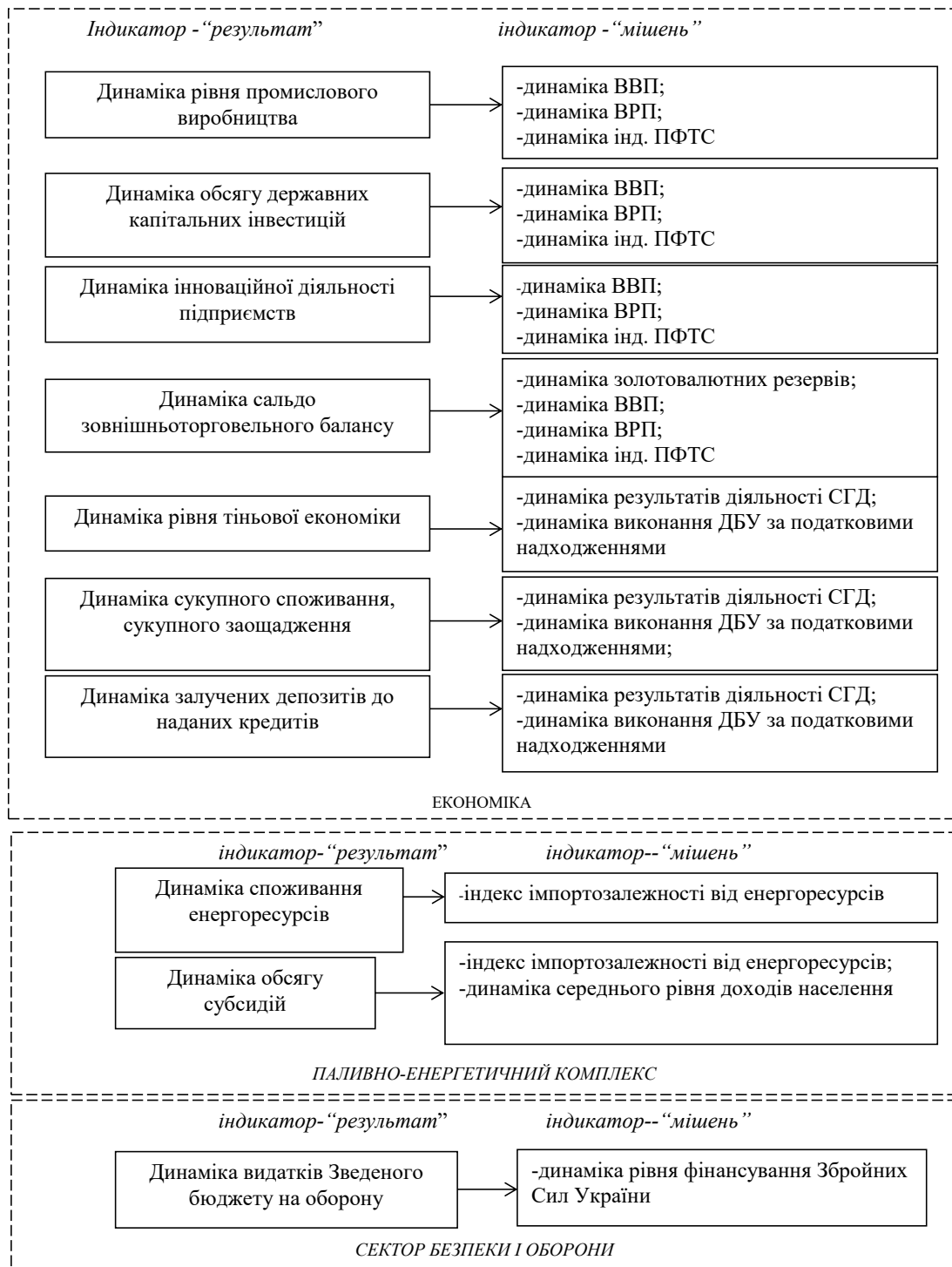


Рис. 3. Оцінювання антикризового управління національною економікою за показниками економіки, паливно-енергетичного комплексу та сектору безпеки і оборони
Джерело: розроблено автором

номіку, одним із таких показників є ухилення від оподаткування, оскільки в його основі знаходиться дії платника, які спрямовані на повну або часткову несплату податків, що супроводжується виникненням ризику бюджетної нестабільності внаслідок втрати значної частини сум податкових надходжень, що призводить до обмежень у фінансуванні соціальних виплат, тим самим підриваючи економічну основу функціонування держави [5]. Рівень даного показника у динаміці відображено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, обсяги ухилення від оподаткування у досліджуваній період є високими, але протягом 2013–2018 рр. не прослідковується різкого коливання показника, що є позитивним моментом у динаміці. Застосувавши кореляційно-регресійний метод, відзначимо, що динаміка рівня ухилення від оподаткування має зворотний взаємозв'язок із динамікою виконання ДБУ за податковими надходженнями і становить -0,70393. Проте ситуація є вкрай загрозливою, адже державний бюджет України за досліджува-

Таблиця 1

Динаміка рівня ухилення від оподаткування за 2013–2018 рр.

рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг ухилення, млрд грн	40,40	49,32	44,86	52,37	52,04	43,16

Джерело: складено автором за даними [6]

Таблиця 2

Динаміка виконання державного бюджету за податковими надходженнями, 2013–2018 рр.

рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження, млн грн	262 777	280 178	409 418	503 879	627 153	753 815

Джерело: складено автором за даними [7]

Таблиця 3

Динаміка Індексу ПФТС в Україні за 2013–2018 рр.

рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс ПФТС	300,53	428,6	302,2	239,8	315,1	552,2

Джерело: складено автором за [9]

Таблиця 4

Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні за 2013–2018 рр.

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Мінімальна заробітна плата, грн	1147	1218	1218	1378	3200	3723

Джерело: складено автором за даними [12]

ний період у середньому на 80% формується за допомогою податкових надходжень (табл. 2).

Аналізуючи дані табл. 2, відзначаємо, що з 2013 р. прослідковується позитивна тенденція щодо податкових надходжень до державного бюджету. Однак виконання бюджету в запланованому розмірі за податковими надходженнями починається лише з 2015 р. На основі розрахунків визначимо щільність взаємозв'язку між ухиленням від оподаткування та виконанням державного бюджету за податковими надходженнями:

$$r_{УПН} = -0,70393, \quad (1)$$

де У – ухилення від оподаткування, ПН – виконання ДБУ за податковими надходженнями.

Значення коефіцієнта кореляції дає змогу говорити про те, що на протязі періоду спостереження встановлено обернений взаємозв'язок між досліджуваними показниками. Хоча динаміка податкових надходжень до державного бюджету й має позитивний тренд, проте не за рахунок зниження рівня ухилення. До основних чинників, що вплинули на зростання податкових надходжень, відносимо збільшення мінімальної заробітної плати, що призвела до збільшення відрахувань ПДФО (за рахунок збільшення фонду оплати праці бюджетних установ та підприємств приватного сектору), ПДВ (за рахунок збільшення купівельної спроможності) та ЄСВ (за рахунок збільшення фонду оплати праці бюджетних установ та підприємств приватного сектору), підвищення ставки акцизного податку, а також оподаткування транзиту газу [5].

Індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС) є українським біржовим індексом та основним показником стану фінансового ринку України. Даний індекс розраховується щодня за наслідками торгів на основі середньозваженої ціни за операціями та характеризує відсоток зростання середньозважених цін акцій «індексного кошику» по відношенню до базового періоду [8]. Аналіз динаміки Індексу ПФТС в Україні наведено в табл. 3.

Аналіз динаміки індексу ПФТС за останні роки свідчить про неоднозначність темпів його зростання. З 2014 р. індекс почав спадати під впливом кризових явищ, які були підсилені також і іншими чин-

никами, такими як різке скорочення українськими металургійними підприємствами обсягів виробництва, підвищення ціни на газ. За результатами 2016 р. Україна посіла друге місце за рівнем падіння національного фондового ринку серед країн світу, що розвиваються, як повідомляє газета Financial Times [10]. Проте починаючи із 2017 р. досліджуваний індекс зріс на 18,82%, а в 2018 р. – на 75%.

Отже, коефіцієнт кореляції між рівнем податкового навантаження та індексом ПФТС представимо так:

$$r_{ПНПФТС} = -0,62523, \quad (2)$$

де РПН – рівень податкового навантаження, ПФТС – індекс ПФТС.

Значення коефіцієнта кореляції $-0,62523$ вказує на сильний обернений зв'язок між індикатором «мішенню» та індикатором «результатом».

Важливим показником та чинником рівня соціально-економічного життя кожної країни є заробітна плата. Важливу роль у формуванні рівня заробітної плати та виконання нею відтворювальної функції відіграє мінімальна заробітна плата, оскільки виходячи з її розміру встановлюються тарифна ставка першого тарифного розряду працівників і мінімальний посадовий оклад [11]. Розглянемо динаміку мінімальної заробітної плати в Україні (табл. 4).

Аналіз динаміки мінімальної заробітної плати доводить, що її рівень поступово зростає. Необхідною умовою підняття мінімальної зарплати стало відставання збільшення соціальних стандартів від зростання споживчих цін. Як свідчить статистика, з грудня 2015 р. по грудень 2018 р. рівень споживчої інфляції становив 126,8%, при цьому мінімальна заробітна плата за період із грудня 2015 р. по грудень 2018 р. зросла на 28,31%. На перший погляд, це свідчить про позитивну динаміку даних показника, проте варто зазначити, що за останні три роки гривня знецінилася в 3,4 рази по відношенню до долара. Таким чином, зарплати в доларовому еквіваленті зменшилися майже вдвічі [13, с. 47–48]. Отже, суттєва різниця між ціною праці та вартістю життя стала однією ключових передумов масштабної зовнішньої міграції українців (табл. 5), основу якої становить трудова

Таблиця 5

Обсяг зовнішньої міграції з України за 2013–2018 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг міграції, тис осіб	615,6	519,9	519,0	246,2	430,3	537,1

Джерело: складено автором за даними [15]

Таблиця 6

Взаємозв'язок між індикаторами-«мішенями» антикризового управління та індикаторами-«результатами»

Сильний 0,70-0,99	<ul style="list-style-type: none"> - Динаміка рівня ухилення від оподаткування на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка рівня облікової ставки НБУ на динаміку відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення ДБ до доходів державного бюджету - Динаміка золотовалютних резервів на динаміку відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення ДБ до доходів державного бюджету - Динаміка золотовалютних резервів на динаміку девальвації національної грошової одиниці - Динаміка рівня податкового навантаження на динаміку індексу ПФТС - Динаміка рівня промислового виробництва на динаміку ВРП - Динаміка обсягу державних капітальних інвестицій на динаміку ВРП - Динаміка обсягу державних капітальних інвестицій на динаміку індексу ПФТС - Динаміка інноваційної діяльності підприємств на динаміку ВРП - Динаміка інноваційної діяльності підприємств на динаміку індексу ПФТС - Динаміка рівня тіньової економіки на динаміку результатів діяльності СГД (збиток) - Динаміка сукупного споживання на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка сукупного заощадження на динаміку результатів діяльності СГД (збиток); - Динаміка залучених депозитів до наданих кредитів на динаміку результатів діяльності СГД (збиток); - Динаміка мінімальної ЗП на динаміку рівня трудової міграції - Динаміка видатків Зведеного бюджету на оборону на динаміку рівня фінансування Збройних Сил України
Значний 0,50-0,69	<ul style="list-style-type: none"> - Динаміка дефіциту ДБУ на динаміку відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення ДБ до доходів державного бюджету - Динаміка рівня ухилення від оподаткування на динаміку результатів діяльності СГД (збиток) - Динаміка перерозподілу ВВП через ДБУ на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка рівня облікової ставки НБУ на динаміку залучених депозитів до наданих кредитів - Динаміка рівня податкового навантаження на динаміку результатів діяльності СГД (збиток) - Динаміка рівня промислового виробництва на динаміку індексу ПФТС - Динаміка рівня тіньової економіки на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка сукупного споживання на динаміку результатів діяльності СГД (збиток) - Динаміка сукупного заощадження на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями; - Динаміка прожиткового мінімуму на динаміку рівня трудової міграції - Динаміка рівня безробіття на динаміку середнього рівня доходів населення; - Динаміка рівня безробіття на частку населення з доходами нижче середнього - Динаміка споживання енергоресурсів на рівень імпорту енергоресурсів
Помірний 0,30-0,49	<ul style="list-style-type: none"> - Динаміка золотовалютних резервів на динаміку відношення державного боргу до ВВП - Динаміка рівня податкового навантаження на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка рівня промислового виробництва на динаміку ВВП - Динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу на динаміку ВРП - Динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу на динаміку індексу ПФТС - Динаміка залучених депозитів до наданих кредитів на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка залучених депозитів до наданих кредитів на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка рівня безробіття на динаміку рівня трудової міграції - Динаміка середнього розміру пенсії на динаміку дефіциту Пенсійного фонду - Динаміка споживання енергоресурсів на рівень імпорту енергоресурсів - Динаміка обсягу субсидій на динаміку середнього рівня доходів населення
Слабкий 0,10-0,29	<ul style="list-style-type: none"> - Динаміка дефіциту ДБУ на динаміку відношення державного боргу до ВВП - Динаміка золотовалютних резервів на динаміку рівня інфляції - Динаміка обсягу державних капітальних інвестицій на динаміку ВВП - Динаміка інноваційної діяльності підприємств на динаміку ВВП - Динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу на динаміку золотовалютних резервів - Динаміка рівня тіньової економіки на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка сукупного споживання, на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка мінімальної ЗП на динаміку середнього рівня доходів населення - Динаміка прожиткового мінімуму на динаміку середнього рівня доходів населення - Динаміка рівня безробіття на динаміку рівня трудової міграції
Зв'язок відсутній	<ul style="list-style-type: none"> - Динаміка рівня ухилення від оподаткування на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка рівня податкового навантаження на динаміку виконання ДБУ за податковими надходженнями - Динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу на динаміку ВВП - Динаміка сукупного заощадження на динаміку результатів діяльності СГД (прибуток) - Динаміка мінімальної ЗП на частку населення з доходами нижче середнього - Динаміка прожиткового мінімуму на частку населення з доходами нижче середнього - Динаміка рівня безробіття на динаміку навантаження непрацездатного населення на працююче

Джерело: складено автором самостійно за результатами дослідження

міграція. Відповідно до результатів дослідження, проведеного в рамках проекту МОМ у 2018 р., за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 97 тис громадян України [14].

За даними табл. 5 можна прослідкувати спадну динаміку зовнішньої міграції впродовж останніх років. Однак, на думку автора, ці показники є заниженими за рахунок неповноти міграційного

обліку в Україні. Проведені обчислення для визначення щільності взаємозв'язку між розмірами мінімальної заробітної плати та обсягами зовнішньої міграції з України дали такий результат:

$$r_{\text{МЗПЗМ}} = -0,620007, \quad (3)$$

де МЗП – мінімальна заробітна плата, ЗМ – зовнішня міграція.

За результатами дослідження між показниками встановлено сильну обернену залежність. Попри це, вважаємо, що незначне підвищення розміру мінімальної заробітної плати не є визначальним заходом, який впливає на обсяги міграції, оскільки підвищення мінімальної заробітної плати з 01.01.2019 до 4 173 грн. не вплинуло на зростання обсягів зовнішньої міграції в 2018 р. на 163,2 тис осіб порівняно з 2017 р., адже не відповідає фактичному рівню життя [16]. Тому можна стверджувати, що вплив даного урядового заходу на обсяги міграції не є позитивним.

Резюмуючи проведені дослідження моделювання взаємозв'язків між індикаторами-«мішенями» антикризового управління та індикаторами-«результатами», щодо яких припустили взаємозв'язок, було їх систематизовано відповідно до

ступеня впливу (табл. 6). Усі вибрані аналізовані показники було згруповано відповідно до діапазону граничних значень коефіцієнта кореляції, а для їх обґрунтування було застосовано «Таблицю Чеддока» [17]. Отже, за результатами даної таблиці ми можемо чітко бачити показники, які мають найбільшу міру впливу на національну економіку України, й у процесі розроблення довгострокової стратегії розвитку нею керуватися для визначення альтернативних напрямів діяльності.

Висновки і пропозиції. Проведене оцінювання антикризового управління національною економікою дало можливість отримати високоякісну інформацію про її стан та на підставі розглянутих індикаторів можна зробити висновок, що переважна більшість державних антикризових заходів засвідчила свою неефективність або ж була спрямована на «ліквідацію симптомів» кризової ситуації в короткостроковій перспективі. У результаті проведеного дослідження виникає потреба у формуванні рекомендацій щодо вдосконалення інструментів подальшого антикризового управління та визначення альтернативних шляхів її оптимізації, що дасть змогу уникнути можливих ризиків у стратегічній перспективі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством ; вид. 2-е, випр. і доп. Київ : Центр навч. л-ри, 2005. 504 с.
2. Антикризове управління національною економікою : монографія / І. Малий та ін. ; за заг. ред. І. Малого. Київ : КНЕУ, 2017. 368 с.
3. Коротков Є.М. Антикризисное управление. Москва : ИНФРА-М, 2005. 620 с.
4. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник / за заг. ред. З.Є. Шершньової. Київ : КНЕУ, 2007. 680 с.
5. Касперович Ю.В. Міжнародний досвід боротьби з ухиленням від оподаткування та розмиванням податкової бази: висновки та рецепти для України. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhnar_dosv-1761d.pdf (дата звернення: 10.08.2019).
6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <https://sfs.gov.ua> (дата звернення: 10.08.2019).
7. Сайт «Ціна держави». URL: <http://cost.ua/budget/> (дата звернення: 10.08.2019).
8. Редькін Д. Концептуальні основи антикризового управління. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/8.1/284.pdf> (дата звернення: 10.08.2019).
9. Офіційний сайт ПФТС. URL: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes> (дата звернення: 10.08.2019).
10. Інформаційне агентство «УНІАН». URL: <http://economics.unian.net> (дата звернення: 10.08.2019).
11. Чабан Г.В. Аналіз рівня заробітної плати в Україні. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_23\(1\)_31/](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_23(1)_31/) (дата звернення: 10.08.2019).
12. Зведена таблиця розмірів мінімальної заробітної плати в Україні. URL : <https://www.victoriya.ua/zvedena-tablytsya-rozmiriv-minimalnoyi-zarobitnoyi-platy-v-ukrayini?print=print> (дата звернення: 10.08.2019).
13. Чорнобаєв В., Мороз Є. Вплив підвищення мінімальної заробітної плати на економіку і держбюджет України в 2017 році. *Економічний вісник*. 2017. № 1. С. 45–55.
14. Міграція як чинник розвитку в Україні. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (дата звернення: 10.08.2019).
15. Міжнародна організація з міграції. URL: <http://iom.org.ua/ua> (дата звернення: 10.08.2019).
16. Міграція в Україні: факти і цифри. URL : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (дата звернення: 10.08.2019).
17. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу. URL: http://pidruchniki.com/14990528/ekonomika/korelyatsiyniy_analiz (дата звернення: 10.08.2019).

References:

1. Vasylenko V. O. (2005) *Antykryzove upravlinnia pidpryemstvom* [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: Tsentr navch. l-ry. (in Ukrainian)
2. Malyi I., Radionova I., Yemelianenko L. et al. (2017) *Antykryzove upravlinnia natsionalnoyi ekonomikoiu* [Anti-crisis management of the national economy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Korotkov Ye. M. (2005) *Antikrizisnoye upravleniye* [Anti-crisis management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
4. Shershnyova Z. Ye., Bahatskyi V. M., Hetmantseva N. D. (2007) *Antykryzove upravlinnia pidpryemstvom* [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Kasperovych Yu. V. *Mizhnarodnyi dosvid borotby z ukhlyenniam vid opodatkuvannia ta rozmyvanniam podatkovoi bazy: vysnovky ta retsepty dlia Ukrainy* [International experience in combating tax evasion and erosion of the tax base: conclusions and recipes for Ukraine]. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhnar_dosv-1761d.pdf (accessed 10 August 2019).
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Fiscal Service of Ukraine]. Available at: <https://sfs.gov.ua> (accessed 10 August 2019).
7. Sait «Tsina derzhavy» [The site "The price of the state"]. Available at: <http://cost.ua/budget/> (accessed 10 August 2019).
8. Redkin D. *Kontseptualni osnovy antykryzovoho upravlinnia* [Conceptual foundations of anti-crisis management]. Available at: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/8.1/284.pdf> (accessed 10 August 2019).
9. Ofitsiyniy sait PFTS [Official site of the FSTS]. Available at: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes> (accessed 10 August 2019).

10. Informatsiine ahentstvo «UNIAN» [UNIAN information agency]. Available at: <http://economics.unian.net> (accessed 10 August 2019).
11. Chaban G. V. (2014) Analiz rivnia zarobitnoi platy v Ukraini [Analysis of salary level in Ukraine]. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_23\(1\)_31/](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_23(1)_31/) (accessed 10 August 2019).
12. Zvedena tablytsia rozmiriv minimalnoi zarobitnoi platy v Ukraini [Summary table of sizes of minimum wage in Ukraine]. Available at: <https://www.victorija.ua/zvedena-tablytsya-rozmiriv-minimalnoyi-zarobitnoyi-platy-v-ukrayini?print=print> (accessed 10 August 2019).
13. Chornobayev V., Moroz Ye. (2017) Vplyv pidvyshchennia minimalnoi zarobitnoi platy na ekonomiku i derzhbiudzheth Ukrainy v 2017 rotsi [Effect of minimum wage increase on the economy and budget of Ukraine in 2017]. *Economics Bulletin*, no. 1, pp. 45-55.
14. Mihratsiia yak chynnyk rozvytku v Ukraini [Migration as a factor of development in Ukraine]. Available at: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf (accessed 10 August 2019).
15. Mizhnarodna orhanizatsiia z mihratsii [International Organization for Migration]. Available at: <http://iom.org.ua/ua> (accessed 10 August 2019).
16. Mihratsiia v Ukraini: fakty i tsyfry [Migration in Ukraine: facts and figures]. Available at: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (accessed 10 August 2019).
17. Kupalova H. I. *Teoriia ekonomichnoho analizu* [Theory of Economic Analysis]. Available at: http://pidruchniki.com/14990528/ekonomika/korelyatsiyniy_analiz (accessed 10 August 2019).

Петрук И. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ОЦЕНКА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО МЕТОДА

Резюме

В статье предложена методология оценки антикризисного управления национальной экономикой и обоснованы подходы к формированию механизма его реализации с учетом всех факторов влияния среды. Предложены в соответствии с современными реалиями наиболее подходящие показатели оценки результативности антикризисного управления и выделены две группы индикаторов: «индикаторы-мишени», то есть те, которые отражают явление или процесс, на который нацелены антикризисные меры, и «индикаторы-результаты», которые иллюстрируют изменения в результате управленческих действий. Проведена оценка антикризисного управления на основе корреляционно-регрессионного анализа, что позволит определить степень влияния комплекса факторов на состояние украинской экономики. Исследование антикризисного управления экономики по определенной методике позволило получить правдивую информацию о состоянии национальной экономики в рискованной среде и предложить альтернативные пути ее оптимизации, что позволит избежать возможных рисков в стратегической перспективе развития.

Ключевые слова: антикризисное управление, национальная экономика, кризис, индикаторы-мишени, индикаторы-результаты, методическое обеспечение, корреляционно-регрессионный метод, рискованная среда.

Petruk Inna

Ternopil National Economic University

ANTI-CRISIS MANAGEMENT ASSESSMENT OF NATIONAL ECONOMY BASED ON CORRELATION-REGRESSION METHOD

Summary

In an unstable market environment, the national economy of Ukraine is affected by a large number of factors that can lead to a crisis, which can lead to the depressed state of the Ukrainian economy with the prospect of complete decline and gradual impoverishment of the citizens of the country. In this regard, the issue of assessing the effectiveness of the crisis management of the national economy, which, according to the results of the analysis, will allow to establish its real state and form an optimal strategy for the development of the national economy. The article deals with the economic and mathematical method of evaluation of the crisis management of the national economy of Ukraine, which will provide identification of the real state of the economy, potential and strategic orientation in the future. A system of indicators for evaluating the effectiveness of the crisis management of the national economy is proposed, which characterizes it as most fully and will allow to evaluate the peculiarities of the development of the competitive situation of the economy in the global space. According to modern realities, the most appropriate indicators for evaluating the effectiveness of crisis management of the Ukrainian economy have been proposed, and two groups of indicators have been identified in the process of research: “target indicators” and “performance indicators”. In our study, a correlation-regression analysis was used as a tool to identify the power of communication and assess the degree of impact between “target indicators” and “outcome indicators” and their impact on crisis management of the national economy, which will allow us to determine the extent of impact, potential and reserves Ukrainian economy. The study of the crisis management of the economy by a certain method allowed to obtain truthful information about the state of the national economy in a risky environment, established the level of influence of indicators-indicators on the economy of Ukraine and suggested alternative ways of its optimization, which would avoid possible risks in the strategic perspective of development.

Keywords: crisis management, national economy, crisis, target indicators, result indicators, methodological support, correlation-regression method, risk environment.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.86 (477)

Булик О. Б.

Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції. Обґрунтовано важливість перетворення оптового ринку на розподільний центр, що відповідає очікуванням усе більш вимогливих покупців, як інституційних, так і індивідуальних. Розглянуто доцільність залучення посередників під час реалізації збутової політики підприємства, а також умови їх вибору, позитивні та негативні напрями співробітництва. Охарактеризовано основні чинники впливу на посередників. Окреслено основну проблему неорганізованої реалізації аграрної продукції через відсутність розвиненої інфраструктури сільськогосподарського ринку. Обґрунтовано, що першочерговими завданнями у цьому переліку процесів є забезпечення постійної рівноваги попиту та пропозиції, достатня організація господарських взаємозв'язків, утворення доцільної системи реалізації продукції.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, оптовий ринок, посередники, попит, пропозиція, функціонування.

Постановка проблеми. У сучасних умовах Україна впевненими кроками рухається до європейського ринку сільськогосподарської продукції, адже інтеграційні процеси сприяють налагодженню ефективних каналів збуту сільськогосподарської продукції. Проте недосконала система реалізації продукції гальмує розвиток вітчизняного АПК у цілому. Першорядні функції оптових ринків, які ще відрізняють їх від товарних бірж, зобов'язані задовольняти попит, поділений роздрібними товариствами на агропродовольчі товари та квіти. Отже, їхній вплив надзвичайно важливий у випадку чималих і невеликих міських агломерацій, де зосереджена значна кількість комерційних точок. Оптові ринки й надалі відіграватимуть роль основоположної ланки каналів розподілу агропродовольчих товарів в умовах поглиблення торговельної концентрації та законності пошуку компромісних ухвалень із прагненням глобалізації практики та прагненням до динамічного розвитку регіонів. У таких умовах актуальним є узгодження інтересів виробників аграрної продукції через створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Важливими у цьому аспекті є умови залучення посередників, їх мотивація та вимоги до них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції завжди була актуальною, тому досліджувалася багатьма науковцями. Зокрема, проблеми розвитку інфраструктури ринків сільськогосподарської продукції досліджували вітчизняні вчені С. Мочерний, Є. Майовець, С. Панчишин. Особливості формування інфраструктури аграрних ринків вивчали С. Васильчак, Р. Корінець, М. Присяжнюк, М. Зубець, П. Саблук, А. Стельмащук, В. Топіха, Ю. Цимбалюк, Н. Павленчик, А. Павленчик, В. Юрчишин, С. Майстро та ін. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання мотивації та умов вибору посередників саме під час функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема дослідження ринку

сільськогосподарської продукції завжди була й залишається актуальною. Проте не до кінця дослідженим є питання участі посередницьких структур та обґрунтування виробників щодо залучення посередників, а також їх мотивації під час реалізації продукції через оптові ринки.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення умов реалізації продукції через посередницьку ланку, дослідження мотивації посередників під час збуту сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Оптові ринки – це важливий складник у циркуляції цінової інформації між виробниками та покупцями. У системі реалізації продукції вони перебувають між виробниками й покупцями, забезпечуючи зв'язок між пропозицією та попитом. Оптові ринки не збувають продукцію чималому загалу, а традиційно доставляють продукцію роздрібним покупцям, іншим зацікавленим сторонам: супермаркетам, ресторанам, готелям, лікарням, іншим фірмам громадського харчування, яких ми називаємо інституціональними клієнтами на відміну від кінцевого споживача [1, с. 116].

У сучасних умовах у міру багатовекторності інституту оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП) стосовно них у вітчизняній і закордонній літературі склалися різноманітні судження, існують відмінні дефініції. У більш вузькому розумінні – це підприємство, у межах якого відбувається організація проведення операцій із купівлі-продажу аграрної продукції в певних місцях і за встановленими правилами. Воно виділяє приміщення та торговельне устаткування для проведення торгів комерційним гуртовим організаціям на різних умовах, беручи до уваги довгострокову оренду, і сприяє встановленню господарських зв'язків між підприємцями у галузі виробництва та оптової торгівлі, також сприяє виробникам у реалізації поставленої на ринок продукції [2, с. 61–67]. У більш широкому розумінні оптовий ринок сільськогосподарської продукції – це система раціонального розподілу сільськогосподарської продукції на рівні країни у цілому і в окремих її регіонах.

Система збуту продукції переважно здійснюється через посередників, які генерують належні канали розподілу. Під час руху продукції за допомогою посередницьких структур виробник також зіштовхується з певними проблемами, проте це не зменшує важливість і доцільність залучення посередників під час реалізації збутової політики підприємства (рис. 1).

Сучасний оптовий ринок як важливий детермінант регіонального розвитку, розвитку всього регіону, розвитку власної інфраструктури та надання додаткових послуг у кінцевому підсумку повинен бути перетворений на розподільний центр, що відповідає очікуванням усе більш вимогливих покупців, як інституційних, так і індивідуальних. Однак для того щоб це сталося, сучасні оптові ринки повинні розвивати та правильно реалізовувати маркетингові стратегії, які відповідають вимогам сьогоденного високогурбулентного ринку. Просування продукції через посередників може дещо локалізувати вибір припустимих різновидів збуту товару, оскільки здебільшого посередницькі структури закупають у товаровиробників вироблену аграрну продукцію за нижчими цінами, а збувають за середньоринковими.

Останніми роками збільшилася поява багатьох неорганізованих посередників, що спричинило невиправдане та необґрунтоване завищення цін

на продукцію сільського господарства, свого роду монополізацію деяких сегментів ринку, труднощі щодо збуту продукції товаровиробниками.

В Україні посередницька ланка організовується й розвивається в економічно нестабільних умовах функціонування. Основними чинниками впливу на роботу посередників є: кризові процеси в економічному просторі, істотні зміни діяльності торговельної галузі, нездатність пристосовуватися до ринкових потреб, відсутність результативних важелів державного впливу, нестача досвідчених фахівців, що професійно й ефективно вирішували б проблематичні питання збуту та розподілу продукції на ринку, брак знань та навичок ведення торговельно-посередницького підприємництва в ринковій сфері.

У ринкових умовах підприємства серйозну увагу приділяють питанням оптимізації процесу розподілу товарів від виробника до споживача. Наслідки їхньої господарської практики залежать від того, наскільки безпомилково вибрані канали розподілу товарів, конфігурації і методи їх збуту, від широти асортименту та якості послуг, які пов'язані зі збутом продукції конкретного підприємства [4, с. 289].

Під час формування ринкових взаємовідносин у державі, у тому числі й у галузі сільського господарства, поява посередників призвела до шквалу позитивних та негативних відгуків із боку як виробників, так і споживачів. Передусім погіршилося фінансове становище багатьох товаровиробників, що, своєю чергою, було поштовхом до банкрутств підприємств. По-друге, деякі посередники реалізували тільки функції купівлі-продажу продукції і організовували при цьому так званий міст між виробниками та посередниками, що вплинули на ціну товару та її конкурентоспроможність; по-третє, співробітництво з неорганізованими посередниками призвело до ризикованих операцій, а подекуди і до шахрайства; по-четверте, ціна та якісні виміри продукції не відповідали першорядним вимогам споживача.

В останні роки трохи трансформувалася підхід до вибору посередника: щораз частіше товаровиробники, беручи на себе виразний ризик цих відносин, продумують позитивні й негативні напрями співробітництва (рис. 2).

Зважаючи на те, що Україна була й є країною аграрною, реалізація сільськогосподарської продукції часто відбувається неорганізовано, винятково, якщо йдеться про оптову торгівлю. Основною проблемою є відсутність розвинутої інфраструктури сільськогосподарського ринку, як-от формування мережі оптової торгівлі аграрною продукцією, за сприяння якої відбувається прозоре переміщення сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого покупця.

У структурі каналів збуту сільськогосподарської продукції одним із першорядних елементів інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції вважають оптові ринки,



Рис. 1. Обґрунтування виробників щодо залучення посередників

Джерело: доповнено та узагальнено автором на основі [3, с. 112]

які організують керований, організований механізм товарного обігу з відповідною інфраструктурою, основною метою яких є вдосконалення умов, оптимальні часові межі та поступове просування виробленої продукції підприємств до роздрібно торгівлі, а ще прискорення процесу пошуку остаточного споживача. Першочерговим завданням у цьому переліку процесів є забезпечення постійної рівноваги попиту та пропозиції, достатня організація господарських взаємозв'язків, утворення доцільної системи реалізації продукції.

Законом України передбачено, що оптовий ринок сільськогосподарської продукції – це юридична особа, об'єктом роботи якої є надання послуг, що забезпечують виконання гуртової торгівлі аграрною продукцією, та якій у передбаченому законом порядку надано статус оптового ринку сільськогосподарської продукції [1, с. 118].

Оптові ринки продукції сільського господарства є структурованими організаційно-правовими конфігураціями, чільним завданням яких є класифікація гуртових партій сільськогосподарської продукції до реалізації. На противагу іншим об'єктам інфраструктури оптовий ринок на умовах взаємодії та співпраці залучає чималу кількість фізичних і юридичних осіб різноманітних організаційно-правових форм, до яких відносять: сільських товаровиробників, посередників, організації з переробки сільськогосподарської продукції, перелік торгових ринків, організацію роздрібно торгівлі, робота яких цілеспрямована на задоволення інтересів кожного [5].

Оптовий ринок забезпечує торгівлю між усіма учасниками ринку за конкретними «принципами гри», сенс яких полягає у тому, щоб створити для товаровиробників вигідні умови щодо поліпшення якісних параметрів продукції, асортиментного напрямку, стандартизації і т. д. Вітчизняний учений П. Саблук виокремлює такі фундаментальні завдання гуртових ринків: організація чітко регламентованого продажу продукції відповідно до попередньо визначених правил; визначення ступеня мінімальних цін, розрахунок компенсацій постачальникам у разі зняття цієї продукції з продажу з етичних міркувань; розроблення вимог до якості продукції та її контролю; стимулювання збільшення асортименту; оцінка ринків збуту з обов'язковою публікацією інформаційних матеріалів; дефініція замовлень на виробництво продукції й організація укладання угод [6, с. 187].

Саме на гуртовому ринку товаровиробник має змогу мати прибуток не тільки за рахунок зростання ціни на продукцію, а й за рахунок розширення товарообміну, тому гуртові ринки забезпечують набагато кращі умови для реалізації сільськогосподарської продукції малих та середніх товаровиробників. Сьогодні вирізняють два різновидності гуртових продовольчих ринків:

- чималі за обсягами товарного обороту торгові сфери загальнодержавного значення;
- середні за розмірами торгівлі ринки, котрі обслуговують регіони.

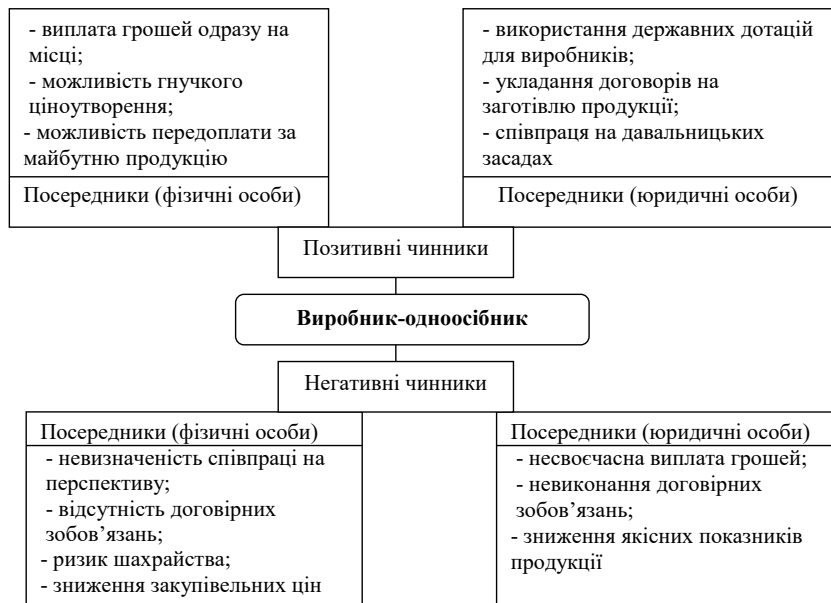


Рис. 2. Визначення умов вибору посередника під час збуту продукції
 Джерело: узагальнено автором на основі [3, с. 79]

Ураховуючи особливості сільськогосподарських підприємств, тобто сезонність виробництва, нерегулярність виходу кінцевого продукту (наприклад, зернові – один раз на рік), то, безсумнівно, що вибрана правильна форма реалізації продукції, кожна дія, яка безпосередньо пов'язана з рухом товару, строго впливає на ефективність діяльності підприємства загалом. Взнявши до уваги ці основні риси та ринкові відносини, що складаються у сільськогосподарського товаровиробника, будь-яке підприємство має чітко та правильно визначити для себе, як та за яких умов воно планує збувати власну продукцію кінцевому покупцю та чи в кінцевому підсумку буде виконана її першорядна ціль діяльності підприємства – щонайбільше одержання доходу і задоволення потреб споживача.

Варто також підкреслити, що оптовий ринок характеризується ще однією цінною особливістю. В операціях купівлі-продажу, що відбуваються там, його працівники не беруть особистої участі. Співробітники правління керують лише територією, де розташований оптовий ринок, та займаються організаційно-правовими питаннями, керують обігом та створюють належні умови для ефективної діяльності суб'єктів, які представляють попит і пропозицію. Однією з таких умов є структура інформаційної системи, важливість якої, безперечно, зросла, оскільки збільшується попит на новітню інформацію, що значно розв'язує питання стосовно отримання компанією конкурентних переваг. Вони не виступають у ролі посередників у сфері реалізації агропродовольчих товарів, які купуються одержувачами безпосередньо від своїх виробників.

Висновки і пропозиції. Для благополучного завершення ланцюга «виробництво – збут продукції – покупець» товаровиробникові доцільно не тільки зосередити власну увагу на виробництві продукції, а й правильно, чітко та вигідно вибрати належні канали розподілу виробленої продукції. Це ґрунтуватиметься на основі економічної доцільності підприємства та буде гарантією комерційного досягнення підприємства на всіх рівнях його розвитку. У такому значенні оптові ринки відіграють серйозну роль в організації

результативної і контрольованої системи розподілу аграрної продукції. Такі ринки надають відповідний комплекс послуг сільськогосподарським товаровиробникам, переробникам, торговельникам, гарантують надійне та стабільне забезпечення населення продуктами харчування, котрі необхідно зберігати у спеціальних умовах.

Однак розвиток гуртових ринків гальмується неврегульованістю нормативно-правових актів, які стосуються їхньої діяльності, наприклад щодо надання земельних ділянок, оподаткування та ін. Для чергового піднесення мережі гуртових сільськогосподарських ринків доречно вивчити проблеми регулювання щодо саме надання земельної ділянки для функціонування ринку, ринкового збору, документального оформлення факту купівлі-продажу на оптовому ринку.

Отже, перспектива вступу України в ЄС заохочує прискорення формування аграрної реформи, спонукає реалізувати стабільну і прозору аграрну політику та дотримуватися її. Усе це, безперечно, позитивно позначиться на залученні іноземних та внутрішніх інвестицій у галузь. Як перспективний член цього союзу країна зобов'язана розставити пріоритети зростання сільськогосподарського виробництва за допомогою зменшення неефективних витрат на неринкові заходи і цінової підтримки. Це певною мірою дасть змогу впливати на врегулювання спорів та захищати себе від свавілля комерційних партнерів. Формулювання пріоритетів державного регулювання роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції забезпечить сталий розвиток аграрного сектору АПК.

Список використаних джерел:

1. Саламін О.С. Формування і розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2014. Т.16. № 1(58). Ч. 2. С. 115–122.
2. Батигіна О. Особливості правового регулювання оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2012. № 3. С. 159–167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vapny_2012_3_17 (дата звернення: 10.09.2019).
3. Павленчик Н.Ф., Павленчик А.О. Формування та функціонування ринку сільськогосподарської продукції: монографія. Львів, 2009. 172 с.
4. Шульський М.Г., Войтович З.С. Актуальні проблеми розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2014. Т. 16. № 1(58). Ч. 2. С. 282–288.
5. Майстро С. Формування та напрями державного регулювання розвитку інфраструктури аграрного ринку. *Державне будівництво*. 2007. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_21 (дата звернення: 16.09.2019).
6. Россоха В.В., Шарапа О.М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 232 с.

References:

1. Salamin O. S. (2014) Formuvannya i rozvytok optovykh rynkiv silskohospodarskoi produktsii [Formation and development of wholesale markets for agricultural products]. *LNUVMBT im. S.Z. Hzhyskoho Journal*. vol. 16, no. 1 (58), pp. 115-122.
2. Batyhina O. (2012) Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання optovykh rynkiv silskohospodarskoi produktsii v Ukraini. [Features of legal regulation of the wholesale markets of agricultural products in Ukraine] *Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine*. vol. 3, pp. 159-167 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vapny_2012_3_17 (accessed 10 September 2019).
3. Pavlenchuk N. F., Pavlenchuk A. O. (2009) Formuvannya ta funktsionuvannya rynku silskohospodarskoi produktsii [Formation and functioning of the agricultural market]: Lviv. (in Ukrainian)
4. Shulskiy M. H., Voitovykh Z. S. (2014) Aktualni problemy rozvytku optovykh rynkiv silskohospodarskoi produktsii. *Naukovyi visnyk LNUVMBT im. S.Z. Hzhyskoho*. vol. 16, no. 1 (58), part 2, pp. 282-288.
5. Maistro S. (2007) Formuvannya ta napriamy derzhavnoho rehuliuвання rozvytku infrastruktury ahrarnoho rynku [Formation and directions of state regulation of agrarian market infrastructure development]. *Derzhavne budivnytstvo* [State building] (electronic journal) vol. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_21. (accessed 16 September 2019).
6. Rossokha V. V., Sharapa O. M. (2016) *Formuvannya zbutovoi polityky marketynhu ahrarnykh pidpryemstv* [Formation of marketing policy of agricultural enterprises]. Kyiv.: NNTs «IAE». (in Ukrainian)

Бульк О. Б.

Львовский национальный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОПТОВЫХ РЫНКОВ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты функционирования оптовых рынков сельскохозяйственной продукции. Обоснована важность преобразования оптового рынка в распределительный центр, отвечающий ожиданиям все более требовательных покупателей, как институциональных, так и индивидуальных. Рассмотрена целесообразность привлечения посредников при реализации сбытовой политики предприятия, а также условия их выбора, положительные и отрицательные направления сотрудничества. Охарактеризованы основные факторы влияния на посредников. Определена основная проблема неорганизованной реализации аграрной продукции из-за отсутствия развитой инфраструктуры сельскохозяйственного рынка. Обосновано, что первоочередными заданиями в этом списке процессов являются обеспечение постоянного равновесия спроса и предложения, достаточная организация хозяйственных взаимосвязей, создание целесообразной системы реализации продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, оптовый рынок, посредники, спрос, предложение, функционирование.

Bulyk Oksana

Lviv National Agrarian University

FUNCTIONING FEATURES OF THE WHOLESALE MARKETS IN UKRAINE

Summary

Theoretical aspects of the wholesale markets functioning of agricultural products are investigated in the article. Therefore, their impact is extremely important in the case of large and small urban agglomerations, where a large number of commercial outlets are concentrated. Priority functions of the wholesale markets, which still are distinguished from commodity exchanges, are bound to meet the demand divided by retailers for agri-food and flowers. Therefore, their impact is extremely important in the case of large and small urban agglomerations, where a large number of commercial outlets are concentrated. The modern wholesale market is an important determinant of regional and own infrastructure development, as well as the provision of additional services. Therefore, in the long run, the modern wholesale market must be transformed into a distribution center that meets the expectations of increasingly demanding buyers, both institutional and individual. The main factors influencing intermediaries are described. During the movement of products, through intermediary structures, the manufacturer also faces certain problems. However, this does not diminish the importance and expediency of involving intermediaries in the implementation of enterprise marketing policy. The intermediary is organized and developed in economically unstable conditions in Ukraine. The main factors influencing on the intermediary work are: crisis processes in the economic space, significant changes in the trading industry, the inability to adapt to market needs, the lack of effective levers of state influence, the lack of experienced professionals, who professionally and effectively would solve the problematic sales and distribution issues of products in the market, lack of knowledge and skills of conducting trade and intermediary business in the market sphere. In recent years, the approach to choosing a mediator has transformed a bit: more and more often, producers, taking on a clear risk of these relations, think of positive and negative directions of cooperation. The main problem of the unorganized sale of agricultural products is outlined, namely due to the lack of developed infrastructure of the agricultural market. In the wholesale market, a producer can make a profit not only by increasing the price of products, but also by expanding commodity exchange. Therefore, wholesale markets provide much better conditions for the sale of agricultural products to small and medium-sized producers.

Keywords: agricultural products, wholesale market, intermediaries, demand, supply, functioning.

УДК 330.332

Єпіфанова І. Ю.

Гладка Д. О.

Вінницький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті систематизовано існуючі підходи до визначення сутності та оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Визначено інвестиційну привабливість як комплексну характеристику об'єкта майбутнього інвестування або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів. Узагальнено підходи до класифікації інвестиційної привабливості. Виділено основні зовнішні та внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість. Систематизовано та описано основні методичні підходи, які застосовуються для оцінки інвестиційної привабливості. Визначено найбільш використовувані під час оцінювання інвестиційної привабливості підходи та методи. Узагальнено основні недоліки, які присутні в сучасних методах та підходах до оцінки інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, підприємство, чинники впливу, методи оцінки, підходи до оцінки, інвестування, фінансовий стан.

Постановка проблеми. Економічне зростання України та її окремих регіонів потребує використання інтенсивних чинників (зокрема, інновацій) та тісно пов'язане з доступністю та наявністю необхідних ресурсів (передусім фінансових). За таких умов показником розвитку економіки є рівень залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів, у тому числі й коштів міжнародних фінансових організацій. Умовою економічного та технологічного зростання окремих суб'єктів господарської діяльності, галузей економік, регіонів та країни у цілому є ефективна інвестиційна діяльність, яка визначається інвестиційною привабливістю та характеризує здатність залучати та використовувати наявні фінансові ресурси. Зважаючи на рівень економічного розвитку, проблема залучення інвестицій у підприємство є актуаль-

ною, оскільки інвестиційний потенціал використовується недостатньо ефективно.

Сьогодні не існує єдиного методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Кожен інвестор вибирає такий метод, який відповідає цілям інвестування. У сучасній економічній літературі існує достатня кількість методів оцінки вказаного показника, тому також постає питання систематизації методів та пошуку оптимального для оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням інвестиційної привабливості, є предметом дослідження таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: І. Бережна, І. Бланк, С. Буткевич, М. Войнаренко, Н. Гапак, А. Данілов, Я. Задорожна, Т. Кулінич,

В. Кузьменко, Н. Макарій, І. Мягких, В. Стеченко, Г. Фесенко С. Філіппова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі досі немає однозначності щодо розкриття змісту поняття «інвестиційна привабливість». Також дискусійним залишається питання використання методик оцінки інвестиційної привабливості для підприємств молочної галузі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація існуючих підходів до визначення сутності інвестиційної привабливості підприємства та узагальнення методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перехід України до міжнародного економічного співробітництва та створення фінансових інститутів визначають важливість розвитку українських підприємств на основі їх інвестиційної привабливості. Рівень інвестиційної привабливості є основним показником, який є вирішальним у питанні залучення підприємством інвестицій.

Аналіз літературних джерел показав, що інвестиційну привабливість як економічну категорію вчені почали досліджувати нещодавно (у 80–90-х роках ХХ ст.). У сучасній економічній літературі відсутнє однозначне трактування поняття «інвестиційна привабливість» (табл. 1).

Отже, під інвестиційною привабливістю розуміють комплексну характеристику об'єкта майбутнього інвестування або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів.

Оскільки категорія інвестиційної привабливості є досить широкою, важливим є здійснення її класифікації, зокрема зазначимо, що інвестиційна привабливість поділяється за [9, с. 26; 10, с. 8; 11, с. 16]:

1. Рівнями оцінки:

1.1 інвестиційна привабливість макrorівня (держава, регіон, галузь);

1.2 інвестиційна привабливість мікрорівня (сфера діяльності об'єкта інвестування, підприємство).

2. За факторами формування:

2.1 абсолютна (між об'єктом інвестування та інвестором не існує будь-яких перепон);

2.2 відносна (між об'єктом інвестування та інвестором існують певні перешкоди).

3. За періодом оцінки:

3.1 перспективна (можлива у майбутньому за умови дотримання певних визначених умов);

3.2 поточна (на даний момент часу);

3.3 потенційна (з метою прогнозування інвестиційної привабливості на майбутнє).

4. За специфікою галузі:

4.1 інвестиційна привабливість машинобудівних, авіаційних, транспортних підприємств;

4.2 інвестиційна привабливість будівельних компаній, торговельних підприємств та ін.

Для успішного управління інвестиційною привабливістю потрібно усвідомити, що на її формування мають вплив певні чинники, дія яких у своїй сукупності підвищує або знижує останню. Узагальнюючи всю сукупність чинників впливу на інвестиційну привабливість, Н.М. Третяк, Д.С. Аранчій, А.В. Петраєв, В.М. Гончаров, М.М. Білоусова, Н.М. Гуляєва та Н.К. Рябенко розділили їх на зовнішні та внутрішні, або прямої та непрямой дії (рис. 1).

Усі розглянуті чинники, що комплексно характеризують інвестиційну привабливість підприємства, тісно взаємодіють та впливають один на одного.

На основі визначення інвестиційної привабливості та виділення основних чинників впливу на інвестиційну привабливість оцінюється рівень інвестиційної привабливості та відбираються такі напрями інвестування, які зможуть забезпечити найвищу ефективність після вкладання капіталу.

Для оцінки інвестиційної привабливості існують різні підходи та методи, найбільш застосовуваними з них є: метод експертних оцінок; метод рейтингової оцінки; інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; метод порівнянь; матричний метод; трикутник прибутковості; диференційований підхід.

Отже, існує багато методик та підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, однак кожній із методик притаманні певні недоліки.

Результати оцінки інвестиційної привабливості з метою прийняття рішення про доцільність інвестування певного підприємства для більш повної характеристики мають порівнюватися з результатами оцінки інвестиційної привабливості підприємств-конкурентів чи з нормативним значенням показника.

Висновки і пропозиції. Отже, розгляд існуючих підходів до визначення сутності поняття

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість»

Автор	Інвестиційна привабливість – це
В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда	Сукупність характеристик фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів.
В.М. Хомаківський, М.П. Поліщук	Інтегральна характеристика з погляду наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості тощо.
Н.С. Краснокутська	Сукупність економіко-психологічних характеристик і діяльності підприємства, які задовольняють вимоги інвестора.
Н. Макарій	Справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування.
Т.В. Майорова	Інтегральна характеристика з погляду наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості.
О.Л. Горяча	Процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів.
Д.В. Дежинов	Сукупність сприятливих інвестиційних, інноваційних умов і переваг, які принесуть інвестору додатковий прибуток і зменшать ризик вкладень.
В. Калугін	Сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мікро- та мезорівнях.

Джерело: систематизовано на основі [1, с. 126; 2, с. 32; 3, с. 63; 4, с. 54; 5, с. 144; 6; 7, с. 46; 8, с. 16]

«інвестиційна привабливість» показав, що нею є комплексна характеристика об'єкта майбутнього інвестування, сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів. Систематизовано чинники зовнішнього (непрямого) та внутрішнього (прямого) впливу на інвестиційну привабливість. До зовнішніх чинників відносять: природно-географічні, екологічні, правові, політичні, економічні, законодавчі, соціальні; до внутрішніх чинників: організаційні, трудові, ресурсні, комерційні, технічні, споживчі, інноваційні, виробничі, фінансово-аналітичні, конкурентоспроможність.

Існують різні методики аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства, які мають свої особливості, але основним їх призначенням є встановлення доцільності інвестування коштів в аналізоване підприємство. Найбільш використовуваними під час оцінювання інвестиційної привабливості є такі методи:

метод експертних оцінок; метод рейтингової оцінки; інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; метод порівнянь; матричний метод; трикутник прибутковості; диференційований підхід.



Рис. 1. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість

Джерело: розроблено за даними [12, с. 2; 13, с. 34]

Таблиця 2

Основні підходи та методи оцінки інвестиційної привабливості

Назва методу, підходу	Зміст методики	Перспективи використання
Метод експертних оцінок [14, с. 50]	Заснований на різнобічному аналізі та складається з декількох етапів: по-перше, експерт надає власну оцінку значущості показників, тобто вибирає найбільш важливі; по-друге, проводиться аналітика цих показників у динаміці; по-третє, формуються висновки щодо інвестиційної привабливості підприємства.	Можливість адаптації під потреби конкретних інвесторів показників і факторів, які досліджуються, а також можливість здійснення поглибленого аналізу привабливості певних галузей економіки.
Метод рейтингової оцінки [15, с. 86]	Передбачає оцінку фінансового стану підприємства шляхом розрахунку таких показників: ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, неплатоспроможності та ймовірності банкрутства.	Дана методика не потребує додаткового залучення експертів та є простою і зрозумілою до використання.
Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій [16, с. 8]	Оцінка проводиться за такими етапами: 1) оцінка фінансового стану об'єкта інвестування; 2) визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок; 3) визначення частки розмаху варіаційної множини; 4) визначення ранжованого значення за кожним показником; 5) розрахунок інтегрального показника.	Дає можливість усебічно оцінити інвестиційну привабливість підприємства.
Метод порівнянь [17, с. 54]	У процесі оцінки охоплюються такі основні складники інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування; між суб'єктами інвестування (інвесторами); між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості).	Підхід є простий у застосуванні та інтерпретації, отримані дані спираються на фінансову та статистичну звітність, він коректується з огляду на відмінності порівнюваних об'єктів.
Матричний метод [18, с. 21]	Під час оцінки поєднується вплив фінансово-економічних чинників та маркетингових показників діяльності підприємства.	Забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації та потенційні можливості підприємства, в яке передбачається вкласти інвестиції.
Трикутник прибутковості [19, с. 134]	Інвестиційна привабливість підприємств розглядається з погляду учасника ринку цінних паперів. Пропонована методика базується на оцінці динаміки індексних та інших показників активності фондового ринку.	Це єдиний підхід, який дає змогу спрогнозувати майбутні вигоди.
Диференційований підхід [20, с. 23]	Оснovoю методики становить диференційований підхід до обґрунтування рівня привабливості та положення підприємства на ринку. Комплексне вирішення проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства на загальному і системному рівнях.	Дає можливість визначити контрольні точки інвестиційної привабливості, встановити параметри, за якими підприємство не відповідає рівню еталона.

Список використаних джерел:

1. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2008. 340 с.
2. Ходаківський В.М., Поліщук М.П. Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств у контексті їх галузевої структури виробництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 3. С. 31–37.
3. Краснокутська Н.С. Оцінка інвестиційної привабливості. *Бізнес Інформ*. 2000. № 4. С. 62–65.
4. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств. *Економіст*. 2001. № 10. С. 52–60.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦМЛ, 2004. 376 с.
6. Горяча О.Л. Інвестиційна привабливість промислового підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2016. № 1(33). С. 46–52.
7. Дежинов Д.В., Ларионов А.Н. Методика оценки инвестиционной привлекательности проектов. *Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования экономики»*. 2006. № 6. С. 45–47.
8. Калугин В. Оцінка інвестиційної привабливості. *Бізнес*. 2003. № 19.
9. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Інноваційний потенціал як передумова сталого розвитку підприємства. *Сучасний політичний стан в Україні та розвиток статистики й обліку в умовах глобалізації, загострення енергетичних проблем* : колективна монографія. Дніпро : ДНУ імені Олеса Гончара. 2018. С. 20–31.
10. Ситник О.В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики. *Інвестиції: практика та досвід* 2015. № 23. С. 127–130.
11. Бойко Г.Ф., Дулеба Н.В. Формування інвестиційної привабливості підприємства. *Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія*. 2014. Вип. 13(2). С. 12–21.
12. Москаленко І.І. Чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства. *Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції ЖДТУ*. URL : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/132.pdf> (дата звернення: 19.09.2019).
13. Гончаров В.М., Білоусова М.М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 4. Т. 3. С. 31–35.
14. Агєєнко О.А. Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості галузі економіки регіону і окремих суб'єктів. *Питання статистики*. 2003. № 6. С. 48–51.
15. Мамуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів. *Вісник економічної науки України*. 2005. № 1(7). С. 83–89.
16. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 № 22. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 19.09.2019).
17. Гайдучський А.П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів. *Фінанси України*. 2004. № 12. С. 50–57.
18. Гвоздецька І.В. Комплексне оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» ; ХНУ. Хмельницький 2009. 19 с.
19. Стирський М.В. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій. *Фінанси України*. 2002. № 2. С. 131–137.
20. Федорович Т.В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности компании – цели слияния и поглощения. *Экономический анализ: теория и практика*. 2008. № 6. С. 29–35.

References:

1. Koyuda V. O., Lepeiko T. I., Koyuda O. P. (2008) *Osnovy investytsiynoho menedzhmentu* [Fundamentals of investment management]. Kiev: Condor. (in Ukrainian)
2. Khodakivsky V. M., Polischuk M. P. (2017) Investytsiina pryvabylyvist silskohospodarskykh pidpriumstv u konteksti yikh haluzevoi struktury vyrobnyctva [Investment attractiveness of agricultural enterprises in the context of their sectoral structure of production]. *Investment: practice and experience*, no. 3, pp. 31-37.
3. Krasnokutska N. S. (2000) Otsinka investytsiynoi pryvabylyvosti [Assessment of investment attractiveness]. *Business inform*, no. 4, pp. 62-65.
4. Makariy N. (2001) Otsinka investytsiynoi pryvabylyvosti ukrainskykh pidpriumstv [Assessment of investment attractiveness of Ukrainian enterprises], *Economist*, no. 10, pp. 52-60.
5. Mayorova T. V. (2004) *Investytsiina diialnist* [Investment activity]. Kyiv: CzML.
6. Goryacha O. L. (2016) Investytsiina pryvabylyvist promyslovoho pidpriumstva [Investment attractiveness of an industrial enterprise]. *Bulletin of Berdyansk University of Management and Business*, no. 1 (33), pp. 46-52.
7. Dezhinov D. V., Lariyonov A. N. (2006) Metodyka otsenky ynvestytsyionoi pryvlekatelynosti proektov [Methods of estimation of investment attractiveness of projects]. *VolgTU News. Ser.: Current issues of economic reform.*, no. 6, pp. 45-47.
8. Kalugin V. (2003) Otsinka investytsiynoi pryvabylyvosti [Evaluation of investment attractiveness]. *Business*, no. 19.
9. Yepifanova I. Yu., Gladka D. O. (2018) Innovatsiyni potentsial yak peredumova staloho rozvytku pidpriumstva [Innovative potential as a prerequisite for sustainable enterprise development]. *Suchasnyi politychnyi stan v Ukraini ta rozvytok statystyky y obliku v umovakh hlobalizatsii, zahostrennia enerhetychnykh problem* [Current political situation in Ukraine and development of statistics and accounting in the conditions of globalization, exacerbation of energy problems]. Dnipro: DNU imeni Olesya Gonchara, pp. 20-31.
10. Sitnik O. V. (2015) Ekonomichna sutnist investytsiynoi pryvabylyvosti pidpriumstva ta yii kharakterystyky [The economic essence of the investment attractiveness of the enterprise and its characteristics]. *Investments: Practice and Experience*, no. 23, pp. 127-130.
11. Boyko G. F., Duleba N. V. (2014) Formuvannia investytsiynoi pryvabylyvosti pidpriumstva. [Formation of investment attractiveness of the enterprise]. *Project management, system analysis and logistics. Technical series*, vol. 13 (2), pp. 12-21.
12. Moskalenko I. I. (2016) Chynnyky vplyvu na investytsiynu pryvabylyvist pidpriumstva [Factors influencing the investment attractiveness of the enterprise]. Proceedings of the IV International ZHTU Scientific and Practical Conference (Electronic resource). Available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/132.pdf> (accessed 19 September 2019).
13. Goncharov V. M., Bilousova M. M. (2012) Investytsiina pryvabylyvist pidpriumstva: sutnist ta faktory vplyvu. [Investment attractiveness of the enterprise: essence and factors of influence]. *Scientific works of Poltava State Agrarian Academy. Seriya : Economic Sciences*, vol. 4, no. 3, pp. 31–35.
14. Ageenko O. A. (2003) Metodolohichni pidkhody do otsinky investytsiynoi pryvabylyvosti haluzi ekonomiky rehionu i okremykh subiektiv. [Methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the region's economy and individual entities]. *Question of statistics*, no. 6, pp. 48-51.
15. Mamul L. O., Chernyavska T. A. (2015) Novi metodychni pidkhody do analizu investytsiynoi pryvabylyvosti rehioniv. [New methodological approaches to the analysis of investment attractiveness of regions]. *Bulletin of economic science of Ukraine*, no. 1(7), pp. 83-89.

16. Bankruptcy Prevention Agency Order (1998) *Metodyka integralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv ta orhanizatsii* [Methodology for integral assessment of investment attractiveness of enterprises and organizations], no. 22. (Electronic resource). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (accessed 19 September 2019).
17. Gaidutsky A. P. (2004) Motyvatsiini chynnyky mizhnarodnykh investytsiinykh protsesiv [Motivational factors of international investment processes]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 50-57.
18. Gvozdetzka I. V. (2009) *Kompleksne otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti promyslovykh pidpriemstv (na prykladi pidpriemstv mashynobuduvannia)* [Comprehensive assessment of the investment attractiveness of industrial enterprises (for example, mechanical engineering enterprises)] (PhD Thesis), Khmelnytsky: Khmelnytsky National University.
19. Stirsky M. V. (2002) Metodichni aspekty otsinky investytsiinoi pryvablyvosti rynku aktsii. [Methodical aspects of estimation of investment attractiveness of the stock market]. *Finance of Ukraine*, no. 2, pp. 131–137.
20. Fedorovich T. V. (2008) Metodicheskye podkhozdy k otsenke ynvestytsyonnoi pryvlekatelnosti kompanyy – tsely slyianyia y pohloshchenyia [Methodological approaches to assessing the investment attractiveness of a company – the goals of mergers and acquisitions]. *Economic analysis: theory and practice*, no. 6, pp. 29–35.

Епифанова И. Ю.

Гладкая Д. А.

Винницкий национальный технический университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Резюме

В статье систематизированы существующие подходы к определению сущности и оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Определена инвестиционная привлекательность как комплексная характеристика объекта будущего инвестирования или совокупность показателей финансового состояния, управленческой деятельности, способных удовлетворить требования инвесторов. Обобщены подходы к классификации инвестиционной привлекательности. Выделены основные внешние и внутренние факторы влияния на инвестиционную привлекательность. Систематизированы и описаны основные методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности. Определены наиболее используемые при оценке инвестиционной привлекательности подходы и методы. Названы основные недостатки, которые присутствуют в современных методах и подходах к оценке инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, предприятие, факторы влияния, методы оценки, подходы к оценке, инвестирование, финансовое состояние.

Yepifanova Iryna

Hladka Diana

Vinnitsa National Technical University

METHODS OF INVESTMENT ATTRACTION ASSESSMENT

Summary

The paper deals with issues related to the influence of the level of investment attractiveness on the level of attraction of the enterprise by the enterprise and, subsequently, on the profit of the enterprise. There is still no ambiguity in the scientific literature regarding the disclosure of the meaning of the term «investment attractiveness». The purpose of the article is to systematize the existing approaches to determining the nature and methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the enterprise. The article systematizes approaches to defining the essence of the concept of «investment attractiveness». The investment attractiveness is defined as a complex characteristic of the object of future investment, a set of indicators of financial and economic status, management activities that are able to satisfy the requirements of investors. The approaches to the classification of investment attractiveness are generalized. The main external and internal factors influencing the investment attractiveness are highlighted. The factors of external (indirect) and internal (direct) influence on the investment attractiveness are systematized. Accordingly, external factors include: natural-geographical, environmental, legal, political, economic, legislative, social; to internal factors: organizational, labor, resource, commercial, technical, consumer, innovative, production, financial and analytical, competitiveness. The approaches and methods most used in evaluating the investment attractiveness are identified. There are different approaches and methods for assessing investment attractiveness, the most used of which are: the method of expert appraisal; method of rating; integral evaluation of investment attractiveness; method of comparisons; matrix method; profitability triangle. The results of evaluating the investment attractiveness in order to make a decision about the feasibility of investing a particular enterprise for a more complete characterization should be compared with the results of evaluating the investment attractiveness of the competing companies or the normative value of the indicator.

Keywords: investment attractiveness, enterprise, influence factors, valuation methods, valuation approaches, investing, financial condition.

УДК 658.152

Іщенко І. С.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Систематизовано чинники, що впливають на ефективність інноваційної діяльності. У рамках зовнішніх чинників виділено вплив державних, галузевих, регіональних, які формують інвестиційну привабливість підприємства та визначають ризики інвестиційних проектів. Проаналізовано інвестиційну діяльність торговельних підприємств в Україні на основі дослідження міжнародних рейтингів України та галузевих особливостей інвестиційної діяльності. Досліджено структуру капітальних інвестицій, виявлено їхні особливості у динаміці. Встановлено, що, незважаючи на наявні позитивні зрушення щодо збільшення обсягів інвестицій для вітчизняних торговельних підприємств як від закордонних інвесторів, так і за рахунок власних коштів, підприємства України продовжують залишатися в зоні ризикованого інвестування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, торговельні підприємства.

Постановка проблеми. Розвиток торговельного підприємства, ефективність його діяльності, у тому числі й щодо впровадження новітніх технологій, оновлення застарілого і зношеного обладнання, залежать від його інвестиційної діяльності, що формується за рахунок інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів та інвестиційного клімату, що склався в країні. Ураховуючи високий рівень ризиковості інвестиційних проектів на підприємствах, важливим є врахування усіх чинників, що позитивно або негативно впливають на інвестиційну діяльність підприємства, а тому комплексного дослідження потребують зовнішні чинники впливу на рівні держави, галузі, регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної діяльності підприємств розглядаються в роботах багатьох провідних учених-економістів, серед яких – О. Амоша, І. Бланк, В. Бочаров, Т. Лепейко, О. Петухова, В. Федоренко, В. Хобта, І. Щербатенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, ураховуючи зміни, що відбуваються в політичній та економічній системах України, потребують детального розгляду чинники, що впливають на інвестиційну привабливість торговельних підприємств. Окрім того, недостатньо розкритими залишаються питання виявлення особливостей інвестиційної діяльності підприємств у сфері торгівлі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності торговельних підприємств та виявлення її особливостей.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна діяльність торговельних підприємств формується під впливом як внутрішніх чинників, що описують інвестиційний потенціал суб'єкта господарювання, так і зовнішніх чинників, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства та створюють інвестиційний клімат країни. Якщо внутрішні чинники знаходяться під безпосереднім впливом керівників підприємства та залежать від ефективності поточної діяльності підприємства, його стратегії розвитку, то зовнішні чинники можуть бути лише віднесені до ризиків інвестиційних проектів підприємства та враховані під час планування інвестиційної діяльності.

До зовнішніх чинників, що дають змогу оцінити інвестиційну привабливість підприємства на макроекономічному рівні, зазвичай відносять такі [4, с. 452]:

- внутрішню політичну стабільність;
- характер та темпи здійснення ринкових реформ;
- стабільність економічного законодавства;
- гарантії недоторканості приватної власності та закордонних вкладень;
- сприятливі зовнішньоекономічні умови.

О. Горбачова, І. Щербатенко крім загальнодержавних чинників (інфляція, податкова, амортизаційна, валютна, митна політика, банківські процентні ставки), окремо виділяють регіональні, зокрема: галузеву структуру регіону, ступінь розвиненості інвестиційної інфраструктури, демографічну структуру регіону, ступінь його економічної розвиненості [16, с. 166–167].

О.М. Петухова важливу роль в оцінюванні інвестиційної привабливості підприємства вбачає у вивченні інвестиційної привабливості галузі за показниками рівня прибутковості галузі, її значущості, перспективності розвитку, державної підтримки галузі та галузевих інвестиційних ризиків [11, с. 206–207].

Аналіз наукових праць [7; 10; 12–16], що присвячені вивченню інвестиційної привабливості підприємств, регіону, галузі країни, дав змогу систематизувати чинники, що впливають на рівень інвестиційної привабливості торговельних підприємств України, згрупувавши їх у категорії: економічні, соціальні, політико-правові, природно-екологічні чинники (табл. 1).

Усі ці зовнішні по відношенню до підприємства макроекономічні чинники інвестиційної привабливості, що описують політичне, фінансово-економічне, соціальне, правове становище в країні, тією чи іншою мірою враховуються рейтинговими агентствами, міжнародними організаціями, інформаційними агентствами тощо, зокрема в таких рейтингах, як рейтинг конкурентоспроможності країн світу за версією IMD (WCY), індекс легкості ведення бізнесу, рейтинг інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass, індекс інвестиційної привабливості ЄБА (табл. 2).

Проведений аналіз міжнародних індексів інвестиційної привабливості країн свідчить про незначне поліпшення інвестиційного клімату в країні. Зокрема, у рейтингу конкурентоспроможності, що оцінює країни світу за 20 параметрами в категоріях «ефективність економіки», «ефективність уряду», «ефективність бізнесу» та «інфраструктура», Україна у 2018 р. піднялась на чотири пункти порівняно з 2017 р. Найкращі результати, згідно з доповіддю представництва Світового банку

Таблиця 1

Чинники, що впливають на рівень інвестиційної привабливості торговельних підприємств

Рівень	Економічні	Соціальні	Політико-правові	Природно-екологічні
Держава	стратегічні орієнтири держави; темпи інфляції; бюджет держави; місткість та платоспроможність внутрішнього ринку; стан фінансово-кредитної системи; ступінь розвиненості податкової системи та наявність податкових пільг	рівень життя населення; демографічна ситуація; рівень купівельної спроможності населення; науковий потенціал	політична ситуація в країні; розвиток законодавчої бази; ступінь захисту прав власності інвесторів, рівень корупції; рівень бюрократії; реєстраційні вимоги до інвесторів, стан ліцензування, сертифікації, стандартизації, контролю з боку державних органів	географічне розташування; стан екології; запаси природних ресурсів
Галузь	розмір ринку; економічний потенціал галузі; бар'єри виходу підприємства з галузі; рівень інновацій у галузі; характер конкуренції і кількість підприємств у галузі; канали розподілу і специфіка системи збуту; рівень інвестиційного ризику галузі; ефективність капітальних вкладень у галузь	соціальна значущість галузі; вимоги до рівня кваліфікації і досвіду персоналу галузі та можливості їх досягнення	законодавча база щодо розвитку галузі; ступінь державної підтримки галузі	екологічні обмеження; ресурсоемність галузі; експорто/імпорто-залежність галузі
Регіон	ступінь економічної розвиненості регіону; конкуренція в регіоні; рівень розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; валовий регіональний продукт; експорт та імпорт регіонів; рівень інвестиційного ризику регіону	Інфраструктура; кваліфікована робоча сила; демографічна ситуація у регіоні; соціально-культурне середовище регіону	інституційно-правове забезпечення регіонального розвитку; стратегічні пріоритети розвитку регіонів; стимулювання міжрегіональної кооперації та залучення інвесторів; діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва	географічне розташування регіону; природні ресурси регіону; екологічний стан

Таблиця 2

Позиція України у міжнародних рейтингах оцінювання конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Рейтинг конкурентоспроможності країн світу за версією IMD (WCY)	59	60	60	61	61	60	54
Індекс легкості ведення бізнесу	152	137	112	96	83	80	76
Рейтинг інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass	115	99	109	89	130	134	131
Індекс інвестиційної привабливості ЄБА	2,12	1,81	2,5	2,57	2,85	3,03	3,07

Джерело: складено на основі [2; 3; 8; 9]

в Україні щодо легкості ведення бізнесу (Doing Business–2018), Україна отримала у рейтингу «захист міноритарних інвесторів» та «сплата податків», однак впала на 41 пункт у рейтингу «Започаткування бізнесу» [1]. Згідно з дослідженнями Європейської бізнес-асоціації, про позитивні зрушення свідчать перехід значення індексу інвестиційної привабливості з негативної площини (<3) до нейтральної, зменшення кількості незадоволених інвестиційним кліматом у країні (з 58% у 2017 р. до 38% у 2018 р.), прийняття законів України «Про валюту», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», «Про антикорупційний суд».

Незважаючи на позитивну динаміку, коливання у показниках міжнародних рейтингів протягом 2010–2019 рр. указує на нестійкість економіки України, що призводить до зменшення обсягів інвестицій з інших країн. Так, аналіз прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) вказує, що в 2014–2016 рр. у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією відбувалося зниження

інвестиційної активності іноземних інвесторів, однак у 2017–2018 рр. відбувалося збільшення іноземних вкладень (рис. 1). При цьому найбільш

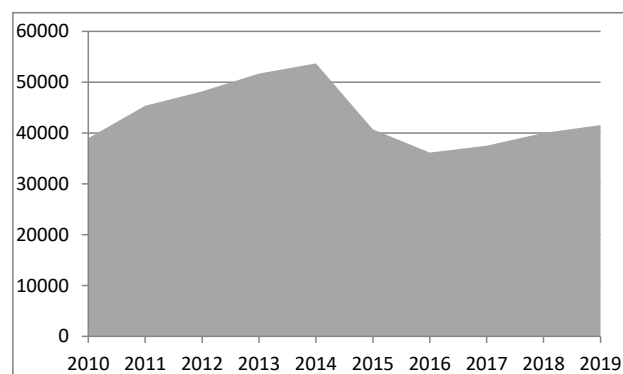


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіку України станом на 1 січня

Джерело: побудовано на основі [5]

шими інвесторами у 2018 р. стали Кіпр – 8,80 млрд. доларів, Нідерланди – 7,06 млрд. доларів, Велика Британія – 1,95 млрд. доларів та Німеччина – 1,67 млрд. доларів [5].

Попри незначні позитивні зрушення, Україна продовжує залишатися в зоні ризикованого інвестування, що негативно впливає на залучення інвестицій та розвиток торгівлі. До основних проблем, що знижують інвестиційну привабливість країни, а отже, формують інвестиційні ризики для торговельних підприємств, відносять [13, с. 36]:

- недосконалість інвестиційного законодавства;
- корупційність влади;
- нестабільність політичної ситуації;
- рівень інфляції тощо.

Проаналізуємо стан інвестицій на рівні галузі для торговельних підприємств. Слід відзначити, що, згідно з даними Державного комітету статистики стосовно галузевих пріоритетів, сфера оптової та роздрібною торгівлі за рахунок невисоких комерційних ризиків та швидкої окупності витрат протягом 2010–2018 рр. продовжує залишатися однією з привабливих галузей для інвестування. У 2018 р. галузь зайняла четверте місце (9,0%) серед інших видів економічної діяльності за обсягом капітальних інвестицій після промисловості (34,5% від загального обсягу капітальних інвестицій у 2018 р.), сільського господарства (11,4%) та будівництва (9,6%) (рис. 2) [5].

Дослідження структури капітальних інвестицій у галузі торгівлі вказує на такі особливості їхньої інвестиційної діяльності. По-перше, голо-

вним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти торговельних підприємств та організацій, за рахунок яких у 2018 р. освоєно 95% загального обсягу, що на 23,8% більше, ніж у середньому серед підприємств України (табл. 3).

Таким чином, торговельні підприємства майже не користуються банківськими кредитами та іноземними інвестиціями, надаючи переваги власним коштам, що свідчить про несприятливі умови кредитування в Україні та про небажання інвесторів розвивати торговельну галузь. Ще однією специфікою інвестиційної діяльності в торгівлі є те, що органи загальнодержавного і місцевого управління практично не інвестують у розвиток торговельних підприємств.

Водночас порівняно з іншими галузями, відповідно до даних Державної служби статистики України, у 2018 р. у галузевому розрізі саме роздрібна торгівля показала найбільше зростання капітальних інвестицій (більше ніж удвічі) (табл. 4).

Проаналізуємо структуру капітальних інвестицій у сфері торгівлі. У період 2010–2018 р. торговельні підприємства переважно вкладали кошти в матеріальні активи (рис. 3). При цьому в структурі інвестицій переважали інвестиції у машини та обладнання (65,8%), капітальні інвестиції у будівництво та перебудову будівель (21,1%), і незначну частку (1,4% та 3,2%) займали інвестиції у землю та капітальні інвестиції в існуючі будівлі та споруди. Порівняно з 2010 р. перерозподіл інвестицій у матеріальні активи зазнав

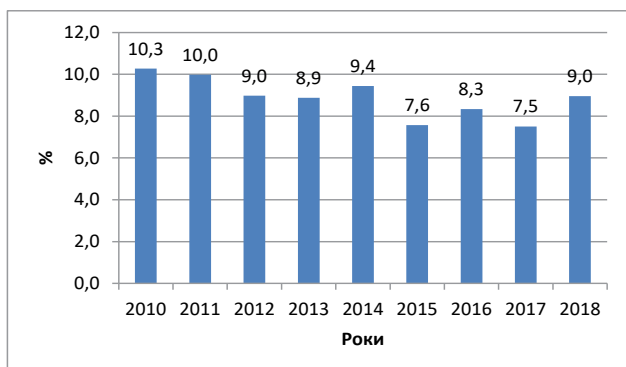


Рис. 2. Частка капітальних інвестицій торговельних підприємств у загальному обсязі капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності

Джерело: побудовано на основі [5]



Рис. 3. Динаміка змін обсязі капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи торговельних підприємств за 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [5; 6]

Таблиця 3

Структура капітальних інвестицій в Україні у 2018 р. за джерелами фінансування

Джерела фінансування	Структура капітальних інвестицій підприємств в Україні, %	Структура капітальних інвестицій торговельних підприємств, %
за рахунок власних коштів підприємств та організацій	71,3	95,1
за рахунок кредитів банків та інших позик	6,7	0,04
за рахунок коштів іноземних інвесторів	0,3	0,001

Джерело: побудовано на основі [5; 6]

Таблиця 4

Капітальні інвестиції в роздрібній торгівлі, млн грн

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Капітальні інвестиції, млн грн	5150,3	6485,5	5912,5	5973,9	6509,0	5658,2	9941,0	8742,2	19874,5

Джерело: побудовано на основі [5; 6]

змін: частка інвестицій у машини та обладнання у 2017 р. порівняно з 2010 р. зросла на 14,2%, а частка капітальних інвестицій у будівництво та перебудову будівель знизилася на 17,1% (рис. 3).

Водночас слід відзначити негативну тенденцію щодо інвестиційних можливостей торговельних підприємств стосовно придбання нематеріальних активів. В умовах інформатизації підприємств частка капітальних інвестицій у придбання програмного забезпечення, патентів, ліцензій тощо залишається стабільно низькою.

Висновки і пропозиції. Отже, систематизація наукових підходів до інвестиційної діяльності торговельних підприємств дала змогу виділити чинники зовнішнього середовища (на рівні держави, галузі, регіону) та згрупувати їх за категоріями: економічні, соціальні, політико-правові, природно-екологічні. Це в подальшому дасть змогу систематизувати ризики інвестиційних проєктів для торговельних підприємств, а також розробити рекомендації щодо підвищення ефектив-

ності інвестицій. Проведений аналіз інвестиційної діяльності торговельних підприємств України дав змогу визначити її особливості та тенденції, що вказують на привабливість торгівлі з погляду інвесторів, що вкладають в обладнання, будівництво та перебудову будівель.



Рис. 4. Структура капітальних інвестицій торговельних підприємств у матеріальні активи в 2010 та 2017 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

Список використаних джерел:

1. Doing Business 2018 : A World Bank Group Flagship Report. URL : <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (дата звернення: 02.09.2019).
2. Institute of Management Development, World Competitiveness Center. URL : <https://www.imd.org> (дата звернення: 02.09.2019).
3. International Business Compass. URL : <https://www.bdo-ibc.com> (дата звернення: 02.09.2019).
4. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія. Суми : Університетська книга, 2008. 1049 с.
5. Державна служба статистики України. *Статистична інформація* : вебсайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).
6. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2017. URL : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm (дата звернення: 02.09.2019).
7. Каркіч І.О. Інвестиційна привабливість регіонів України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 4(32). С. 88–91.
8. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації. URL : <https://eba.com.ua> (дата звернення: 02.09.2019).
9. Офіційний сайт Проєкту Doing business. URL : <https://www.doingbusiness.org> (дата звернення: 02.09.2019).
10. Петровська С.А. Оцінки інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 2. С. 90–97.
11. Петухова О.М. Інвестування : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 336 с.
12. Романко О.П. Розроблення рекомендацій з активізації інноваційно-інвестиційної діяльності регіону. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 2(75). С. 74–77.
13. Руденко О.А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 63. С. 31–37.
14. Скринник Н.В. Фактори впливу на інвестиційний клімат регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 4. С. 237–242.
15. Хобта В.М., Мешков А.В. Современные механизмы активизации инновационной деятельности и управление инвестиционными процессами. *Наукові праці ДонНТУ*. 2009. Вип. 36–1. С. 118–125.
16. Щербатенко І., Горбачова О. Аналіз факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств авіатранспортної галузі. *Економічний аналіз*, 2013. Т. 12(4). С. 166–170.

References:

1. Doing Business 2018 : A World Bank Group Flagship Report. Available at: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (accessed 2 September 2019).
2. Institute of Management Development, World Competitiveness Center. Available at: <https://www.imd.org> (accessed 2 September 2019).
3. International Business Compass. Available at: <https://www.bdo-ibc.com> (accessed 2 September 2019).
4. Denysenko M. P. (2008) Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid [Investment-innovation activity: theory, practice, experience] : monograph. Sumy: University Book. (in Ukrainian)
5. State Statistics Committee of Ukraine. Statistical Information. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 05 September 2019).
6. Diialnist subiektiv hospodariuvannia (2017) [Activities of Business Entities: Statistical Yearbook] Available at: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm (accessed 2 September 2019).
7. Karkich I. O. (2017) Investytsiina pryvablyvist rehioniv Ukrainy [Investment attractiveness of Ukrainian regions]. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, Series "Economics"*. no. 4(32), pp. 88–91. (in Ukrainian)
8. European Business Association. Available at: <https://eba.com.ua> (accessed 2 September 2019).
9. Doing business. Available at: <https://www.doingbusiness.org> (accessed 2 September 2019).

10. Petrovska S. A. (2012) Otsinky investytsiinoi pryvabyvosti rehionu: porivnialnyi pofaktorny analiz [Estimates of investment attractiveness of the region: comparative factor analysis]. *Mechanism of Economic Regulation*. no. 2, pp. 90-97.
11. Pietukhova O. M. (2014) Investuvannia [Investment]. Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
12. Romanko O. P. (2019) Rozroblennia rekomendatsii z aktyvizatsii innovatsiino-investytsiinoi diialnosti rehionu [Development of recommendations for activation of innovation and investment activities of the region]. *Scientific journal of Odessa I. I. Mechnikov National University*. vol. 24, no. 2 (75). pp. 74-77. (in Ukrainian)
13. Rudenko O. A. (2014) Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання investytsiinoi diialnosti v Ukraini [Features of state regulation of investment activity in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*. no 63, pp. 31-37. (in Ukrainian)
14. Skrynnyk N. V. (2010) Faktory vplyvu na investytsiinyi klimat rehionu [Factors influencing the investment climate of the region]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*. vol. 4, no. 5, pp. 237-242.
15. Khobta V. M., Mieshkov A. V. (2009) Sovremennie mekhanizmy aktivizatsii innovatsyonnoi deiatelnosti v upravlenii investitsionnymi protsesami [Modern mechanisms for enhancing innovation and investment process management] *Scientific works of Donetsk National Technical University*. no. 36-1, pp. 118-125.
16. Shcherbatenko I., Horbachova O. (2013) Analiz faktoriv, shcho vplyvaiut na investytsiynu pryvabyvist pidpriemstv aviatransportnoi haluzi [Analysis of factors affecting the investment attractiveness of air transport companies]. *Economic analysis*. vol. 12 (4), pp. 166-170. (in Ukrainian)

Ищенко И. С.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

Систематизированы факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В рамках внешних факторов выделено влияние государственных, отраслевых, региональных факторов, которые формируют инвестиционную привлекательность предприятия и определяют риски инвестиционных проектов. Проанализированы основные показатели инвестиционной деятельности торговых предприятий в Украине на основе исследования международных рейтингов Украины и отраслевых особенностей инвестиционной деятельности. Исследована структура капитальных инвестиций, выявлены их особенности в динамике. Установлено, что, несмотря на имеющиеся положительные сдвиги по увеличению объемов инвестиций для отечественных торговых предприятий как от зарубежных инвесторов, так и за счет собственных средств предприятий, предприятия Украины продолжают оставаться в зоне рискованного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, торговые предприятия.

Ishchenko Inna

Higher Educational Institution of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Summary

The factors influencing the efficiency of innovative activity are systematized. On the basis of the analysis of scientific works of scientists engaged in the study of investments, external factors of influence on the investment activity of trading enterprises are identified. The levels of state, sectoral, and regional factors are established which form the investment attractiveness of the enterprise and determine the risks of investment projects. Each factor is divided into such types: economic, social, political-legal, natural-ecological. The main indicators of investment activity of trading enterprises in Ukraine are analyzed on the basis of the investigation of international ratings of Ukraine and industry features of investment activity of trade enterprises. The analysis shows a slight improvement in the investment climate in the country. However, fluctuations in international indexes in recent years pointed to the instability of the Ukraine economy. According to the State Statistics Service of Ukraine the activity of foreign investors is reduced during the last ten years. Most investors in the Ukraine invest in the processing industry, agricultural sector, construction industry as well as in the wholesale and retail trade sectors. The main reasons are quick repayment of costs and low commercial risks. The structure of capital investments is investigated, their features in dynamics are revealed. Analysis of investment activity for trade enterprisers indicates that the main source of financing of capital investments remains the own funds of enterprises and organizations. The analysis of capital investments by their structure shows that investors are attracted to tangible assets. This is also highlighted economic uncertainty or high inflation. At the same time investment in the software, patents, licenses remains at persistently low level. It is established that, despite the positive changes in the volume of investments for domestic trading enterprises, from foreign investors and at the expense of own funds of enterprises, Ukrainian enterprises continue to remain in the zone of investment risk.

Keywords: investments, investment activity, investment attractiveness, trading enterprises.

УДК 339.138:656.2

Каличева Н. Є.
Глуценко І. В.

Український державний університет залізничного транспорту

ВПЛИВ МАРКЕТИНГУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Підприємства залізничного транспорту, які нині змушені переорієнтувати модель ведення господарської діяльності відповідно до ринкових умов, потребують маркетингової підтримки, за рахунок якої стає можливим підвищення як їхньої безпосередньої конкурентоспроможності, так і залізничної галузі у цілому. Маркетингова підтримка, використовуючи адаптивні можливості маркетингу, котрі в очікуванні змін дають змогу швидко пристосовуватися або корегувати свої дії відповідно до ключових чинників розвитку ситуації, дає змогу зробити діяльність підприємства більш гнучкою та ефективною щодо зовнішніх чинників. Створення умов для якісного розвитку підприємств залізничного транспорту на цій основі має відбуватися шляхом продуманого стратегічного планування, яке враховує глобальні тенденції, перспективи економічного розвитку країни та галузі, надає нові можливості для ефективного розвитку відповідно до умов та потреб ринку.

Ключові слова: маркетингові концепції, управління, транспортні послуги, підприємства залізничного транспорту, ефективність, розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних мінливих економічних умовах підприємства змушені вести постійну боротьбу за місце на ринку, що призводить до необхідності використовувати різноманітні підходи та інструменти.

Необхідність маркетингової підтримки розвитку підприємств залізничного транспорту в процесі реформування пов'язана з тим, що маркетинг є найважливішим складником будь-якого бізнесу. Це не тільки певний набір методів та інструментів завоювання конкурентних позицій на ринку, а й філософія бізнесу, наука, що дає змогу підприємствам ефективно функціонувати на ринку.

Змінюється економічна ситуація – змінюється й маркетинг; він розвивається відповідно до тих завдань, які стоять перед підприємством у конкретних ринкових умовах. Особливо актуальною маркетингова підтримка стає в умовах нестабільного зовнішнього середовища, в якому підприємству бути конкурентоспроможним досить складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління підприємствами транспортного сектору на основі маркетингових концепцій, у тому числі й залізничного транспорту, розкрито в роботах І.М. Аксьонова, І.О. Жарської, Ю.В. Єлагіна, Ю.В. Лаврова, Є.М. Сича, М.І. Шкуріна та ін. [1–6]. Але, беручи до уваги мінливість економічного середовища та перспективи розвитку ринку транспортних послуг, необхідно більш детально дослідити підходи до комплексного та цілеспрямованого вирішення теоретичних та прикладних аспектів маркетингової підтримки для забезпечення ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження ролі маркетингу у забезпеченні ефективного функціонування підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Останнє десятиліття розвиток маркетингу в Україні характеризувався тим, що він став модною концепцією, значення і місце якої не змогли усвідомити багато керівників підприємств. На їхню думку, маркетинг – це визначений набір інструментів, який здебільшого потребує великих фінансових вливань. Особливо це стосується реклами, яка стала основним засобом завоювання нових споживачів.

Ефект від її застосування був, і за зростання економіки такі вкладення не викликали особливої заклопотаності. Але в умовах ринкового спаду, коли підприємства змушені економити ресурси, збільшення рівня витрат на рекламу є недопустимим. Така ситуація склалася і через недостатню маркетингову грамотність управлінських кадрів, а також невисокий рівень практичної підготовки маркетологів.

Основною концепцією, яка використовується підприємствами залізничного транспорту, є традиційний маркетинг. Діяльність підприємства, яке дотримується цієї концепції, заснована на визначенні цільового ринку, потреб споживачів у транспортно-логістичних послугах, використанні інструментів маркетингу, які включають 4P (або інші варіанти P-концепції) [7].

Згідно з традиційною концепцією маркетингу, отримання прибутку підприємством можливе через задоволення потреб споживачів більш ефективними, ніж у конкурента, способами. Такий маркетинг націлений на отримання більшої частки ринку за рахунок приваблення більшої кількості споживачів.

Однак ситуація в суспільстві та ринковому середовищі змінюється, тож змінюється й відношення до маркетингу. У періоди, коли підприємства працюють в умовах фінансових обмежень ресурсів, коли значно зменшується купівельна спроможність підприємств та основних груп споживачів, зростає конкуренція, управлінський персонал підприємств має збагнути конститутивну роль маркетингу, яка формулює саме визначення маркетингу – отримання (завоювання) ринку. Маркетинг повинен працювати як адаптивний механізм, який дає змогу підприємству пристосуватися до мінливих ринкових умов [8].

Для цього, перш за все, необхідно сприйняти той факт, що суспільство змінилося. Широкий доступ до інформаційних ресурсів, загострення конкуренції і пов'язана із цим можливість вибору, обмеження у фінансових ресурсах підсилюють мотивацію у пошуку найбільш вигідного задоволення наявних потреб. Сьогодні досить складно переконати споживача активно зреагувати на рекламу в традиційному вигляді, знижується її вплив та ефективність. Сучасний споживач ініціює взаємовідносини з продавцем або постачаль-

ником професійних послуг, покладаючись на власний вибір, а не продавець (постачальник послуг) вибирає клієнтів. За таких умов жодне підприємство не може розраховувати на виживання і тим більше на ефективне функціонування, якщо не перегляне своє ставлення до споживачів чи не буде орієнтуватися на лідерів ринку та не перегляне свою маркетингову політику [9].

Формування довгострокових партнерських відносин зі споживачами стає головним завданням маркетингу. Це завдання вимагає нового підходу до сучасної концепції маркетингу. Передусім необхідно усвідомити ефективність кожної маркетингової дії у довгостроковій перспективі. Великого значення набуває формування іміджу підприємства, який дасть змогу збільшити кількість лояльних споживачів. В основу бізнес-рішень мають бути покладені система мотивації споживачів і знання потреб ринку, на якому підприємство прагне завоювати власну нішу.

Сучасний розвиток ринкової економіки активізує підприємства до пошуку нових інноваційних рішень, змушує креативно мислити, швидко аналізувати інформацію і реагувати на ситуацію. Усе це дає нові можливості для підприємства, якими необхідно скористатися, щоб вийти з проблемної ситуації з більш сильними, ніж у конкурентів, позиціями, а маркетинг дає всі інструменти і можливості для цього. Ті, хто недооцінює роль маркетингу в сучасному бізнесі, втрачають потужний інструмент завоювання та утримання споживачів. Сучасний етап розвитку – це час не тільки моделі виживання, а й планування майбутнього. Зміни, які відбуваються сьогодні в економіці, різних сферах життя, науково-технічному прогресі, потребують нових підходів до використання маркетингу на підприємствах. Застосування маркетингових концепцій, які відповідають конкретним умовам існування, дає змогу підприємствам ефективно адаптуватися до таких умов.

Метою маркетингової підтримки підприємств залізничного транспорту є створення сприятливих умов для задоволення потреб споживачів у транспортно-логістичних послугах на основі інноваційного розвитку галузі за рахунок реалізації ефективного комплексу маркетингу та застосування сучасних концепцій маркетингу, які сприяють формуванню довірчих відносин та ефективній співпраці усіх зацікавлених учасників у забезпеченні перевізного процесу [10].

Необхідно відзначити, що маркетингова підтримка розвитку підприємств залізничної галузі потребує:

- аналізу маркетингового середовища їх функціонування, як внутрішнього, так і зовнішнього;
- дослідження конкурентного середовища та майбутніх запитів споживачів;
- дослідження потенціалу підприємств, які забезпечують ефективне функціонування галузі;
- дослідження можливостей забезпечення різними видами ресурсів, у тому числі матеріальними, фінансовими та трудовими;
- дослідження попиту та пропозиції, як у регіоні, так і поза його межами, а також можливостей розвитку міжнародних зв'язків;
- розроблення маркетингової стратегії розвитку, у тому числі відносно послуг, ціноутворення, просування транспортних послуг на різних рівнях (регіональному, національному та міжнародному), а також створення системи розповсюдження послуг;

– розроблення програм із реалізації стратегії тощо.

Особливе значення для ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту має створення умов, які сприяють виникненню атмосфери довіри та врахуванню інтересів усіх сторін, які бажають скористатися їхніми послугами. Цьому сприятиме впровадження на підприємствах сучасних теорій маркетингу – маркетингу довіри та маркетингу зацікавлених сторін.

Підприємствам залізничного транспорту потрібно усвідомити, що основні чинники успіху маркетингу взаємодії формуються з таких складників: зовнішнього, з якого підприємства залізничного транспорту отримують необхідні ресурси (товарні, інформаційні та ін.); внутрішнього, сильні та слабкі сторони якого створюють ті або інші передумови для перетворення ресурсів на результати [11].

З такого погляду система маркетингової взаємодії на залізничному транспорті є всеохоплюючою системою, що поєднує у логічну сукупність взаємопов'язаних, поєднаних спільною метою, взаємодоповнюючих складників: зовнішній компонент (поле маркетингової взаємодії); внутрішній компонент (цілі, принципи, структура, суб'єкти, стратегії, функції, потенціал маркетингової взаємодії та комплекс маркетингу взаємодії).

Для того щоб маркетинг взаємодії на підприємствах залізничного транспорту був ефективним, потрібно враховувати такі його особливості:

- послуги, які надаються споживачу, повинні постійно пристосовуватися до сучасних вимог клієнтів, оновлюватися відносно розвитку науково-технічного прогресу, потреб ринку;
- для підприємств залізничного транспорту первинними повинні стати потреби кожного споживача, адже особливістю транспортних послуг є їхня індивідуальність, а не масовість;
- процес надання транспортно-логістичних послуг відбувається у режимі реального часу, тому можуть змінюватися умови, відслідковуватися переміщення вантажу, коригуватися маршрути перевезень тощо;
- пріоритети віддаються постійним споживачам та іншим зацікавленим сторонам, з якими розвиваються й удосконалюються відносини у перспективі.

Як показники результату взаємодії підприємств залізничного транспорту та суміжних галузей можуть використовуватися такі:

- задоволеність споживачів;
- задоволеність партнерів;
- лояльність споживачів;
- лояльність партнерів;
- клієнтський капітал;
- конкурентоспроможність послуг та самих підприємств, особливо на міжнародному ринку транспортних послуг;
- капітал бренду;
- капіталізація підприємств.

Інтеграція різних галузей управління вимагає внести зміни в організаційну структуру підприємства. Перш за все, участь у маркетинговому розвитку підприємства має приймати кожен його працівник. Головним менеджером-маркетологом, котрий розуміє та окреслює загальну картину бізнес-ситуації та перспективи її розвитку в сучасних умовах, є топ-менеджер підприємства [12]. Він повинен перейнятися філософією маркетингу і донести її до кожного працівника.

Незважаючи на нестійку динаміку розвитку залізничної галузі, царина транспортно-логістич-

них послуг залишається бізнесом, в основі якого лежать відносини, побудовані на базисі довіри. Споживачі використовують рекомендації колег та інших постачальників послуг, навіть за умови, що здатні відшукати їх самотужки, тому що бажають знати, яким виробникам та постачальникам послуг довіряють їхні знайомі, колеги та радники. Коли споживач бачить, що вони довіряють або рекомендують певну фірму чи бренд, то постачальник послуги отримує проміжну користь від такої довіри, котру надає йому його колишній клієнт [12]. Таким чином, підтримка розвитку підприємств залізничного транспорту на базі маркетингу сприяє їх ефективному розвитку на ринку транспортних послуг.

Висновки і пропозиції. Ефективний розвиток підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання має ґрунтуватися на маркетинговій підтримці, що виражається шляхом застосування різноманітних маркетингових підхо-

дів та інструментів у процесі їхнього розвитку на основі співпраці та довіри для забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг. Маркетингова підтримка має ґрунтуватися на адаптивних можливостях маркетингу для спроможності швидко реагувати та пристосовуватися до викликів зовнішнього середовища.

Також велике значення для продуктивного розвитку підприємств залізничного транспорту має й ефективне управління, що виражається у виборі вірної стратегії їхнього розвитку та правильній розстановці кваліфікаційних кадрів. Тобто на підприємстві має бути сформована та запроваджена концепція маркетингу довіри, що потребує розвитку корпоративної культури та ґрунтується на техніках підвищення довіри до керівника та його вмінні оперативно реагувати на організаційні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Аксёнов И.М. Маркетинг на объектах транспорта : монография. Нежин : Аспект-Полиграф, 2006. 336 с.
2. Окландер М.А., Жарська І.О. Маркетингові аспекти реформування залізничного транспорту : монографія. Одеса : Астропринт. 2010. 248 с.
3. Єлагін Ю.В., Ветров Г.Г. Впровадження інтерактивного маркетингу як функції інформаційних систем пасажирських перевезень. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. №. 46. С. 271–274.
4. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті : конспект лекцій. Харків : ХНАДУ, 2012. 227 с.
5. Сич Є.М., Андрієнко М.М., Сагай О.М. Маркетингова модель транспортно-сервісного центру залізничного транспорту. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2014. Вип. 38. С. 12–19.
6. Шкурин М.И. Маркетинг на транспорте : учебное пособие. Гомель : БелГУТ, 2003. 223 с.
7. Каличева Н.Є. Вплив маркетингу на забезпечення стратегічного розвитку залізничного транспорту. *Матеріали X Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції «Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток»*, м. Харків, 18–19 квітня 2018 р. Харків : ХНУБА, 2018. Ч. 1. С. 125–127.
8. Дикань В.Л., Кузьменко А.В. Взаємоз'язок маркетингу та логістики на підприємствах залізничного транспорту. *Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи* : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 18 березня 2014 р. Харків, 2014. С. 200–201.
9. Дикань В.Л., Воловельская И.В. Особенности поведения потребителей в условиях «экономики счастья». *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 11–17.
10. Каличева Н.Є. Роль транспорту у забезпеченні ефективності функціонування маркетингово-товарно-логістичної схеми підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 56. С. 93–96.
11. Каличева Н.Є., Єлагін Ю.В. Напрями забезпечення ефективного розвитку залізничного транспорту за рахунок застосування інструментів маркетингу. *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток* : монографія / за заг. ред. Л.Л. Калініченко. Харків : ФОП Панов А.М., 2018. С. 106–115.
12. Компанієць В.В. Стратегія людського розвитку та зміни у підготовці кадрів залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 31. С. 204–212.

References:

1. Aksenov Y. M. (2006) Marketing na obyektakh transporta [Marketing on the objects of transport]. Nezhyn : Aspekt-Poligraf. (in Ukrainian)
2. Oklander M.A., Zharska I.O. (2010) Marketingovi aspekty reformuvannya zaliznychnogo transportu: monohrafiya [Marketing aspects of railway reform: a monograph]. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)
3. Jelaghin Ju. V., Vjetrov Gh. Gh. (2014) Vprovadzhenja interaktyvnogo marketynghu jak funkciji informacijnykh system pasazhyrsjkykh perevezenj. [Implementation of interactive marketing as a function of passenger information systems]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry: a collection of scientific and practical articles*. no. 46, pp. 271–274.
4. Lavrova Ju. V. (2012) Marketing. Klasychni polozhennja i osoblyvosti zastosuvannja na transporti [Marketing. Classic provisions and features of transportation: lecture notes for students of higher educational establishments]. Kharkiv : KhNADU. (in Ukrainian)
5. Sych Je. M., Andrijenko M.M., Saghaj O. M. (2014) Marketinghova modelj transportnogo servisnogo centru zaliznychnogo transportu [Marketing model of railway transport service center]. *Problems of improving the efficiency of infrastructure*, vol. 38, pp. 12–19.
6. Shkuryr M. Y. (2003) Marketing na transporte: uchebnoe posobyje dlja studentov transportnykh specialnostej vuzov. [Transport marketing: a textbook for students of transport specialties of universities]. Ghomel : BelHUT.
7. Kalycheva N. Je. (2018) Vplyv marketynghu na zabezpechennja strategichnogo rozvytku zaliznychnogo transportu [The impact of marketing on the strategic development of rail transport]. *Proceedings of the X Juvilejnoji Mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji konferenciji «Jevropejskijjyj vektor modernizaciji ekonomiky: kreatyvnyj, prozoristj ta staljy rozvytok» (Ukraine, Kharkiv, April 18-19, 2018)*, pp. 125 – 127.
8. Dykanj V. L., Kuzjmenko A. V. (2014) Vzajemov'jazok marketynghu ta loghistyky na pidpryjemstvakh zaliznychnogo transportu [Relationship between marketing and logistics at railway companies] *Proceedings of the Suchasnyj menedzhment: problemy ta perspektyvy (Ukraine, Kharkiv, March 18, 2018)*, pp. 200–201.
9. Dykanj V. L., Voloveljskaja Y. V. (2017) Osobennosti povedenija potrebytelej v uslovjakh «ekonomiky schasttja» [Features of consumer behavior in the conditions of “economy of happiness”]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry: a collection of scientific and practical articles*. no. 60, pp. 11–17.
10. Kalycheva N. Je. (2016) Rolj transportu u zabezpechenni efektyvnosti funkcionuvannja marketynghovo-tovarno-loghistrychnoji skhemy pidpryjemstva. [The role of transport in ensuring the effectiveness of the marketing and logistics scheme of

the enterprise]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*: a collection of scientific and practical articles. no. 56, pp. 93-96.

11. Kalychева N. Je., Jelaghin Ju. V. (2018) Naprjamy zabezpechennja efektyvnogho rozvytku zaliznychnogho transportu za rakhunok zastosuvannja instrumentiv marketynghu [Areas of ensuring the effective development of railway transport through the use of marketing tools]. *Jevropejskij vektor modernizaciji ekonomiky: kreatyvnistj, prozorstj ta stalj rozvytok* [European Economy Modernization Vector: Creativity, Transparency and Sustainable Development]. Kharkiv : FOP Panov A.M. (in Ukrainian)
12. Kompanijecj V. V. (2010) Strateghija ljudskogho rozvytku ta zminy u pidgotovci kadriv zaliznychnogho transportu [Human development strategy and changes in training of railway transport]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*: a collection of scientific and practical articles. no. 31, pp. 204-212.

Каличева Н. Е.

Глущенко И. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

Предприятия железнодорожного транспорта, которые в настоящее время вынуждены переориентировать модель ведения хозяйственной деятельности в соответствии с рыночными условиями, требуют маркетинговой поддержки, за счет которой становится возможным повышение как их непосредственной конкурентоспособности, так и железнодорожной отрасли в целом. Маркетинговая поддержка, используя адаптивные возможности маркетинга, которые позволяют в ожидании перемен быстро приспосабливаться или корректировать свои действия в соответствии с ключевыми факторами развития ситуации, позволяет сделать деятельность предприятия более гибкой и эффективной по отношению к внешним факторам. Создание условий для качественного развития предприятий железнодорожного транспорта на этой основе должно происходить путем продуманного стратегического планирования, которое учитывает глобальные тенденции, перспективы экономического развития страны и области, предоставляет новые возможности для эффективного развития в соответствии с условиями и потребностями рынка.

Ключевые слова: маркетинговые концепции, управление, транспортные услуги, предприятия железнодорожного транспорта, эффективность, развитие.

Kalicheva Natalia

Glushchenko Igor

Ukrainian State University of Railway Transport

THE INFLUENCE OF MARKETING ON THE OPERATION OF RAILWAY UNDERTAKINGS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Summary

Railway undertakings, which are currently being forced to reorient their business model in line with market conditions that require marketing support, which makes it possible to improve both their direct competitiveness and the rail industry as a whole. Marketing support, using adaptive marketing capabilities that allow anticipation of change to quickly adapt or adjust its actions to the key factors of the situation, make the enterprise more flexible and effective on external factors. The creation of conditions for the qualitative development of railway undertakings on this basis should occur through thoughtful strategic planning, which takes into account global trends, prospects of economic development of the country and the region, provides new opportunities for effective development in accordance with the conditions and needs of the market. Modern development of market economy activates enterprises to search for new innovative solutions, forces them to think creatively, quickly analyze information and respond to the situation. All this gives new opportunities for the company that needs to take advantage of to get out of a problem situation with stronger positions than its competitors, and marketing provides all the tools and opportunities for this. Those who underestimate the role of marketing in today's business are losing a powerful tool to win and retain consumers. The current stage of development is a time not only for survival, but also for planning for the future. The changes that are taking place today in the economy, in various spheres of life, in scientific and technological progress require new approaches to the use of marketing in enterprises. The application of marketing concepts that meet the specific conditions of existence, allows businesses to effectively adapt to such conditions. The purpose of marketing support for railway undertakings is to create favorable conditions for meeting the needs of consumers in transport and logistics services on the basis of innovative development of the industry through the implementation of an effective marketing complex and the application of modern marketing concepts that contribute to the formation of trust relations and effective cooperation of all interested stakeholders.

Keywords: marketing concepts, management, transport services, railway enterprises, efficiency, development.

УДК 339.138

Коноваленко А. С.

Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ДЛЯ ДІТЕЙ ШКІЛЬНОГО ВІКУ

У статті наведено аналіз політико-правових чинників макромаркетингового середовища ринку продуктів харчування для дітей шкільного віку, результати огляду положень чинного законодавства та змісту національних програм, що стосуються сфери управління безпекою харчування дітей. Визначено політико-правові чинники, які підлягають подальшій оцінці з огляду на зазначення потенційних загроз та висвітлення альтернативних можливостей подальшого розвитку ринку продуктів харчування. Наведено аналіз основних політичних ризиків, які формують діапазон можливих змін у напрямку посилення безпеки харчування у дитячому сегменті ринку. Доведено, що на стан системи управління безпекою харчування дітей негативно впливає низка застарілих норм, які потребують перегляду. Зазначено вплив високого рівня корумпованості у сфері державних закупівель, що призводить до погіршення якості їжі та організації харчування дітей у загальноосвітніх закладах.

Ключові слова: ринок, маркетинг, харчування дітей, політико-правові чинники, макросередовище ринку, продовольча безпека.

Постановка проблеми. Захист прав та інтересів дітей є пріоритетним та стратегічним завданням держави, яке реалізується через створення чинного законодавства, що регулює питання продовольчої безпеки дітей та діяльність відповідних органів влади. Діяльність суб'єктів ринкових відносин ринку продуктів харчування для дітей відбувається під впливом чинників зовнішнього оточення (макросередовища та мікросередовища), які створюють можливості для бізнесу або здатні ускладнювати діяльність. Поряд з іншими чинниками до макромаркетингового оточення відносять політико-правові аспекти, оцінка яких є необхідною умовою для визначення особливостей державного регулювання та впливу нормативної бази на стан і перспективи розвитку ринку в цілому та ринку продуктів харчування для дітей зокрема. Необхідність аналізу впливу політико-правових чинників полягає у тому, що вони створюють передумови для зміни стану та формують тенденції зміни інших чинників маркетингового макро- та мікрооточення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання продовольчої безпеки суспільства здебільшого пов'язані з аспектами безпечності суспільного розвитку, методичні основи дослідження якої всебічно висвітлювалися у роботах таких вітчизняних учених, як: О. Амоша, О. Барановський, О. Белов, І. Бінько, О. Бодрук, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Гончаренко, В. Горбулін, Б. Губський, О. Дзьобань, Я. Жаліло, А. Качинський, О. Ладюк, Н. Лакіза-Сачук, О. Новікова, Г. Пастернак-Таранушенко, Д. Прейгер, С. Пирожков, Г. Ситник, А. Сухоруков та ін. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринкової економіки стали предметом досліджень таких науковців, як: Г. Армстронг, Л. Балабанова, М. Бейкер, М. Белявцев, О. Біловодська, Н. Гуржій, А. Длігач, П. Доель, С. Ілляшенко, К. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбер, Дж. О'Шонессі, Д. Райко, Р. Фатхутдінов, Р. Шоу, а також інших вітчизняних і зарубіжних дослідників. Аспекти відповідності вітчизняних стандартів системі стандартизації ЄС висвітлено у наукових працях О.П. Чукурної.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення оптимального рівня продовольчої безпеки дітей шкільного віку є актуальною та гострою проблемою в Україні й потребує всебічного дослідження. На поточний стан

ринку продуктів харчування для дітей впливає низка чинників, у тому числі макро- та мікромаркетингового середовища. Для визначення наявності потенційних загроз та висвітлення альтернативних можливостей подальшого розвитку ринку продуктів харчування для дітей шкільного віку необхідно визначити вплив політико-правових чинників, які формують діапазон можливого здійснення змін будь-якої сфери, а можуть, навпаки, стримувати розвиток економічних відносин.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення політико-правових чинників макромаркетингового середовища ринку продуктів харчування для дітей шкільного віку, які можуть становити потенційну загрозу для його розвитку або створювати можливості для вдосконалення харчового сервісу у дитячих закладах освіти.

Виклад основного матеріалу. Політико-правові чинники впливають на ринкове середовище через систему нормативно-правової бази, яка закріплена чинним законодавством України, діяльність органів державної влади та систему політико-правових інститутів із питань забезпечення продовольчої безпеки та контролю виконання законодавчих вимог із цього питання. На стан політико-правового середовища бізнесу також впливають політична стабільність, склад уряду, діяльність органів місцевого самоврядування, політичних сил та політичних лідерів, впливові громадські групи (засоби масової інформації, громадські організації, профспілкові об'єднання тощо), які своєю діяльністю опосередковано впливають на діяльність державних установ та окремих осіб шляхом часткового стримування свободи їхніх рішень та дій. Наприклад, у розвинених країнах Західної Європи, Канаді, США спостерігається посилення впливу політичних партій та громадських об'єднань у питаннях захисту інтересів громадськості як на окремих адміністративних територіях, так і на загальнонаціональному рівні. Таку тенденцію виробники враховують під час планування маркетингової стратегії.

Особливу роль в аналізованому середовищі відіграють політична стабільність, склад уряду й органів місцевої влади та їхні повноваження, судова система.

Для регулювання основоположних аспектів продовольчої безпеки в Україні в юридичній

науці було обґрунтовано необхідність прийняття спеціального Закону України «Про продовольчу безпеку» (Статівка, 2003 р.; Курман, 2011 р.) або Закону України «Про продовольчу безпеку держави» (Берлач, 1998 р.) [1, с. 31].

Народними депутатами України до Верховної Ради було внесено проект закону «Про продовольчу безпеку України» від 28.04.2011 № 8370-1, який покликаний визначити правові, економічні та організаційні основи діяльності держави, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні продовольчої безпеки особи, суспільства й держави від зовнішніх та внутрішніх загроз. Даний законопроект також установлює відповідальність держави за належний рівень харчування населення. Однак спроба прийняття законопроекту була безуспішною. Таким чином, сьогодні в Україні окремі питання продовольчої безпеки регулюються низкою законодавчих та нормативних актів, проте єдиного закону досі не прийнято. Відсутня також єдина державна концепція забезпечення безпеки харчування дітей шкільного віку, що спричиняє можливі виникнення ризиків на ринку продуктів харчування для школярів.

Згідно з п. п. 1 п. 6 Сімейного кодексу України від 10.01.2002 № 2947-III, правовий статус дитини має особа до досягнення нею повноліття. В Україні повноліття настає з 18 років [2]. Отже, після досягнення 18-річного віку дитина розглядається як повнолітня людина, тож її харчування регулюється нормами чинного законодавства з питань захисту прав споживачів. Здебільшого прагнення суспільства до формування правової грамотності у сфері споживчої освіти відображається у дії нормативних документів сучасного міжнародного та українського законодавства, які регулюють систему споживчого виховання та навчання школярів в Україні, а саме:

- Декларація ООН «Керівні принципи для захисту споживачів»;
- Закон України «Про захист прав споживачів»;
- Закон України «Про рекламу»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 10 січня 2002 р. № 14 «Про затвердження Міжгалузевої комплексної програми «Здоров'я нації» на 2002–2011 рр.;
- Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти в Україні» (Національна доктрина розвитку освіти в Україні 17/14/2002);
- Постанова Президії Академії педагогічних наук України «Про концепцію громадянського виховання дітей та молоді»;
- Резолюція Комітету Міністрів Ради Європи «Про освіту споживача у школах»;
- Концепція споживчої освіти (2008 р.).

З метою здійснення Президентом України конституційних повноважень щодо забезпечення додержання конституційних прав дитини, виконання Україною міжнародних зобов'язань у цій сфері з 11 серпня 2011 р. введена посада Уповноваженого Президента України з прав дитини [3], головними завданнями якого є постійний моніторинг додержання в Україні конституційних прав дитини, виконання Україною міжнародних зобов'язань у цій сфері та внесення в установленому порядку Президентіві України пропозицій щодо припинення і запобігання повтореного порушення прав та законних інтересів дитини; внесення Президентіві України пропозицій щодо підготовки проектів законів, актів Президента України з питань прав та законних інтер-

есів дитини; здійснення заходів, спрямованих на інформування населення про права та законні інтереси дитини.

Для визначення рівня правової грамотності та обізнаності дітей щодо їхніх прав на виконання Указу Президента України «Про питання щодо забезпечення реалізації прав дітей в Україні» від 16 грудня 2011 р. № 1163 на замовлення Уповноваженого Президента України з прав дитини ГО «Український інститут соціальних досліджень імені О. Яременка» було проведено опитування дітей віком 10–17 років. За результатами дослідження визначено позитивну динаміку зростання правової обізнаності дітей щодо їхніх прав. Найпоширенішими джерелами отримання інформації, з яких діти дізнаються про свої права, перш за все виступають вчителі (87,5%), батьки (73%) та ЗМІ (67%). Отримані в ході опитування дані свідчать про те, що 54% опитаних дітей вважають, що їхнє право на повноцінне харчування систематично порушується з боку батьків [4].

Для реформ у системі забезпечення прав дітей, запровадження партнерських відносин між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та територіальними громадами урядом України затверджено Державну соціальну програму «Національний план дій щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини» на період до 2021 р. Програма спрямована на: створення сприятливих умов для життя та розвитку дитини; забезпечення рівних можливостей для всіх дітей; зміцнення інституту сім'ї та формування відповідального батьківства; захист дітей від насильства; створення системи правосуддя, дружнього до дитини; урахування найкращих інтересів і думки дитини під час прийняття рішень, що стосуються її життя; забезпечення прав дітей у ситуаціях воєнних дій чи збройних конфліктів; створення безпечного інформаційного простору для дітей [5].

Аспекти безпеки харчування дітей у шкільних закладах підлягають державному регулюванню, контролю з боку держави й органів місцевого самоврядування та забезпеченню харчування окремих категорій дітей за державний рахунок або за рахунок органів місцевого самоврядування.

Відповідно до підпункту 6 пункту «а» статті 32 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», організація харчування у закладах освіти, які належать територіальним громадам або передані їм, належить до повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади [6]. За організацію харчування учнів у закладах загальної середньої освіти незалежно від підпорядкування, типів і форм власності, додержання в них вимог санітарно-гігієнічних та санітарно-протиепідемічних правил і норм відповідальність покладається на засновників (власників), керівників цих закладів відповідно до частини 3 ст. 22 Закону України «Про загальну середню освіту» [7].

Відповідно до пп. 1 п. 3 Положення про Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 2 вересня 2015 р. № 667, Держпродспоживслужба, зокрема, реалізує державну політику у сферах безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, санітарного законодавства, державного контролю над додержанням законодавства [8].

Згідно з вимогами п. 4 Порядку організації харчування дітей у навчальних та оздоровчих закладах, затвердженого спільним Наказом МОЗ та МОН від 01.06.05 № 242/329, відповідальними за організацію харчування дітей у навчальних закладах незалежно від підпорядкування, типів і форм власності, за матеріально-технічний стан харчоблоку (їдальня, буфет), дотримання вимог санітарного законодавства є засновники (власники), керівники цих установ і організацій (підприємств), які забезпечують харчування дітей.

Чинним законодавством України передбачено два можливі варіанти організації харчування дітей у шкільних закладах: включення працівників шкільної їдальні до штату навчального закладу або укладання договору про надання послуг із підприємством громадського харчування. Як правило, подібне підприємство громадського харчування може обслуговувати низку навчальних закладів, якщо сума договору з ним не перевищує 200 тис грн. У разі перевищення встановленого обмеження укладення договору має проходити за тендером відповідно до ст. 2 Закону від 25.12.15 № 922-VIII «Про публічні закупівлі». Вибір виконавця здійснюється за конкурсом, а перевага має бути віддана тому, хто має укладені прямі угоди на постачання продуктів харчування з вітчизняними сільгоспвиробниками та забезпечений власним транспортом для здійснення доставки продуктів харчування до навчальних закладів.

Сьогодні в Україні у сфері публічних закупівель спостерігається значний ризик впливу корупційних схем, що не обходить і сферу харчування дітей у навчальних закладах. За даними Служби безпеки України, кожного року втрати від корупційних схем у сфері закупівель досягали 10–15% (35–52,5 млрд грн) видаткової частини державного бюджету [9]. Протягом 2014–2018 рр. протидію корупції в Україні було визначено одним із пріоритетів державної політики. У 2014 р. за підтримки МВФ та ЄС в Україні було ухвалено новий Закон «Про здійснення державних закупівель», а в 2015 р. уряд розпочав пілотний проект із запровадження електронної системи державних закупівель ProZorro.

У грудні 2015 р. парламентом було схвалено Закон «Про публічні закупівлі», зміст якого відповідає Директивам 2014/24/ЄС і 2014/25/ЄС. Усі центральні органи державної влади і природні державні монополії перейшли на закупівлі через ProZorro з 1 квітня 2016 р., а інші державні структури (включно з місцевими бюджетами) – з 1 серпня 2016 р. Запровадження ProZorro сприяло зниженню корупції в системі закупівель, а також економії коштів від переходу на ціни, що є близькими до ринкових. За методологією МЕРТ економія від переходу на нову процедуру закупівель уже становить близько 40 млрд грн, тоді як цінову економію можна оцінити в додаткові 10–24 млрд грн. Реформування системи публічних закупівель триває, залишається актуальним необхідність запровадження низки правил та процедур регулювання обов'язків сторін, порядку оскарження рішень та вирішення конфліктів, які виникають у процесі закупівель, тощо.

За даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, опублікованих у аналітичній доповіді «Україна проти корупції: економічний фронт. Економічна оцінка антикорупційних заходів у 2014–2018 рр.», спостерігається певний прогрес у подоланні корупції, що підтверджується даними міжнародних організацій. Упро-

ваджені протягом цих років реформи сприяли переміщенню України зі 144-го місця у 2013 р. на 130-е місце за Індексом сприйняття корупції. Дослідники стверджують, що позитивна динаміка досягнута за рахунок звуження можливостей для корупції за рахунок реформ у різних галузях та створення ефективної системи інститутів для боротьби з корупцією [10].

За даними щорічного рейтингу, який оприлюднила міжнародна організація «Transparency International» за 2017 р., у світовому Індексі сприйняття корупції Україна за рік поліпшила результат на один бал і отримала 30 балів зі 100 можливих. Індекс є оцінкою від 0 (дуже високий рівень корупції) до 100 (вкрай низький рівень корупції). Поруч з Україною в рейтингу з таким же результатом – Гамбія, Іран, М'янма та Сьєрра-Леоне. Тим часом Росія набрала на один бал менше і посіла у рейтингу 135-е місце (29 балів), Білорусь – 68-е (44), Польща – 36-е (60). Таким чином, за винятком Росії у рейтингу ТІ Україна стала найкорумпованішою країною Європи. На думку експертів, поліпшення позиції України у даному рейтингу зумовлене низкою причин: спрямуванням українськими антикорупційними органами (САП та НАБУ) до суду перших справи щодо підозр у корупції високопоставлених чиновників; здійсненням реформ на ринку газу; функціонуванням реєстру електронних декларацій; здійсненням реформування системи державних закупівель та використанням системи ProZorro; зниженням рівня корупції в поліції; зменшенням кількості випадків хабарництва у бізнес-сфері.

На стан управління безпекою харчування дітей впливає державне регулювання питань якості продовольства. Законодавче встановлено вимогу надходження продуктів харчування та сировини до навчальних закладів разом із супровідними документами, які підтверджують їх походження та якість. Продукти, на які немає передбачених нормативною базою документів, що підтверджують їхню якість і безпеку й строк придатності до вживання яких закінчився, мають бути вилучені з обігу згідно із Законом від 23.12.97 № 771/97-ВР «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини».

Згідно з п. 14 Порядку № 242/329, відповідальність за безпеку та якість продовольчої сировини і готової продукції покладається на постачальника та підприємство громадського харчування. Якщо працівники харчоблоку входять до штату установи, то за це відповідає керівник навчального закладу.

Беручи до уваги стратегічне значення необхідності забезпечення повноцінного харчування дітей, в Україні встановлено норми харчування в навчальних і оздоровчих закладах, які затверджено Постановою КМУ від 22.11.04 № 1591. Додаток 7 Постанови містить норми харчування у загальноосвітніх закладах, а саме перелік продуктів у грамах для одноразового харчування одного учня окремо для початкової та старшої шкіл із зазначеним рекомендованим умістом у ньому білків, жирів і вуглеводів та його енергетичної цінності. Відповідно до зазначених норм, встановлено обов'язкове забезпечення безоплатним одноразовим харчуванням окремих категорій дітей: учнів 1–4-го класів; відвідувачів груп подовженого дня; дітей-сиріт; дітей, позбавлених батьківської опіки; дітей із малозабезпечених сімей.

Постановою КМУ від 02.02.11 № 116 наведено контингент учнів, яким видається безплатне харчування за бюджетні кошти. Зокрема, пере-

лік доповнено такою категорією, як діти, що постраждали від аварії на ЧАЕС, та учні 1–4-го класів із сімей, які отримують допомогу відповідно до Закону від 01.06.2000 № 1768-III «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», а також зроблено застереження для вихованців груп подовженого дня, які можуть бути звільнені від плати за харчування за рішенням педагогічної ради навчального закладу, причому 10% – у повному розмірі та 15% – наполовину. Пункт 6 Порядку № 116 закріплює такі режими харчування: сніданок для 1–4-го класів, обід та підвечірок для груп подовженого дня початкової школи, обід для дітей пільгового контингенту та 5–7-го класів або обід і підвечірок за тривалого перебування у школі. Обід для дітей пільгового контингенту надається безплатно згідно з Постановою КМУ від 19.06.02 № 856 «Про організацію харчування окремих категорій учнів у загальноосвітніх навчальних закладах».

Законодавчо встановлені державні санітарні правила та норми облаштування та утримання загальноосвітніх навчальних закладів, у яких деталізовано вимоги до обслуговування у шкільних їдальнях з огляду на безпеку для життя та здоров'я дітей. Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 242/329 «Про затвердження Порядку організації харчування дітей у навчальних та оздоровчих закладах» встановлено, що контроль та державний санітарно-епідеміологічний нагляд за організацією харчування дітей у навчальних та оздоровчих закладах покладається на органи охорони здоров'я.

Система продовольчої безпеки в Україні трансформується під впливом посилення євроінтеграційних процесів та загальноосвітніх тенденцій, що дає змогу запроваджувати провідні досягнення та успішний досвід у дану сферу. Так, у 2014 р. було прийнято євроінтеграційний Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», а у вересні 2016 р. набув чинності його розділ VII. У зазначеному документі стверджується, що всі суб'єкти ринку харчових продуктів протягом трьох років мають запровадити систему управління безпекою харчових продуктів. На 20 вересня 2018 р. відбулося завершення другого етапу реалізації даних вимог, НАССР мали запровадити виробники готової продукції, яка не містить інгредієнтів тваринного походження: кондитерські фабрики, компанії з переробки й виробництва фруктової та овочевої продукції тощо. Невиконання даних вимог лишає підприємство можливості експортувати власну продукцію до країн Європейського Союзу.

Негативно на стан управління безпекою харчування дітей впливають політична нестабільність у державі та тривалий збройний конфлікт на Сході України. Міжнародні рейтинги підтверджують високий ризик політичної нестабільності в Україні на 2019 р. За даними консалтингової фірми EurasiaGroup, політична ситуація у цілому у світі характеризується як найбільш небезпечна

за останні 10 років. Із 10 зазначених політичних ризиків експерти на 9-е місце помістили політичну ситуацію в Україні. Перелік найбільших політичних ризиків у світі:

1. Вирішення поточних питань світової безпеки та проблем, які можуть постати у майбутньому, залишаються поза увагою та можуть спричинити кризу; очікування виходу Великої Британії з Євросоюзу.

2. Відсутність довіри між США та Китаєм.

3. Посилення політики США в кіберсфері.

4. Прогноз приходу до Європарламенту євроскептиків.

5. Високий рівень політичної нестабільності у США.

6. Експерти прогнозують економічні проблеми у сфері високих технологій, які можуть буди спричинені зменшенням залежності від іноземних постачальників через загрозу кібершпигунства, занепокоєнням у питаннях захисту персональних даних, посиленням урядового регулювання правил поведінки з громадянами тощо.

7. Скепсис президента США щодо ролі США у забезпеченні глобального ліберального правопорядку.

8. Зростання політичних ризиків може стати причиною посилення державного регулювання політичного циклу новим президентом Мексики.

9. Україна: ризик утручання Росії у президентські та парламентські вибори в Україні з метою підтримки певних кандидатів.

10. Нігерія: очікуються вибори з найбільшою конкуренцією з часу переходу країни до демократії 1999 р. [11].

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз політико-правових чинників формування макроркетингового середовища ринку продуктів харчування для дітей шкільного віку дає змогу зробити висновки щодо наявності законодавчої бази, яка регулює питання організації дитячого харчування та контролю його якості. Однак існують і певні проблеми державного регулювання питань продовольчої безпеки у дитячому сегменті, спричинені недосконалістю чинного законодавства, невідповідністю окремих норм поточним умовам економічної діяльності суб'єктів ринку, проблемам, викликаним значним рівнем корумпованості у сфері державних закупівель, тощо. Окремі положення є застарілими та потребують перегляду й адаптації до вимог сьогодення. До того ж поведінка суб'єктів на ринку продуктів харчування для дітей також трансформується від впливом активізації євроінтеграційних процесів, внутрішньополітичних процесів та проявів зовнішньої політики держави. Визначені політико-правові чинники підлягають подальшій оцінці експертами разом з економічними, соціально-демографічними, культурними, технологічними чинниками з метою визначення загроз та можливостей, які вони надають суб'єктам харчового ринку з огляду на пріоритетне завдання підтримки оптимального рівня харчової безпеки дітей.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Т.О. Поняття, ознаки та критерії продовольчої безпеки за законодавством України та інших держав *Адміністративне право і процес*. 2018. № 1(20). С. 30–41.
2. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 21–22. Ст. 135.
3. Про Уповноваженого Президента України з прав дитини : Указ Президента України № 812/2011 від 11.08.2011. *База даних «Законодавство України»*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/812/2011>(дата звернення: 15.09.2019).
4. Аналітична довідка за результатами опитування дітей віком 10–17 років у межах проекту «Права дітей в Україні: реалії та виклики після 20 років незалежності». URL: <http://www.president.gov.ua/news/24361.html> (дата звернення: 15.09.2019).

5. Про затвердження державної соціальної програми «Національний план дій щодо реалізації Конвенції ООН про права дитини на період до 2021 року»: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 № 453. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-derzhavnoyi-socialnoyi-programi-nacionalnij-plan-dij-shodo-realizaciyi-konvenciyi-oon-pro-prava-ditini-na-period-do-2021-roku> (дата звернення: 15.09.2019).
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1997. № 24. Ст. 170.
7. Про загальну середню освіту: Закон України від 13 травня 1999 р. № 651-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 28. Ст. 230.
8. Про затвердження Положення про Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів»: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 вересня 2015 р. № 667. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/667-2015-%D0%BF> (дата звернення: 15.09.2019).
9. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки: Закон України від 8 липня 2015 р. № 1699-18. *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 46. Ст. 2047.
10. Україна проти корупції: Економічний фронт. Економічна оцінка антикорупційних заходів у 2014–2018 рр. Дніпро: Середняк Т.К., 2018, 85 с.
11. Top risks for 2019. *Eurasiagroup*. URL: https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Top_Risks_2019_Report.pdf (дата звернення: 15.09.2019).

References:

1. Kovalenko T. O. (2018) Ponjattja, oznaky ta kryteriji prodovoljchoji bezpeky za zakonodavstvom Ukrajiny ta inshykh derzhav [The concept, characteristics and criteria of food security under the legislation of Ukraine and other countries]. *Administrative law and process*, vol. 1, no. 20, pp. 30-41.
2. Family Code Ukraine. (2002, January 10). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. Kyiv: Parlam. vyd-vo.
3. Decree of the President of Ukraine On the Ombudsman of Ukraine № 812/2011. (2011, August 11). Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/812/2011> (accessed 15 September 2019).
4. Analitichna dovidka za rezul'tatamy opytuvannja ditejvikom 10–17 rokiv u mezhakh proektu «Pravaditej v Ukraini: realiji ta vyklykypislja 20 rokiv nezalezhnosti» [Analytical background on the survey of children aged 10-17 years within the framework of the project "Children's rights in Ukraine: realities and challenges after 20 years of independence"]. Available at : <http://www.president.gov.ua/news/24361.html> (accessed 15 September 2019).
5. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine On the approva of the state social program "National Action Plan for the Implementation of the UN Convention on the Rights of the Child upto 2021" № 453 (2018, May 30). Available at : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-derzhavnoyi-socialnoyi-programi-nacionalnij-plan-dij-shodo-realizaciyi-konvenciyi-oon-pro-prava-ditini-na-period-do-2021-roku> (accessed 15 September 2019).
6. Law of Ukraine About local self-government in Ukraine № 280/97-BP. (1997, May 21). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 24, 170.
7. Law of Ukraine About general secondary education № 651-XIV. (1999, May 13). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 28, 230.
8. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on Approval of the Regulation on the State Service of Ukraine for Food Safety and Consumer Protection» № 667. (2015, September 2). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/667-2015-%D0%BF> (accessed 15 September 2019).
9. Law of Ukraine on the Principles of State Anti-Corruption Policy in Ukraine (Anti-Corruption Strategy) for 2014-2017 № 1699-18. (2015, July 8). Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny, 46, 204.
10. Ukrajina protykorupciji: Ekonomichnyj front. Ekonomichna ocinka antykorupcijnykh zakhodiv u 2014-2018 rr. (2018) [Ukraine Against Corruption: The Economic Front. Economic evaluation of anti-corruption measures in 2014-2018], Dni-pro: Serednjak T. K.
11. Top risks for 2019. *Eurasiagroup*. Available at : https://www.eurasiagroup.net/files/upload/Top_Risks_2019_Report.pdf (accessed 15 September 2019).

Коноваленко А. С.

Таврический государственный агротехнологический университет имени Дмитрия Моторного

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Резюме

В статье приведены анализ политико-правовых факторов макромаркетингового окружения рынка продуктов питания для детей школьного возраста, результаты обзора норм действующего законодательства и национальных программ, касающихся сферы управления безопасностью питания детей. Определены политико-правовые факторы, которые подлежат оценке для определения потенциальных угроз и поиска альтернативных возможностей развития рынка продуктов питания. Приведен анализ политических рисков, которые формируют диапазон изменений по усилению безопасности питания в детском сегменте рынка. Доказано, что на состояние системы управления безопасностью питания детей влияют устаревшие нормы, требующие пересмотра. Отмечено влияние высокого уровня коррупции в сфере государственных закупок, что обуславливает ухудшение качества еды и организации питания детей в общеобразовательных учреждениях.

Ключевые слова: рынок, маркетинг, питание детей, политико-правовые факторы, макроокружение рынка, продовольственная безопасность.

Konovalenko Anastasiia

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University

POLITICAL AND LEGAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF FOOD MARKET FOR SCHOOL CHILDREN**Summary**

Ensuring the safety of children's nutrition is an important function of the state and an important element of social policy. The article provides an analysis of the political and legal factors of the macro-marketing environment of the food market for schoolchildren, the results of a review of current legislation and national programs related to the management of child nutrition safety. It is stated that the organization of food in educational institutions belonging to or transferred to the territorial communities belongs to the powers of local self-government bodies and local executive authorities. According to the requirements of the current legislation, the founders (owners), the heads of these institutions and organizations (enterprises) who are responsible for the organization of the nutrition of children in educational institutions, regardless of subordination, types and forms of ownership, for the material and technical condition of the cafeteria or the buffet, provide food for children. Political and legal factors that are subject to assessment to identify potential threats and search for alternative opportunities for the development of the food market are identified. It is concluded that the state provides social protection for the interests of certain categories of children, including primary school children, orphans, children and low-income families. Attention is focused on the impact of European integration processes on the state of the food market for children. It is noted that the prolonged armed conflict in the east of Ukraine hinders the development of the food market for children. Ensuring proper nutrition of children is a strategic task of the state. The analysis of political risks that form the range of changes to strengthen food safety in the children's market segment is given. It has been proved that outdated norms that require revision affect the state of the child nutrition safety management system. The impact of a high level of corruption in public procurement was noted, which leads to a deterioration in the quality of food and the organization of children's nutrition in educational institutions.

Keywords: market, marketing, children's nutrition, political and legal factors, macro-environment of the market, food security.

УДК 338.24.021.8

Палагута С. С.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПРАЦЮВАННЯ ЗВЕРНЕНЬ ДО ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

У статті проведено аналіз нормативної бази забезпечення діяльності телефонних «гарячих ліній» «Урядового контактного центру», обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади, проаналізовано роботу «гарячих ліній». Для отримання необхідної інформації було здійснено моніторинг контактних центрів на офіційних сайтах, де розміщена інформація про роботу даних установ, і методом опитування через офіційну електронну пошту. На основі даних досліджень запропоновано вдосконалити інституційне забезпечення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади за рахунок реформування та визначення пріоритетів розвитку, шляхом створення «регіональних контактних центрів» в об'єднаних територіальних громадах (далі – ОТГ), унаслідок чого проблемні питання місцевого значення виконуватимуться швидше й у повному обсязі.

Ключові слова: інституційне забезпечення, обласні контактні центри, Національна система опрацювання звернень, Урядовий контактний центр.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання актуальними є нові підходи в економіці та публічному управлінні на основі формування принципів і механізмів, які узгоджуються з умовами функціонування міжнародних центрів інформаційно-комунікаційного забезпечення населення з надання публічних послуг. Таким чином, виникає необхідність у вдосконаленні інституційного забезпечення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи інституційного розвитку виступають предметом вивчення вітчизняних та зарубіжних фахівців у різних галузях знань, розгляд окремих проблем формування ефективних інституційних механізмів розвитку регіонів міс-

титься у працях таких дослідників, як: М. Кравченко, О. Петроє, А. Решетніченко, П. Ситнік, В. Троциньський, А. Попок, В. Вакуленко, В. Воротін, М. Долішній, О. Коротич, С. Романюк, О. Топчієв та ін. Водночас дослідження проблеми механізмів інституційного й інформаційного забезпечення регіонального та місцевого розвитку, особливо в аспекті різних форм роботи зі зверненнями громадян, залишається актуальним.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вдосконалення інституційного забезпечення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади за рахунок створення «регіональних контактних центрів» в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ).

Виклад основного матеріалу. Робота «гарячої лінії» Кабінету Міністрів України стала одним із

потужних комунікаторів влади і суспільства та здобула широку популярність серед громадськості. Для громадян створено можливість цілодобово у будь-який час звернутися на урядову «гарячу лінію» по телефону (1545) або через вебсайт Центру до органів виконавчої влади з пропозиціями (зауваженнями), заявами (клопотаннями), скаргами. Щодня на урядову «гарячу лінію» звертаються з усіх регіонів України та зарубіжжя тисячі заявників. Її послугами скористалися майже 6 млн громадян. Кількість звернень із року в рік постійно зростає [4].

Сьогодні Центр є багатоцільовим інформаційно-комунікаційним підрозділом у сфері управління Секретаріату Кабінету Міністрів України.

«Урядовий контактний центр» приймає і реєструє звернення, розподіляє відповідно до компетенції органів виконавчої влади та здійснює моніторинг їх розгляду. Із цією метою в «Урядовому контактному центрі» створюється й діє електронна база даних звернень (далі – база даних), яка забезпечує доступ до інформації органів виконавчої влади, що міститься у цій базі. Кожному органу виконавчої влади надається індивідуальний код доступу до бази даних.

Відповідно до п. 6 Порядку, інформацію про внесені до бази даних звернення «Урядовий контактний центр» у той же день надсилає в електронному вигляді органу виконавчої влади, до компетенції якого належить розгляд порушених у зверненнях питань. При цьому в кожному органі виконавчої влади визначається посадова особа на рівні заступника керівника, яка відповідає за забезпечення оперативного розгляду звернень [4].

Про прийняття звернень до розгляду органом виконавчої влади до бази даних вноситься відповідна інформація. Якщо протягом двох робочих днів орган виконавчої влади не внесе до бази даних інформацію про прийняття звернення до розгляду, «Урядовий контактний центр» з'ясовує причини та вживає відповідних заходів для забезпечення цієї норми.

Про результати розгляду звернень органи виконавчої влади повідомляють заявників у встановленому порядку. Звернення, які не потребують додаткового вивчення, розглядаються протягом п'яти днів, а ті, що потребують додаткового вивчення, – протягом 15 днів після їх надходження. У разі коли орган виконавчої влади прийняв рішення щодо продовження строку розгляду звернення, він інформує про це в установленому порядку заявника та вносить відповідну інформацію до бази даних. При цьому загальний строк вирішення питань, порушених у зверненні, не може перевищувати 30 днів [4].

Інформація про результати розгляду звернень вноситься до бази даних органом виконавчої влади разом з електронною копією листа, яким поінформовано заявника.

У загальнонаціональному масштабі в органах державної влади нині функціонують 17 регіональних контактних центрів. Проведений аналіз засвідчив, що хоча в Україні питання, пов'язані з функціонуванням Урядової телефонної «гарячої лінії» та телефонних «гарячих ліній» центральних органів виконавчої влади не регламентуються на рівні законів, такі «гарячі лінії» слід розглядати як один з інструментів реалізації конституційного права людини на звернення, зокрема до органів виконавчої влади, які започатковані в Україні задля спрощення комунікації заявників з органами влади з використанням сучасних телекому-

нікаційних технологій. Водночас основна регламентація діяльності роботи телефонних «гарячих ліній» здійснюється поки що на рівні підзаконних нормативно-правових актів. На нашу думку, закріплення організаційних та процедурних положень на рівні таких актів є недостатнім і потребує врегулювання окремих аспектів роботи телефонних «гарячих ліній» на рівні законів. Наприклад, у Законі України «Про звернення громадян» може бути передбачена можливість звернення до окремих органів публічної влади (а не лише тільки до органів виконавчої влади) через засоби телекомунікації (телефон та Інтернет), обов'язковість розгляду таких звернень та скороченого терміну на їх опрацювання [1].

Крім того, необхідно відзначити, що система опрацювання звернень до органів виконавчої влади реалізована не в повному обсязі, що не сприяє оперативному запровадженню повноцінної працюючої Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади.

У межах дослідження було проаналізовано інформацію про «гарячі лінії» кожного з обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади, їх назву та режим роботи.

Для отримання цієї інформації було здійснено моніторинг обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади на офіційних сайтах, де розміщена інформація про роботу даних установ, і методом опитування через офіційну електронну пошту обласних контактних центрів.

Слід звернути увагу на низку проблем як змістовного, так і організаційного характеру.

По-перше, багато телефонних «гарячих ліній» обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади мають різні назви як за звучанням, так і за написанням: «комунальна бюджетна установа», «державна установа» або лише зазначено, що це обласний контактний центр певного регіону. Така ситуація значно ускладнює зацікавленим особам пошук необхідної інформації.

По-друге, на сайтах окремих органів виконавчої влади інформацію (посилання) про їхні телефонні «гарячі лінії» далеко не завжди можна знайти на стартовій сторінці офіційного сайту відповідного органу виконавчої влади. Нерідко її треба шукати на інших сторінках, зокрема, через пошукові системи. Але в контексті вищезазначеної проблеми із різними варіантами назв таких «гарячих ліній», знайти інформацію про неї на сайті органів виконавчої влади зовсім непросто.

По-третє, для дзвінків на телефонні «гарячі лінії» необхідно використовувати міжміський телефонний зв'язок. Ураховуючи, що особам, які звертаються на такі телефони, необхідно буде платити за дзвінки за тарифами міжміського зв'язку, ця обставина обмежує можливість прямого звернення на телефонні «гарячі лінії».

По-четверте, ціла низка органів виконавчої влади має не по одній телефонній «гарячій лінії», а по дві та більше. Крім того, окремі з них мають декілька номерів телефонів для звернення, що може плутати суб'єктів звернень особливо в ситуаціях, коли суб'єкт звернення нечітко уявляє сферу відповідальності кожної з таких «гарячих ліній». У такому разі кожному з органів виконавчої влади краще було б мати по одній багатофункціональній телефонній «гарячій лінії».

По-п'яте, аналізуючи режим роботи телефонних «гарячих ліній», неможливо не звернути увагу на різні строки, протягом яких вони працюють. Так, деякі «гарячі лінії» працюють цілодобово, тоді як інші доступні на певний період часу.

Таким чином, рівень інформування потенційних суб'єктів звернення на телефонні «гарячі лінії» органів виконавчої влади про їхню роботу через офіційні сайти таких органів виконавчої влади, а також через сайт УКЦ здебільшого є недостатнім.

Як показало дослідження, не в усіх обласних контактних центрах Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади є офіційні сайти, на яких розміщена інформація про роботу даних установ (звіти про роботу за певний період), і також у декількох центрах узагалі відсутня офіційна електронна пошта, що ускладнило співпрацю з даними обласними контактними центрами.

Також, як показало дослідження, організація статистичного обліку звернень на міжвідомчому рівні не відпрацьована, має місце дублювання інформації та її неузгодженість між різними учасниками процесу реагування на звернення, що надходять на «гарячі лінії».

Висновки і пропозиції. На основі проведеного аналізу наявності нормативної бази роботи телефонних «гарячих ліній» обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади, «Урядового контактного центру» та органів виконавчої влади, оцінки ступеня інформування про їхню роботу на офіційних їх сайтах зроблено висновки:

- «гаряча лінія», яку адмініструє «Урядовий контактний центр», є на даний момент найбільш організованою ланкою системи «гарячих ліній»;

- телефонні «гарячі лінії» обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади мають різні назви, що значно ускладнює зацікавленим особам пошук необхідної інформації;

- для дзвінків на переважну більшість телефонних «гарячих ліній» необхідно використовувати міжміський телефонний зв'язок. Ураховуючи, що особам, які звертаються на такі телефони, необхідно платити за дзвінки по тарифах міжміського зв'язку, ця обставина обмежує можливість прямого звернення на телефонні «гарячі лінії» обласних контактних центрів Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади;

- нерідко на сайтах УКЦ та окремих органів виконавчої влади представлена не вичерпна інформація про режим роботи телефонних «гарячих ліній». Окрім того, слід звернути увагу на різні терміни, протягом яких вони працюють. Так, деякі «гарячі лінії» працюють цілодобово, тоді як інші – ні;

- не в усіх обласних контактних центрах Національної системи опрацювання звернень до орга-

нів виконавчої влади є офіційні сайти, на яких розміщена інформація про роботу даних установ, у декількох центрах узагалі відсутня офіційна електронна пошта, що ускладнює співпрацю з даними обласними контактними центрами.

Також виділимо основну причину такого стану справ. Очевидно, що УКЦ більше зосереджений на відпрацюванні тих звернень, що надходять на Урядову телефонну «гарячу лінію».

У цілому слід зазначити, що положення співпраці між «Урядовим контактним центром» та органами виконавчої влади у процесі вирішення ними питань, які порушуються у зверненнях, що надходять на Урядову телефонну «гарячу лінію», містить досить прості та зрозумілі механізми. Тим не менше під час вивчення цього положення виникає низка питань, які потребують свого нормативного врегулювання:

- органи виконавчої влади на практиці використовують максимальний термін для реагування на звернення. У такому разі доцільно внести зміни до Закону України «Про звернення громадян», якими перебачити скорочені терміни реагування на звернення, які надходять на телефонні «гарячі лінії»;

- відсутність сучасного технічного та програмного забезпечення для спрощення процедури подання звернень із питань діяльності органів виконавчої влади за принципом «єдиного вікна»;

- застосування інформаційно-комунікаційних технологій (як телефонні «гарячі лінії») ще не набуло системного характеру, зокрема такі технології практично не застосовуються в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ), унаслідок чого оперативне реагування на проблемні питання місцевого значення здійснюється не в повному обсязі, тому пропонуємо вдосконалити інституційне забезпечення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади шляхом створення «регіональних контактних центрів» в ОТГ, що дасть змогу звернення громадян направляти з УКЦ безпосередньо виконавцю до регіонального центру, оминаючи обласні органи виконавчої влади, даний ефект призведе до економії часу на розгляд і забезпечить удосконалення за рахунок термінового реагування на звернення громадян, унаслідок чого проблемні питання місцевого значення виконуватимуться швидше і в повному обсязі.

Отже, сучасний етап удосконалення інституційного забезпечення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади вимагає нових кроків реформування, у тому числі визначення конкретних пріоритетів розвитку «Урядового контактного центру». Найважливішими умовами розвитку та ефективного функціонування телефонних «гарячих ліній» є адекватне реагування на звернення громадян, визначення напрямів і концентрації зусиль на вирішенні проблемних питань.

Список використаних джерел:

1. Антипов І.В. Інноваційний розвиток національної економіки в контексті створення інноваційних інфраструктур в освітній галузі. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. 2010. Вип. 148. С. 1–8.
2. Бондаренко А. Інформаційні технології як механізм взаємодії органів влади з громадськістю. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2009. № 1. С. 110–115.
3. Центри надання адміністративних послуг: створення та організація діяльності : практичний посібник / І.І. Бригілевич та ін. ; за заг. ред. В.П. Тимошука ; 2-е вид., доп. і доопр. Київ : СПД Москаленко О.М., 2011. 115 с.
4. Державна установа «Урядовий контактний центр». URL : <https://www.ukc.gov.ua/> (дата звернення: 21.07.2019).
5. Коломієць Є.В. Удосконалення механізму інформаційно-аналітичного забезпечення державного управління в Україні : дис. ... канд. наук з держ. управління : 25.00.02. Київ, 2015. 207 с.
6. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. 290 с.

References:

1. Antypov I. V. (2010) Innovatsiynny rozvytok natsional'noyi ekonomiky v konteksti stvorenniya innovatsiynnykh infrastruktur v osvritniy haluzi [Innovative development of the national economy in the context of creating innovative infrastructures in the educational sector] *Ukrainian Collection of Scientific Papers of Donetsk State University of Management*, vol. 148, pp. 1-8.
2. Bondarenko A. (2009) Informatsiyni tekhnolohiyi yak mekhanizm vzayemodiyi orhaniv vlady z hromads'kisty [Information technology as a mechanism of interaction of public authorities with the public]. *Ukrainian Government and Local Government*. no. 1, pp. 110-115.
3. Tymoshuk V. P. (ed.) (2011) Tsentry nadannya administratyvnykh posluh: stvorenniya ta orhanizatsiya diyal'nosti [Centers for Administrative Services: Creation and Organization of Activities]. Kiev: SPD. (in Ukrainian)
4. State-owned Establish "Government Contact Center". Available at: <https://www.ukc.gov.ua/> (accessed 21 July 2019).
5. Kolomiyets Ye. V. (2015) Udoskonalennya mekhanizmu informatsiyno-analitychnoho zabezpechennya derzhavnoho upravlinnya v Ukraini [Improvement of the mechanism of information and analytical support of public administration in Ukraine] (PhD Thesis), Kiev.
6. Petrenko S. M. (2007) Informatsiynne zabezpechennya vnutrishn'oho kontrolyu hospodars'kykh system [Information support for internal control of economic systems] (monograph), Donetsk: DonNUET.

Палагута С. С.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ В ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Резюме

В статье проведен анализ нормативной базы работы телефонных «горячих линий» «Правительственного контактного центра», областных информационных центров Национальной системы обработки обращений в органы исполнительной власти, проанализирована работа «горячих линий». Для получения необходимой информации осуществлен мониторинг информационных центров на официальных сайтах, где размещена информация о работе данных учреждений, и за счет опроса через официальную электронную почту. На основе данных исследований предложено усовершенствовать институциональное обеспечение Национальной системы обработки обращений в органы исполнительной власти за счет рычагов реформирования и определения конкретных приоритетов развития и путем создания «региональных информационных центров» в объединенных территориальных общинах (далее – ОТО), в результате чего проблемные вопросы местного значения будут выполняться быстрее и в полном объеме.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, областные контактные центры, Национальная система обработки обращений, Правительственный контактный центр.

Palaguta Sergey

Higher Educational Institution of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

IMPROVEMENT OF THE INSTITUTIONAL SUPPLY OF THE NATIONAL SYSTEM OF TREATMENT OF APPLICATIONS TO THE EXECUTIVE AUTHORITIES

Summary

The article analyzes the normative base for ensuring the operation of telephone “hotlines” of the Government Contact Center, regional contact centers of the National System for processing appeals to executive bodies, analyzes the work of “hotlines”. In order to obtain the necessary information, contact centers were monitored on official websites where information on the work of these institutions was posted, and by means of a survey via official e-mail. According to the research, not all regional contact centers of the National System for processing appeals to the executive authorities have official websites that provide information on the work of these institutions (reports on work for a certain period), and also in several centers there is no official e-mail that made cooperation with these regional contact centers difficult. Also, as the research has shown, the organization of statistical accounting of appeals at the interagency level has not been worked out, there is a duplication of information and its inconsistency between different participants of the process of responding to appeals coming to “hot lines”. On the basis of the analysis of the availability of a regulatory framework for telephone hotlines, assessment of the degree of informing about their work on their official sites, it is proposed to improve the institutional support of the National system of processing appeals to the executive authorities by reforming and defining development priorities by creating “regional” of Contact Centers in United Territorial Communities (hereinafter referred to as UTC), resulting in faster and more complete local issues of concern volume. Therefore, the current stage of improving the institutional support of the National System for processing appeals to the executive authorities requires new steps of reform, including the identification of specific priorities for the development of the Government Contact Center. The most important conditions for the development and effective functioning of telephone hotlines are adequate response to citizens' appeals, determination of directions and concentration of efforts to solve problematic issues.

Keywords: institutional support, regional contact centers, National Contact Processing System, Government Contact Center.

УДК 331.101.3:65.012.12

Писаренко С. В.
 Ващенко С. С.
 Мороз М. В.

Полтавська державна аграрна академія

ЗАРУБІЖНІ МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасні методи мотивації персоналу в розвинутих країнах світу і наведено їх порівняльну характеристику. Обґрунтовано, що найбільш популярними є західноєвропейська, американська та японська моделі мотивації праці. Визначено їхні загальні принципи, особливості та причини високої ефективності кожної із системи управління. Проведено аналіз недоліків і переваг різних систем мотивації персоналу у сфері підприємницької діяльності. Доведено, що вивчення проблеми мотивації щодо підвищення інтенсивності праці має як теоретичне, так і практичне значення, оскільки від мотивів, якими людина керується під час здійснення своєї трудової діяльності, залежить якість виконаної роботи, а отже, внесок у загальний результат діяльності підприємства. Розглянуто матеріальні (економічні) та нематеріальні методи стимулювання персоналу та способи їх запровадження. Обґрунтовано доцільність запровадження зарубіжного досвіду в українській практиці та зазначено елементи його використання на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: управління персоналом, моделі мотивації, матеріальне стимулювання, система оплати праці, нематеріальна мотивація.

Постановка проблеми. Економічні результати діяльності та рівень конкурентоспроможності підприємств багато у чому визначає якісна робота працівників. Навіть за обмеженості матеріальних, технічних та інших ресурсів ефективна мотивація персоналу дає змогу без великих інвестицій забезпечити високі показники компанії за рахунок підвищення продуктивності праці. В умовах ринкової конкуренції виграють ті компанії, для яких умотивованість і зацікавленість співробітників своєю роботою є не теоретичною абстракцією, а практичною справою, що робить зазначену проблему особливо актуальною. Постійні зміни у зовнішньому середовищі підприємницької діяльності зумовлюють необхідність систематичного вдосконалення моделей мотивації праці. Базовим підґрунтям для розроблення вітчизняних методів та інструментів мотивування персоналу може стати передовий досвід розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження проблеми мотивації персоналу в міжнародних корпораціях є відомі концепції мотивації через потреби (А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Кленда та ін.). Вагомий внесок у розроблення теоретичного змісту та прикладного характеру розвитку мотивації праці зробили такі вітчизняні науковці, як І. Бондар, А. Гольда, М. Дороніна, А. Колот, В. Лаптев, В. Петюх, М. Семикіна, О. Соснін, О. Шумаєва та ін. Результати досліджень, пов'язаних з оцінкою зарубіжного досвіду мотивації персоналу, знайшли відображення у наукових публікаціях С. Лазарева, Т. Лепейко, Ю. Лободи, К. Наумік, Н. Павловської, Д. Петраченко, С. Русакова, Є. Стаценко, С. Цимбалюк та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло існуючих наукових напрацювань, прикладний інструментарій формування й запровадження системи мотивації персоналу в практиці вітчизняних підприємств є недостатньо розробленим, що змушує звернутися до іноземного досвіду з метою його трансформації та адаптації до українських реалій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз основних характеристик моделей мотивації праці в зарубіжних країнах, визначення мотиваційних механізмів, переваг і недоліків кожної із

систем, обґрунтування перспектив та потенційних напрямів їх застосування вітчизняними підприємствами, шляхів адаптації зарубіжного досвіду до національних умов.

Виклад основного матеріалу. Дослідники даної проблеми єдині в тому, що зацікавленість персоналу в трудових досягненнях виступає джерелом успішної діяльності підприємства й є запорукою збільшення його ринкового потенціалу та конкурентного статусу. Однак у різних країнах мотиваційні методи і системи мають певну специфіку, зумовлену економічними, ментальними та національно-культурними особливостями.

Мотивація у загальному розумінні – це сукупність важелів впливу, що спонукають людину до виконання певних завдань або свідомого вибору того чи іншого типу дій. Система мотивації складається з двох основних блоків: матеріального й нематеріального стимулювання. Провідне місце серед інструментів мотивації персоналу належить оплаті праці. Для більшості працівників вона є головним джерелом доходів, а отже, найбільш потужним стимулом підвищення результатів їхньої діяльності. Нематеріальне стимулювання спрямоване на задоволення потреби працівника у підвищенні свого соціального статусу в трудовому колективі. Це посилює його зацікавленість в опануванні новими знаннями, вміннями та практичними навичками. В Україні основним мотивуючим чинником працівників є отримання гарантованої заробітної плати. Нематеріальне стимулювання вітчизняними менеджерами майже не застосовується, хоча в умовах обмежених ресурсів його використання набуває особливої актуальності [1, с. 120].

Дослідження системи мотивації персоналу в країнах Західної Європи виявило, що вона відзначається великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи гнучку систему оподаткування, заохочення до створення, освоєння й випуску нової продукції, підвищення працівниками кваліфікації тощо. У більшості європейських підприємств розмір преміальних фондів залежить від приросту обсягу продажу нової продукції та її частки в загальному обсязі виробництва. Спостерігається також тенденція до індивідуалізації заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індиві-

дуалізації включає як диференціацію умов його найму, так і оцінку праці безпосередньо у процесі трудової діяльності. У більшості розвинутих країн мотиваційні моделі персоналу мають свої особливості, які орієнтовані на умови власного ринку, враховують національну специфіку й особливості менталітету населення [2, с. 58].

Німецька модель мотивації праці поєднує у собі риси ринкової економіки та соціального забезпечення і ґрунтується на принципах справедливості. Тарифні ставки працівників і посадові оклади службовців розглядаються як мінімально гарантована винагорода. За зростання продуктивності праці та індивідуальні досягнення виплачуються бонуси. Більшість підприємств Німеччини впроваджує для найманих робітників великі соціальні програми, які доповнюють державну систему соціального захисту. Внески з пенсійного страхування виплачуються на паритетних засадах роботодавцем і працівником. Великі фірми крім медичного страхування надають своєму персоналу можливість користуватися бібліотеками, відвідувати різноманітні культурні програми, вчитися на курсах за інтересами, займатися спортом тощо [3, с. 328].

Особливістю французької моделі мотивації є включення стратегічного планування у ринковий механізм. У політиці оплати праці спостерігаються дві тенденції: індексація заробітної плати залежно від рівня цін і вартості життя та її індивідуалізація. Принцип індивідуалізації оплати праці застосовується здебільшого для управлінського персоналу й здійснюється шляхом урахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності працівника. Формами індивідуалізації заробітної плати можуть бути участь у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

На багатьох французьких підприємствах використовується бальна оцінка роботи працівника (від 0 до 120 балів) за шістьма критеріями: професійні знання, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етика виробництва, ініціативність. Перевага французької моделі мотивації полягає у тому, що вона не лише впливає на ефективність праці, а й слугує чинником саморегулювання розміру фонду оплати. У разі виникнення труднощів фонд оплати праці автоматично скорочується, що дає підприємству можливість безболісно реагувати на кон'юнктурні зміни [3, с. 326].

Для Великої Британії характерна залежність заробітної плати працівників від прибутку організації. Система оплати праці складається з грошової та акціонерної частин, коли робота працівника частково компенсується цінними паперами підприємства. Модифікацією акціонерної частини є участь у прибутках підприємства та пайова участь у капіталі. Перше передбачає, крім фіксованої заробітної плати, регулярні виплати певної частки від прибутку підприємства. Пайова участь у капіталі означає, що персонал може вносити свої особисті заощадження в обмін на цінні папери (акції та облигації підприємства) й отримувати частину прибутку у вигляді дивідендів або відсотків пропорційно вкладеному капіталу. Вищезначена модель надає персоналу можливість впливати на прийняття рішень щодо підприємства та сприяє встановленню партнерських відносин між підприємцями й працівниками [4, с. 95].

Шведська модель мотивації праці побудована на принципах солідарної заробітної плати: однакові

виплати за аналогічну працю на всіх підприємствах однієї галузі й скорочення розриву між мінімальною і максимальною зарплатою. Вона спрямована на зменшення майнової нерівності та економічного розшарування суспільства шляхом перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Така політика веде до структурної перебудови економіки, скорочення або ліквідації збиткових підприємств [5, с. 168].

Польська модель мотивації персоналу передбачає підвищення ефективності виробництва з одночасним обмеженням доходів населення й наданням соціальної допомоги малозабезпеченим верствам. Поява такої моделі викликана необхідністю подолання кризових явищ в економіці й готовністю населення країни йти на певні жертви заради майбутніх економічних і соціальних здобутків [6, с. 48]. Недоліком моделі є «відтік умів», спричинений бажанням людей мати певні матеріальні блага сьогодні, а не в майбутньому.

Американська система мотивації праці орієнтована на максимальне заохочення підприємницької активності економічно активної частини населення. Вона ґрунтується на прагненні громадян до особистого добробуту й економічного процвітання країни у цілому. Основою для визначення величини трудової тарифної ставки є перелік професій та чітко визначений рівень кваліфікації працівників, необхідних роботодавцю. Під час добору кандидатів на посаду проводиться тестування, за яким оцінюється їхня спроможність оволодіти новою професією або підвищити кваліфікацію. Американські підприємства для мотивації своїх працівників використовують поєднання відрядної й погодинної оплати праці, преміювання, доплати за підвищення кваліфікаційного рівня, стаж роботи тощо. Близько 61% компаній США застосовують грошові виплати за системою Pay for-Performance (PFP). За її використання винагорода працівника залежить від індивідуальних та групових результатів. У компаніях, які застосовують PFP, продуктивність праці збільшується від 5% до 49%, а доходи працівників – від 3% до 29%, тобто співробітники, щоб отримати високий дохід, працюють більш ефективно [7, с. 152]. Для забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами адміністрація пропонує працівникам різні напрями фахового вдосконалення на низку років. Із тієї ж причини корпорації і компанії використовують таку форму мотивації, як участь в акціонерному капіталі, диференційовану винагороду з прибутку співробітникам, які пропрацювали не менше року, тощо.

Загалом американська модель вважається достатньо ефективною і широко впроваджується далеко за межами США. Однак вона часто нівелюється незацікавленістю співробітників працювати на довгострокові інтереси компанії.

Моделі управлінського менеджменту Японії та Китаю вирізняються тим, що вони вдало синтезують західний досвід управління з традиційними національними особливостями. Підприємці цих країн, не закладаючи в основу свого зростання збільшення природних ресурсів або зовнішні запозичення, максимально ефективно використовують кон'юнктуру ринку.

Японська модель мотивації персоналу заснована на колективізмі й відрізняється прагненням забезпечити ідеологічну згуртованість корпорації. Вважається, що компанія – це «одна сім'я» й усі її працівники повинні самовіддано працювати заради спільного блага колективу. У японських компаніях діє набір виплат і послуг соціального харак-

теру, який кожна фірма надає своєму персоналу. Це вихідні допомоги і пенсії, медичні послуги, особисте страхування, забезпечення у разі виробничого травматизму, сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми тощо. Оплата працівників компаній залежить від фактичних результатів їхньої праці й стажу, оплата менеджерів – від результатів роботи підприємства (так звані «плаваючі оклади»). Основними складниками мотивації праці в Японії є система довічного найму, неформальні міжособистісні стосунки співробітників, колективізм у роботі, ротація кадрів, корпоративна філософія, трудова мораль. Усі складові елементи діють у комплексі, що посилює загальну трудову активність працівників [8, с. 13].

На відміну від Японії ядром корпоративної організації китайського підприємництва є родинний бізнес. Китаєць вважає за краще бути господарем власного невеликого бізнесу, ніж високопоставленим службовцем у великій корпорації. Такий підхід впливає на формування системи мотивації праці, в якій головним стимулом стає нематеріальне заохочення.

Розмір основної зарплати в китайських компаніях залежить від рівня освіти, робочого стажу працівника або просто від договору з персоналом. За якісні результати роботи нараховуються бонуси, сума яких визначається прибутками підприємства за поточний рік. Медична страховка, витрати на транспорт і телекомунікації (телефон, мобільний телефон, Інтернет), грошова допомога для купівлі власної квартири, одержання освіти або підвищення кваліфікації є типовими компенсаціями у передових китайських компаніях. Для працівників є важливим й те, що за кошти, отримані у вигляді компенсацій, не потрібно платити податок. Проте соціальна захищеність і виплата компенсацій здійснюються у рамках закону і зрос-

тання реальних доходів персоналу залежить від економічної потужності підприємств [9, с. 141].

Порівняння механізмів мотивації персоналу підприємств розвинутих зарубіжних країн із вітчизняними показав, що в Україні він мало-ефективний. Українські менеджери орієнтуються переважно на результативність праці. Втрата традиційних ціннісних орієнтирів у сфері праці, її престижу призводить до того, що все більше людей не бачать реальних можливостей отримання благ за рахунок чесної праці й надають перевагу іншим шляхам забезпечення добробуту, зазвичай неформальним і незаконним. Певною базою для розроблення власних способів та інструментів мотивування персоналу на підприємствах нашої країни може стати зарубіжний досвід. [10, с. 622].

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищезазначене, можемо констатувати, що мотивація є дієвим інструментом управління за умови врахування зовнішніх та внутрішніх чинників діяльності підприємства. Дослідження світового досвіду мотивації персоналу доводить, що кожна з існуючих моделей має як переваги, так і певні недоліки. Зарубіжна практика управління персоналом спрямована, насамперед, на формування ефективно працюючого колективу, який за рахунок високої вмотивованості та професіоналізму буде досягати високих результатів діяльності. Це визначає доцільність її застосування на вітчизняних підприємствах, ураховуючи водночас багаторічний вітчизняний досвід та особливості політичної та економічної ситуації в країні. Орієнтація на зарубіжні моделі мотивації персоналу має також ураховувати специфіку діяльності та фінансові можливості підприємства.

Перспективою подальших досліджень є розроблення та обґрунтування пропозицій щодо створення цілісної системи мотивації праці на сучасному українському підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Андрусь О.І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 2. С. 119–123.
2. Климчук А.О. Особливості використання зарубіжних моделей мотивації та стимулювання персоналу на промислових підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 4. Т. 1. С. 57–60.
3. Стрельбіцький П.А., Стрельбіцька О.П. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2015. Вип. 10. С. 323–333.
4. Шостак Л.В., Болобан Є.О. Зарубіжний досвід управління персоналом. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 3(08). С. 94–99.
5. Биба В.В., Теницька Н.В. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 166–171. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-10> (дата звернення: 16.09.2019).
6. Барібина Я., Лисенко М. Сучасні методи стимулювання праці персоналу підприємств готельного господарства. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 40. Ч. II. С. 45–50.
7. Криворотко І.О. Дослідження зарубіжного досвіду мотивації персоналу для використання в українських умовах. *Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво»*. 2013. № 2. С. 151–154.
8. Андрійчук Ю.А. Зарубіжний досвід мотивації персоналу в розрізі японської моделі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2016. № 846. С. 12–14.
9. Андреева Т.М. Китайська модель менеджменту: чи можна досягти успіху, не дивлячись на Захід. *Все про бізнес*. 2014. № 9. С. 139–145.
10. Заярна Н.М., Пасенченко Ю.С., Тис Р.І. Необхідність упровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. *Молодий вчений*. 2017. № 12(52). С. 620–624.

References:

1. Andrus O. I. (2014) Motyvatsiia yak faktor upravlinnia diialnistiu personalu [Motivation as a factor of managing the activity of personnel]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2, pp. 119-123.
2. Klymchuk A. O. (2016) Osoblyvosti vykorystannia zarubizhnykh modeley motyvatsii ta stymuliuvannia personalu na promyslovykh pidpryiemstvakh [The peculiarities of the use of foreign models of motivation and stimulation of personnel at the industrial enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 4, pp. 57-60.
3. Strelbitskyi P. A. (2015) Svitovyi dosvid motyvatsii pratsi ta mozhlyvist yoho vprovadzhennia v Ukraini [Global experience of work motivation and the possibility of its implementation in Ukraine]. *Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohiiienka. Ekonomichni nauky*, no. 10, pp. 323–333.
4. Shostak L. V. (2018) Zarubizhnyi dosvid upravlinnia personalom [International experience of personnel management]. *Pryazovskii ekonomichni visnyk*, vol. 3 (08), pp. 94-99.

5. Byba V. V. (2017) Svitovyi dosvid motyvatsii pratsivnykiv ta mozhlyvosti yoho adaptatsii do umov pidpriemstv Ukrainy [Global Experience of Motivating Workers and Possibilities of its Adaptation to the Conditions of Enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo : elektronne nauk. vydannia* [Economics and Society: Electronic Scientific Edition] (electronic journal), no. 10, pp. 166-171. Available at: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-10> (accessed 16 September 2019).
6. Barybina Ia., Lysenko M. (2013) Suchasni metody stymulivannia pratsi personal pidpriemstv hotelnoho hospodarstva [Modern methods of stimulating the work of the personnel of the hotel industry enterprises]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 40, part 2, pp. 45-50.
7. Kryvorotko I. O. (2013) Doslidzhennia zarubizhnoho dosvidu motyvatsii personalu dlia vykorystannia v ukrainskykh umovakh [Investigating foreign experience of personnel motivation for implementing it to Ukrainian conditions]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika i pidpriemnytstvo*, vol. 2, pp. 151-154.
8. Andriiuk Yu. A. (2016) Zarubizhnyi dosvid motyvatsii personal v rozrizi yaponskoi modeli [Foreign experience of staff motivation within the Japanese model]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 846, pp. 12-14.
9. Andreieva T. M. (2014) Kytaiska model menedzhmentu: chy mozhna dosiahty uspiyku, ne dyvlyachis na Zakhid [The Chinese management model: can one succeed, not looking at the West]. *Vse pro biznes*, no. 9, pp. 139-145.
10. Zaiarna N. M. (2017) Neobkhdnist vprovadzhennia svitovoho dosvidu motyvatsii personalu na vitchiznianykh pidpriemstvakh [The necessity to implement the global experience of personnel motivation at domestic enterprises]. *Molodyi vchenyi*, no. 12 (52), pp. 620-624.

Писаренко С. В.

Ващенко С. С.

Мороз М. В.

Полтавская государственная аграрная академия

ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы современные методы мотивации персонала в развитых странах мира и приведена их сравнительная характеристика. Обосновано, что наиболее популярными являются западноевропейская, американская и японская модели мотивации труда. Определены их общие принципы, особенности и причины высокой эффективности каждой системы управления. Проведен анализ недостатков и преимуществ различных систем мотивации персонала в сфере предпринимательской деятельности. Доказано, что изучение проблемы мотивации в повышении интенсивности труда имеет как теоретическое, так и практическое значение, поскольку от мотивов, которыми человек руководствуется при осуществлении своей трудовой деятельности, зависит качество выполненной работы, а следовательно, и вклад в общий результат деятельности предприятия. Рассмотрены материальные (экономические) и нематериальные методы стимулирования персонала и способы их применения. Обоснована целесообразность внедрения зарубежного опыта в украинскую практику и определены элементы его использования на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: управление персоналом, модели мотивации, материальное стимулирование, система оплаты труда, нематериальная мотивация.

Pysarenko Svitlana

Vashchenko Serhiy

Moroz Maryna

Poltava State Agrarian Academy

FOREIGN PERSONNEL MOTIVATION MODELS AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to the issue of personnel (staff) motivation at the enterprise. It reviews the current problems of staff motivation within modern economic and social conditions. Conducted analysis of scientific publications, devoted to the motivation of personnel at the enterprise, has revealed a wide range of researches, referring to this issue. It also investigates the basic motives of employees, the essence and methods of staff motivation at the enterprises, and defines the main tasks of such motivation. Despite the fact that in modern society special attention is paid to the material aspect of reward, intangible motivation is equally important. Effective management of production and economic activity of enterprises to a large extent depends on the motivation mechanism. Motivation of personnel should be the central task for an enterprise in developing its strategic human resource management. Employers should understand that they need to provide a work environment that produces and enables motivated people. But, many of them still fail to understand the significance of motivation in accomplishing the mission and vision of their organization. Even when they understand the importance of motivation, they still lack the skill and knowledge to provide a work environment that truly fosters personnel's motivation and organizational health. Ukrainian employers should keep updated with the latest and most useful motivation methods and techniques, but also to experiment with new ways of motivating their workforce. Motivated employees are needed in modern rapidly changing workplaces. They help organizations survive and progress, and are generally more dynamic and productive. To be effective, managers need to understand what motivates their employees within the context of the roles they perform. Reforms, conducting in our country cannot bring effective results, if they do not create incentives to work and are flexible enough in combination with discipline and organization. The issue of personnel motivation at enterprises is being raised sharply nowadays. Businesses should adopt new revised approaches to motivation which more closely fit with modern jobs. The lack of relevant experience of domestic enterprises causes difficulties in personnel management, which leads to borrowing and implementing the foreign experience. The experience of the advanced economics of the world proves that none of the tasks of management in any sphere of activity can be accomplished without interest in fulfilling them by the subjects of management. In regard to this, the issue of motivation of the personnel at the enterprise becomes urgent in modern management conditions.

Keywords: personnel management, motivation models, material incentives, intangible motivation, motivational mechanism, system of remuneration.

УДК 339.13

Пряхіна К. А.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК КАВИ: МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ

У статті проведено маркетинговий аналіз ринку кави в Україні, досліджено світових виробників кави та виробництво кави за видами (арабіка та робуста). Проаналізовано показники імпорту кави в Україні в грошовому та натуральному виразах у структурі сумарного імпорту країни. Визначено чотири сегмента ринку кави: у зернах, кава розчинна, кавові напої та кавові суміші. Виокремлено лідерів – виробників кави в Україні, які забезпечують близько 40% загального обсягу споживання. Конкретизовано ТОП-10 брендів кави. Досліджено асортиментну та цінову політики ТМ «Lavazza». Обґрунтовано подальше розширення вітчизняного ринку кави. Запропоновано використання вірусних принципів маркетингу для просування нових видів кавових продуктів (за дослідженнями Й. Бергер): соціальна валюта, тригери, емоції, публічність, практична значимість, історія.

Ключові слова: ринок кави, маркетинговий аналіз, імпорт кави, сегменти ринку кави, бренди кави, вірусні принципи маркетингу.

Постановка проблеми. У сучасному світі кава та кавові продукти є одними з найпопулярніших продуктів на ринку харчових товарів, а торгові операції купівлі-продажу кави займають друге місце після нафти. Щорічно на світовому ринку кави продається більш ніж на 2 млрд доларів. Каву вирощують більше ніж у 50 країн світу, а основні торгові біржі з купівлі-продажу арабіки розміщені в Нью-Йорку, робусти – у Лондоні. Сьогодні український споживчий ринок за якісним складом кавових продуктів практично не відрізняється від ринків країн Європи та розвивається швидкими темпами. Науковці все частіше цікавляться цим питанням, що свідчить про актуальність тематики, проте малодослідженими залишаються аспекти зацікавлення споживача та сучасні методи просування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження кон'юнктури ринку каву розглядаються науковцями з різних аспектів: перспектив розвитку ринку кави та прогнозування обсягів споживання кави в Україні (О. Зибарева, Т. Воронюк [1; 2]); детального аналізу організації збутової діяльності виробників кави в Україні (Ю. Огерчук [3]); комплексного дослідження фінансових й економічних показників, а також стратегії діяльності одного з найбільших виробників кавової продукції в державі (О. Павлова [4]); розроблення технології та розширення асортименту креативних кавових напоїв високої якості з новими органолептичними та структурними показниками (Б. Ботштейн, Н. Чорна [5]).

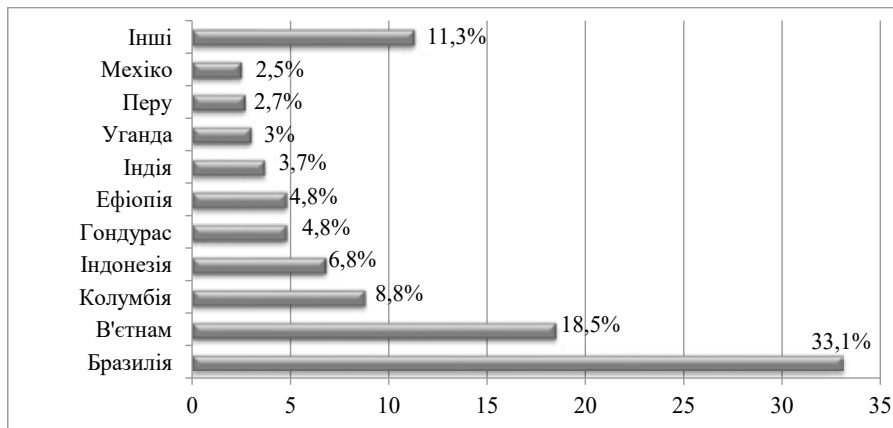


Рис. 1. Виробництво кави у світі за країнами у 2018 р., %

Мета статті. Головною метою цієї роботи є маркетинговий аналіз українського ринку кави, який дає можливість запропонувати сучасні інструменти вірусного маркетингу для просування нових товарів на ринку кавових продуктів.

Виклад основного матеріалу. Україна не вирощує каву, відповідно, цей продукт імпортується. Кожен зі споживачів кави однозначно спробував кавовий напій, виготовлений із зерен у Бразилії. Ця країна є лідером понад півтора століття щодо поставки зерен кави на світовий ринок. На рис. 1 наведено частку виробництва кави у світі за країнами у 2018 р. [6].

Згідно з рис. 1, Бразилія виробляє 33,1% кави, що становить понад третину всього ринку. А якщо додати виробництво інших країн цього регіону, як Колумбія (8,8%), то в сумі Південна Америка дає світу близько 45% усієї кави, переважно це арабіка. Інший вид кави – міцна робуста – імпортується до нас переважно з Азії, лідером з В'єтнамом із часткою у світовому виробництві 18,5% [6]. На третьому місці виробництва кави – Африка, оскільки вона володіє сприятливими умовами для зростання двох видів кави. Лідер регіону – Ефіопія, що забезпечує 5% світового ринку. Хоча кава на Африканському континенті зростає більше ніж у 30 країнах, політична й економічна нестабільність не дає змоги розвинути його виробництво. На рис. 2 наведено виробництво кави у світі за видами у 2014–2017 рр. [6].

Згідно з рис. 2, виробництво робусти у 2015 р. характеризувалося найбільшим показником – 3,79 млн т, найменший показник – у 2016 р. – 3,31 млн т. Щодо арабіки, то найбільш удалим для виробників був 2016 р. – 6,24 млн т, а найменше вироблено у 2014 р. – 5,17 млн т.

Ринок кави в Україні слідує загальносвітовій тенденції стабільного збільшення попиту на каву і кавові продукти. Кавовий ринок в Україні представлений невеликою кількістю великих продавців – 1 500 дрібних операторів, які займаються обжаркою зеленої кави і реалізацією продукції. Близько половини кави імпортується з-за кордону (рис. 3) [8].

У структурі сумарного імпорту частка імпорту кави становить 0,16% у 2011 р., у 2014–2015 рр. цей показник досяг значення 0,24%, а в 2018 р. імпорт кави становив 0,23%. При цьому значення показника «вартість імпорту» становив найменше значення у 2015 та 2016 рр. – відповідно 86 399 та 94 629 тис дол. США. Найбільша вартість імпорту була в 2018 р. – 128 387 тис дол. США, про що свідчить і питома вага. Станом на 2018 р. основними країнами – імпортерами кави в Україну є В'єтнам, Польща, Індія, Італія, Німеччина та Бразилія.

Щодо сегментування, то в Україні однаковою мірою присутні всі чотири види продукції: окрім представленого сегмента на рис. 4 кави в зернах, кава розчинна 100%, кавові напої, що включають натуральну каву, кавові суміші на основі розчинної кави (табл. 1) [6; 7].

Відповідно до табл. 1, натуральна кава у структурі продажів займає найбільшу частку – 35% частки в натуральному і 24% у грошовому вираженні. На частку розчинної кави доводиться 26% у натуральному і 54% у грошовому вираженні. Кавмікси займають 33% частки в натуральному і 18% у грошовому вираженні. Кавові суміші, які займають 4% частки в натуральному і 2% у грошовому вираженні, демонструють негативну динаміку продажів за рахунок зниження попиту.

Незважаючи на велику частку імпорту, з кожним роком її частка зменшується за рахунок вітчизняних брендів. За підсумками першого півріччя 2018 р. українські виробники забезпечували 39,9% загального обсягу споживання. Основні компанії-лідери, які функціонують на вітчизняному ринку кави: ТОВ «Nestle-Україна» (в Україні Nestle реалізує продукцію під торговими марками Nescafe, Nesquik, Coffee-mate); ЗАТ «Крафт Фудз Україна» (представлена торговими марками Jacobs, Maxwell House, Carte Noire); Lavazza; Strauss Coffee (представлена на ринку брендами «Чорна карта», Ambassador, FORT, TottiCaffe, EliteHealthLine). До основних відомих брендів

відносять Nescafe, Lavazza, Ambassador, «Чорна карта» (рис. 4) [7].

Відповідно до рейтингу на рис. 4, проведеного консалтинговою фірмою Pro consulting, серед брендів кави в зернах найбільш популярнішим є Jacobs із рейтинговою оцінкою 5, бренд Lavazza відстає лише на 0,03 бали. Названі два бренди є лідерами на ринку кави України вже не перший рік, причому зачасту на першому місці була Lavazza. Третє місце посідає «Кава зі Львова» з показником 4,58. Бренд Ambassador посідає четверте місце з показником 2,98, далі в рейтингу розмістилися такі бренди, як Carte Noire, Jardin,

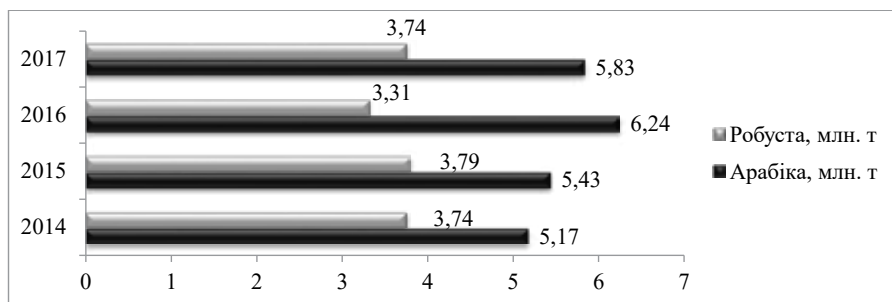


Рис. 2. Виробництво кави у світі за видами у 2014–2017 рр.

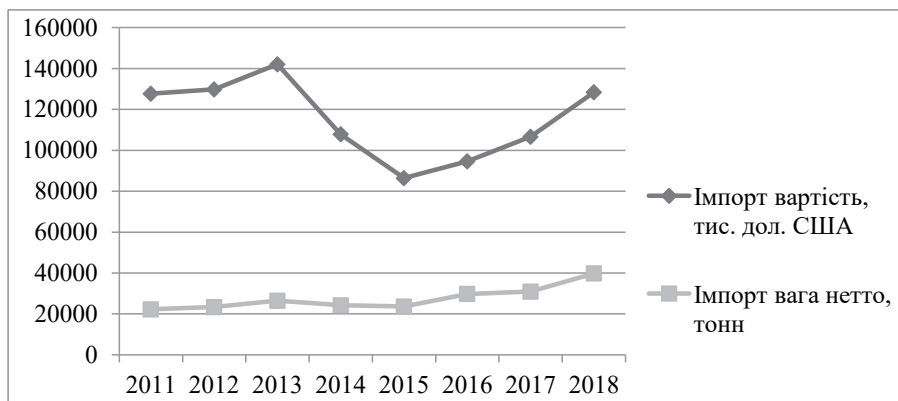


Рис. 3. Показники імпорту кави

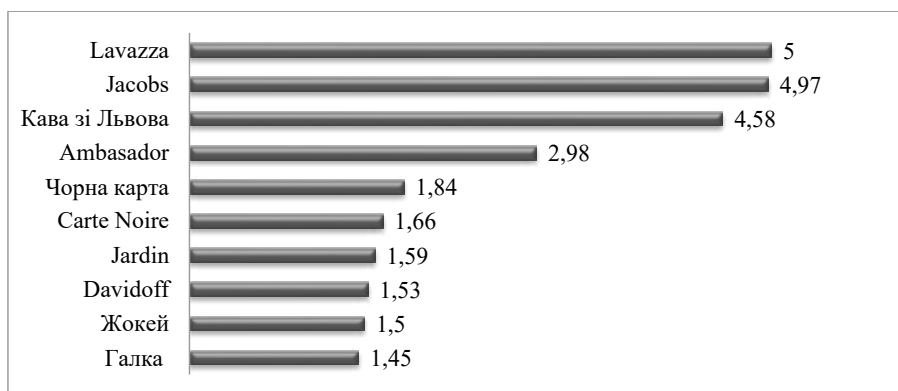


Рис. 4. ТОП-10 брендів кави в зернах/меленої кави в Україні за 2018 р.

Таблиця 1

Сегментування ринку кави в 2017 р.

Сегменти	Частка сегментів кави у натуральному вираженні, %	Частка сегментів кави у грошовому вираженні, %
Кавові мікси	33	18
Кавові суміші	4	2
Натуральна кава (мелена, в зернах)	35	24
Розчинна кава	26	54

Davidoff, «Жокей» і «Галка» з показниками від 1,84 до 1,45. Таким чином, на прикладі найбільш популярного бренду представлено асортименту та цінову політику на ринку кави України (серед асортименту є види, які предсталені на ринку; наведені ціни станом на 2019 р. в Інтернет-магазинах, а також у магазинах роздрібною торгівлі) (табл. 2).

Усі різновиди кави, наведені в табл. 2, різко відрізняються за смаковими характеристиками та ароматом. Наприклад, Qualita Oro – це найбільш класичний варіант італійської кави, Pienaroma відрізняється низьким рівнем кофеїну, незвичним кислуватим смаком і добре підходить для варіння капучино і латте. Кава Espresso – із середньо обсмаженими зернами арабіки, спеціально створена для варіння еспресо. Filtro Classic створено виключно для приготування в кавоварці.

Відповідно до проведеного аналізу, кава стає популярним продуктом серед споживачів України та переходить до списку обов'язкових продуктів. Зі зростанням попиту бренди кави будуть розширювати асортиментну групу, що сприятиме новим рекламним кампаніям для поширення нових видів кави. Звісно ж, якість, ціна і реклама сприяють популярності продуктів, однак це не головні чинники. Одним із сучасних трендів є поняття «вірусний маркетинг». Вірусний маркетинг – спосіб впливу на цільову аудиторію, коли аудиторія сама, свідомо чи несвідомо, просуває бренд, товар або послугу [9, с. 11]. Є чимало прикладів речей, які здобули популярність: заборона куріння, низькокалорійні дієти, фітнес, знежирений грецький йогурт, відео в Інтернеті, Instagram – це приклади соціальної епідемії, випадки, коли товари, ідеї чи поведінкові штампі поширюються серед населення. Усе починається з кількох осіб або організацій і, наче вірус, переходить від однієї людини до іншої.

У своїх дослідженнях науковець Й. Бергер виділив шість принципів вірусного маркетингу: соціальна валюта, тригери, емоція, суспільство, практична цінність, історії [9], які успішно можна використовувати у просуванні нових товарів на ринку кави.

Принцип 1 – соціальна валюта. Щоб змусити людей про щось говорити, слід правильно скласти повідомлення, яке допоможе сформувати у них бажане враження. Потрібно знайти особливу характеристику, знання якої змусить людей почуватися причетними до вузького кола. Даний принцип передбачає використання механізму гри, щоб показати шлях до досягнення вищого становища і забезпечити видимі статусні символи, які можна продемонструвати іншим. Отже, інформація про продукт має бути цікавою та такою, щоб людина запам'ятала, оскільки нікому не цікаво, що щоденно випивають 5 млн чашок кави, наприклад, що справді цікаво, несподівано та приверне увагу споживачів: кава – це вишня, виявляються зерна, з яких роблять каву – це насправді обсмажені насінини з фрукта, який називають кава вишня.

Принцип 2 – тригери або ж спускові гачки – стимули, які спонукають людей замислитися про пов'язані об'єкти. Слово «відпочинок» асоціюється з кавою від Nescafe. Більшість українців, говорячи про Львів, асоціюють його зі смачною кавою. Люди часто говорять про перше, що спаде на гадку, тому що чим більше вони думають про товар, то більше поширюватимуть інформацію про нього. Потрібно представляти товари та ідеї в асоціації з навколишнім середовищем і створювати нові тригери.

Принцип 3 – емоція. Люди завжди прагнуть ділитися тим, що їх бентежить, оскільки вірусний контент проковує почуттєве сприйняття. Якщо товар або послуга викликають позитивні емоції високої активізації (трепет, хвилювання, веселощі) або негативні емоції (гнів, страх), люди будуть говорити про це і ділитися інформацією. Якщо емоції позитивні чи негативні, але при цьому характеризуються низькою активізацією (задоволеність, смуток), то товар чи послугу ніхто не згадає. Тому навіть якщо кавовий продукт викликав негативні емоції, його смак настільки не підходить споживачу, що він буде про це говорити.

Принцип 4 – суспільство, або публічність. Знаменита англійська приказка monkey see – monkey do ілюструє, що те, що легко помітити, легко імі-

Таблиця 2

Асортимент та цінова політика ТМ Lavazza

Назва	Вид та вага	Ціна, грн
Lavazza Tierra	Мелена кава, 500 г	307,5
Lavazz Oro	Кава в зернах, 250 г	240
Lavazza Tierra	Кава в зернах, 1 кг	607, 2
Lavazza Club	Кава мелена, 250 г	160
Lavazza Crem Aroma	Кава в зернах, 1 кг	471, 5
Lavazza Suerte	Кава мелена, 250 г	82
Lavazza Gran Aroma Bar	Кава в зернах, 1кг	705,2
Lavazza Rossa	Кава в зернах, 1 кг	615
Lavazza Pienaroma	Кава в зернах, 1 кг	664,2
Lavazza Espresso	Кава мелена, 250 г	149,64
Lavazza Grand Espresso	Кава в зернах, 1 кг	672
Lavazza Oro	Кава в зернах, 1 кг	524, 8
Lavazza Gran Crema Espresso	Кава в зернах, 1 кг	734
Lavazza Super Crema	Кава в зернах, 1 кг	676,5
Lavazza Decaffenato	Кава мелена, 250 г	160
Lavazza Espresso	Кава в зернах, 1 кг	512,5
Lavazza Crema e Gusto	Кава мелена, 250 г	102,5
Lavazza Espresso	Кава в зернах, 250 г	170

тувати, тому простіше зробити популярним. Коли людина працює за комп'ютером, навколишні бачать логотип, який їм повертається (наприклад, Apple). Також люди переконані, що чим довша черга у кав'ярні, тим смачніше кава. Психологи називають цю тенденцію «соціальним доказом».

Принцип 5 – практична цінність – найпростіший із принципів вірусності, оскільки якщо кава є якісною, а її упаковка – практичною, такий товар буде користуватися попитом.

Принцип 6 – історії. «Люди люблять розповідати», тому віральність (viral) повинна бути цінною, як зазначає Й. Бергер, «необхідно будувати власних троянських коней», тобто вплітати товари в історії. Яскравим прикладом на вітчизняному ринку кави є рекламні відеоролики Jacobs, які завжди поєднують свій продукт з історіями.

Таким чином, вірусна реклама – один із найефективніших способів просування товару у сучасному світі. Аудиторія віддає перевагу непомітній рекламі, яка приверне їх до продукту за допомогою емоцій, тригерів, історій.

Висновки і пропозиції. Відповідно до проведеного дослідження, можна зробити такі висновки. По-перше, ринок кави в Україні слідує загальносвітовій тенденції стабільного збільшення попиту на каву і кавові продукти, основними країнами – імпортерами кави в Україну є В'єтнам, Польща, Індія, Італія, Німеччина та Бразилія. По-друге, у структурі сумарного імпорту частка імпорту кави у 2018 р. становила 0,23%, а вартість імпорту – 128 387 тис дол США. По-третє, вітчизняний ринок кави поділений на чотири сегменти: натуральна кава, розчинна кава, кава-мікси, кавові суміші. Лідерами ринку є ТОВ «Nestle-Україна», ЗАТ «Крафт Фудз Україна», Lavazza, Strauss Coffee. У топ-рейтингу брендів кави на перших позиціях знаходяться Lavazza, Jacobs та «Кава зі Львова». Асортиментна та цінова політика найбільш рейтингового бренду кави Lavazza є розгалуженою. По-четверте, зростання попиту породжує нові товари і, відповідно, нові рекламні кампанії. Запропоновано використання вірусних принципів маркетингу для просування нових видів кавових продуктів: соціальна валюта, тригери, емоції, публічність, практична значимість, історії.

Список використаних джерел:

1. Зибарева О., Воронюк Т. Ринок кави в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. *Економічний форум*. 2018. Вип. 1. С. 25–30.
2. Плошник М.В. Прогнозування обсягів споживання кавових продуктів в Україні та моделювання загального економічного ефекту для добробуту суспільства від зміни кон'юнктури вітчизняного ринку кави. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2652> (дата звернення: 10.09.2019).
3. Огерчук Ю.В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників кави. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 484. С. 335–341.
4. Павлова О.М. Маркетингове дослідження фінансово-економічних результатів та стратегічних позицій виробників кавової продукції в Україні. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Т. 3. № 3. С. 219–227.
5. Ботштейн Б.В. Розробка технології кавових напоїв із новими структурними властивостями. *Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі*. 2018. Вип. 1(27). С. 157–168.
6. Аналіз ринку кави в Україні. 2018. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-kofe-v-ukraine-2018-god> (дата звернення: 10.09.2019).
7. Вся екзотика в одній чашці. *Аналіз ринку кави на глобальному рівні*. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/vsya-ekzotika-v-odnoj-chashke-analiz-rynka-kofe-na-globalnom-urovne> (дата звернення: 10.09.2019).
8. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД. URL : <http://sfs.gov.ua/ms/f11> (дата звернення: 10.09.2019).
9. Berger J. Contagious: Why Things Catch On. New York: Simon & Schuster, 2013. 256 p.

References:

1. Zybareva O., Voronuk T. (2018) Rynok kavy v Ukraini: potochnyi stan ta perspektyvy rozvytku. [Coffee market in Ukraine: current state and prospects]. *Economic Forum*. vol. 1. pp. 25-30
2. Ploshyk M. V. (2013) Prognozuvannya obsyagiv spozhyvannya kavovykh produktiv v Ukraini ta modelyuvannya zagalnogo ekonomichnogo efektu dlya dobrobutu suspilstva vid zminy kon'yunktury vitchiznyanogo rynku kavy [Forecasting the consumption of coffee products in Ukraine and modeling the overall economic effect for the well-being of society from changing the situation of the domestic coffee market] *An efficient economy*. vol. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2652> (accessed 10 September 2019).
3. Ogerchuk Yu. V. (2003) Analiz organyzuvannya zbutovoyi diyalnosti vitchiznyanykh virobnykiv kavy [Analysis of the organization of marketing activities of domestic coffee producers] *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*. no. 484. pp. 335-341.
4. Pavlova O. M. (2018) Marketynghove doslydzhennya finansovo-ekonomichnykh rezultatyv ta strategichnykh pozyciy virobnykiv kavovoyi produkciyi v Ukraini [Marketing research on financial and economic results and strategic position of coffee producers in Ukraine] *Ukrainian Journal of Applied Economics*. vol. 3. no. 3. pp. 219–227.
5. Botshteyn B. (2018) Rozrobka tehnologiyi kavovykh napoyiv iz novimi strukturnymy vlastyvostyamy [Development of coffee beverage technology with new structural properties] *Progressive techniques and technologies of food production in the restaurant industry and trade*. vol. 1(27). pp. 157-168.
6. Analiz rynku kavy v Ukraini 2018 [Analysis of the coffee market in Ukraine 2018]. Available at: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-kofe-v-ukraine-2018-god> (accessed 10 September 2019).
7. Vsyia ekzotyka v odnyy chashcy. Analiz rynku kavy na globalnomu ryvny [All exotics in one cup. Global Coffee Market Analysis.]. Available at: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/vsya-ekzotika-v-odnoj-chashke-analiz-rynka-kofe-na-globalnom-urovne> (accessed 10 September 2019).
8. Sumarnyi obsyag importu ta eksportu u rozrizi tovarnykh pozyciy za kodami UKTZED [The total volume of imports and exports by section of commodity items according to the codes of UKTZED] Available at: <http://sfs.gov.ua/ms/f11> (accessed 10 September 2019).
9. Berger J. (2013) Contagious: Why Things Catch On. New York: Simon & Schuster. (in English).

Пряхина К. А.

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

УКРАИНСКИЙ РЫНОК КОФЕ: МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ

Резюме

В статье проведен маркетинговый анализ рынка кофе в Украине, исследованы мировые производители кофе и производство кофе по видам (арабика и робуста). Проанализированы показатели импорта кофе в Украине в денежном и натуральном выражениях в структуре суммарного импорта страны. Определены четыре сегмента рынка кофе: в зернах, кофе растворимый, кофейные напитки и кофейные смеси. Выделены лидеры – производители кофе в Украине, которые обеспечивают около 40% общего объема потребления. Конкретизированы ТОП-10 брендов кофе. Исследованы ассортиментная и ценовая политики ТМ «Lavazza». Обосновано дальнейшее расширение отечественного рынка кофе. Предложено использование вирусных принципов маркетинга для продвижения новых видов кофейных продуктов (по исследованиям Й. Бергер): социальная валюта, триггеры, эмоции, публичность, практическая значимость, истории.

Ключевые слова: рынок кофе, маркетинговый анализ, импорт кофе, сегменты рынка кофе, бренды кофе, вирусные принципы маркетинга.

Pryakhina Kateryna

Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

UKRAINIAN COFFEE MARKET: MARKETING ANALYSIS

Summary

In the modern world, coffee and coffee products are one of the most popular products in the food market, and coffee sales are second only to oil. More than two billion dollars are sold annually in the world coffee market. Coffee is grown in more than 50 countries, and the major Arab exchanges are based in New York, and Robusta in London. To date, the Ukrainian consumer market in terms of quality composition of coffee products is virtually indistinguishable from the markets of European countries and is developing rapidly. Scientists are increasingly interested in this issue, which indicates the relevance of the topic, but still remain poorly researched aspects of consumer interest and modern methods of promotion. The article deals with the marketing analysis of the coffee market in Ukraine: the world coffee producers and coffee production by types (Arabica and Robusta) are researched. Coffee imports in Ukraine in monetary and natural terms are analyzed. In the structure of total imports, the share of coffee imports in 2018 amounted to 0.23%, and the value of imports is 128387 thousand US dollars. The domestic coffee market is divided into four segments: natural coffee, instant coffee, coffee mixes, coffee blends. Natural coffee in the sales structure occupies the largest share, having 35% share in natural form and 24% in monetary terms. The share of instant coffee is 26% in natural and 54% in monetary terms. Coffee mixes occupy 33% of the share in natural and 18% in monetary terms. Coffee blends occupy 4% of the share in kind and 2% in monetary terms. The leaders of coffee producers in Ukraine, which provide about 40% of the total consumption, are singled out. Market leaders are: Nestle-Ukraine, Kraft Foods Ukraine, Lavazza, Strauss Coffee. Lavazza, Jacobs and Coffee from Lviv are in the top rankings of coffee brands. Assortment and pricing the most popular brand of coffee is Lavazza is branched. Further expansion of the domestic coffee market is justified. It is suggested to use viral marketing principles to promote new types of coffee products: social currency, triggers, emotions, publicity, practical importance, stories. Viral advertising is one of the most effective ways to promote a product in the modern world. The audience prefers invisible advertising that will attract them to the product through emotions, triggers, stories.

Keywords: coffee market, marketing analysis, coffee import, coffee market segments, coffee brands, viral marketing principles.

УДК 339.138:528.9

Сахно І. В.
Часник М. О.

Національна академія Національної гвардії України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено теоретичні питання управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства. Окреслено сутність маркетингової діяльності, її завдання та цілі. Розглянуто еволюцію трактувань маркетингу та управління маркетинговою діяльністю, природу їх розуміння, а також сформовано авторське визначення поняття «управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства». Охарактеризовано етапи, принципи, завдання, методи, підходи та інструменти управління маркетинговою діяльністю. Розкрито особливості комплексу маркетингу закладів ресторанного господарства, що враховують специфіку їхньої діяльності. Визначено основні напрями вдосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства. Загалом стаття формує чітке уявлення щодо управління маркетинговою діяльністю підприємства як підсистеми, що входить у загальну систему управління підприємством.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, управління маркетинговою діяльністю, система, напрями вдосконалення управління маркетингом, підприємство ресторанного господарства.

Постановка проблеми. Невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності на сучасному етапі розвитку ринкової економіки України виступає розуміння та використання концепції маркетингу в управлінні підприємством. Як свідчить практика підприємств України, впровадження маркетингу хоча й набуває все більшого поширення, проте спостерігається фрагментарне застосування лише деяких його функцій, що знижує загальну ефективність маркетингової діяльності. Разом із тим роль останньої в діяльності підприємства величезна – вона зумовлює високоприбуткову ритмічну діяльність суб'єктів господарювання, створює передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання. Тому сьогодні зростає необхідність широкого теоретичного осмислення процесу управління маркетинговою діяльністю підприємств, у тому числі підприємств ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методичні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємств були розглянуті в низці наукових робіт відомих західних спеціалістів у галузі маркетингу, таких як Г. Ассель, І. Ансофф, Г. Болт, А. Дайан, Е. Діхтель, П. Дойль, П. Дракер, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбер та ін. Серед представників вітчизняної економічної науки, які здійснили значний внесок у розвиток теорії і практики маркетингової діяльності підприємств, слід відзначити Л.В. Балабанову, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Т.А. Заєць, Н.В. Карпенко, Н.В. Куденко, М.А. Окландера, А.Ф. Павленко, С.В. Скибінського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з відсутністю загальноприйнятого визначення та різними підходами до трактування поняття «управління маркетинговою діяльністю підприємств» у науковій літературі виникає необхідність подальшого вивчення цього питання, з'ясування його категоріальних характеристик, удосконалення методологічної бази.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розкриття теоретичного змісту й сутності управління маркетинговою діяльністю підприємств ресторанного господарства, характеристика етапів, прин-

ципів, завдань, методів, підходів та інструментів управління маркетинговою діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, маркетинг є особливою сферою економічної науки, процесом планування виробничо-збутової діяльності підприємства на основі вивчення ринку з метою реалізації товарів і послуг та отримання прибутку в умовах конкуренції. Відомий маркетинголог Ф. Котлер вважає його системою різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою й охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, яких потребують існуючі або потенційні споживачі, а також видом людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін.

Разом із тим маркетингова діяльність – діяльність підприємства на ринку, яка передбачає врахування потреб у товарах і послугах, стану попиту, ситуації на ринку, існуючих і потенційних вимог покупців [1]. А.О. Старостіна під маркетинговою діяльністю розуміє таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції, що відповідають визначеним техніко-економічним характеристикам, у заздалегідь установлених обсягах [2, с. 41].

Ефективна маркетингова діяльність підприємства неможлива без організації відповідних управлінських структур. У літературі часто можна зустріти такі схожі терміни, як «управління маркетинговою діяльністю», «управління маркетингом», «маркетингове управління», «маркетинговий менеджмент». Ці поняття мають дуалістичну природу та індивідуальні, притаманні лише їм, такі, що їх визначають, властивості. Так, у системі маркетингового менеджменту й маркетингового управління базовим елементом є поняття «управління», тоді як в управлінні маркетингом основою стає маркетингова діяльність. У більшості літературних джерел поняття «управління маркетингом» та «управління маркетинговою діяльністю» ототожнюються. Ми підтримуємо цю точку зору й вважаємо такий підхід цілком виправданим. Однак що ж слід розуміти під управлінням маркетинговою діяльністю підприємства?

На думку Ф. Котлера, управління маркетингом пов'язано з регулюванням попиту, яке, своєю чергою, пов'язане з регулюванням відносин зі споживачами. Іншими словами, маркетингове управління в загальному розумінні є управлінням попитом [3]. На відміну від Ф. Котлера П. Доль розглядає управління маркетингом як діяльність, що пов'язана з конкретними елементами маркетингового комплексу. Автор вважає, що маркетинг не створює потреби, оскільки вони первинні, а задає напрям їхнього розвитку [4].

Г. Ассель під управлінням маркетингом розуміє механізм, за допомогою якого організація взаємодіє зі споживачами. Завдання менеджера з маркетингу – ініціювати і контролювати цю діяльність [5, с. 6]. Таке визначення, на нашу думку, підкреслює сталий зв'язок між підприємством і кінцевим споживачем та доповнює зміст поняття, що розглядається.

На думку Л.В. Балабанової, управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз, планування, проведення заходів, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку, і контроль. Управління маркетингом – це сукупність заходів, що регулюють позицію підприємства на ринку за допомогою маркетингових функцій [6, с. 311]. Схоже визначення зустрічаємо у Т.П. Данько. На її думку, управління маркетингом – це цілеспрямована діяльність фірми з регулювання своєї позиції на ринку через планування, організацію, облік, контроль виконання кожної фази позиційної та діяльної поведінки фірми з урахуванням впливу закономірностей ринкового простору, конкурентного середовища для досягнення прибутковості й ефективності суб'єкта на ринку [7].

На нашу думку, управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства – процес підготовки, ухвалення та виконання управлінських рішень у системі маркетингової діяльності, що сприяє досягненню поставлених цілей підприємства й усебічного задоволення потреб споживачів. Управління маркетингом має включати такі етапи:

1) планування або процес аналізу умов діяльності підприємства і планування управлінських рішень – це систематичний процес діагностики та передбачення шансів, небезпек і засобів фірми, що дає можливість установа маркетингових цілей і визначення способів їх досягнення;

2) організація – це процес вмонтування маркетингової діяльності в організаційну структуру фірми, тобто побудова таких організаційних структур, які передбачають і визначають місце маркетингових служб на фірмі;

3) реалізація – базується на координації діяльності різних структур і рівнів підприємства для кращої реалізації його завдань і, насамперед, кращого задоволення потреб покупців;

4) контроль – охоплює встановлення рівня планів і завдань, які має досягнути фірма, швидкість просування в їх досягненні, а також визначення засобів їх реалізації.

Уважаємо, що управління маркетингом повинно розглядатися одночасно як процес і як система. Визначення управління маркетинговою діяльністю як окремої системи формує взаємозв'язок між відповідними підсистемами й елементами і демонструє механізм взаємодії. На нашу думку, це цілеспрямована діяльність підприємства, що

передбачає вплив суб'єкта управління на об'єкт управління.

Суб'єктом управління виступають власники, вище керівництво компанії та спеціалісти служби маркетингу, що є представниками підприємства в різних відносинах. Об'єктом управління є сама маркетингова діяльність підприємства: маркетингові дослідження, розроблення товарної політики та запровадження її на ринку, вибір асортименту товарів, визначення стратегії просування й розподілу, комунікаційна політика, розроблення цінової політики та вибір методів ціноутворення й інші види діяльності з урахуванням впливу комплексу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. До внутрішніх чинників, що визначають вектор маркетингової діяльності підприємства, можна віднести технологічні, ресурсні та організаційні можливості підприємства, до зовнішніх чинників – особливості попиту на продукцію підприємства, особливості конкуренції, інституціональні ринкові особливості.

На думку В.В. Кирипенко, систему управління маркетинговою діяльністю можна представити як циклічно замкнутий ланцюг, що включає у себе загальні функції управління у визначеній послідовності: аналіз вхідної інформації, розроблення прогнозів, складання стратегічних і тактичних планів, організація й реалізація маркетингового плану, порівняльний аналіз вихідних та вхідних даних, здійснення необхідного корегування і виконання наступного циклу [8, с. 90].

Економічна сутність управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства ґрунтується на його основних принципах, які припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів. До основних принципів управління маркетингом за Л.В. Балабановою належать: орієнтація на споживача, адаптивність і гнучкість, спрямованість на перспективу, вплив на споживача, комплексність, системність, свобода споживача та виробника, обмеження потенційного збитку, задоволення базових потреб, економічна ефективність, інновації, навчання й інформування споживача, захист споживача [6, с. 115].

Т.П. Данько, систематизуючи загальні принципи побудови маркетингового менеджменту, виділила три основні групи:

- ціннісні принципи, які стосуються підприємницького й управлінського ризику, формування споживчої поведінки, організаційного і методичного забезпечення, саморегулювання, конкурентних перевагах, вільного підприємництва та інших ціннісних орієнтирів;

- регулювальні принципи, що побудовані на інформаційній достатності, цільовій узгодженості, стимулюванні та відповідності рівню розвитку підприємства;

- принципи тактичного аналізу та проектування, які ґрунтуються на реструктуризації й нормуванні, делегуванні повноважень, організаційному проектуванні [7].

Велике значення в розумінні сутності поняття «управління маркетинговою діяльністю» має розкриття змісту завдань, що стоять перед виконавцями в процесі управління маркетингом. До основних із них можна віднести: формування цілей підприємства; формування й організацію ефективної структури маркетингу на підприємстві; проведення ринкових досліджень та аналіз ринкової

інформації; розроблення і реалізацію виробничого й маркетингового плану підприємства; розроблення і реалізацію плану матеріально-технічного та ресурсного забезпечення; запровадження системи мотивації й стимулювання персоналу; контроль і коригування діяльності підприємства [8, с. 91].

Особливе місце серед категоріальних характеристик займають методи, задіяні у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємства, які можна об'єднати у три групи: економічні (планування, прогнозування, сегментація, позиціонування та ін.); адміністративні (інструкції, регламенти, протоколи, розклади, накази, рекомендації тощо); організаційні (алгоритми діяльності, методи маркетингових досліджень, схеми тощо) [8, с. 91].

Зараз уже сформувалися різні підходи до управління маркетинговою діяльністю підприємств, у тому числі закладів ресторанного господарства, але використання великої кількості ринкової та внутрішньої інформації потребує розроблення нових підходів, що базуються на узгодженні завдань управління маркетинговою діяльністю із запитамі споживачів. Результати аналізу застосовуваних підходів до управління маркетинговою діяльністю дали змогу виявити найдоцільніші з них:

1) системний – передбачає створення абстрактно-концептуальної моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, що є певною структурно-логічною конструкцією, мета якої полягає у тому, щоб слугувати інструментом для розуміння, опису та оптимізації управління маркетинговою діяльністю, зв'язків і співвідношення її елементів;

2) процесний – управління маркетингом орієнтоване на оптимізацію внутрішніх інформаційних потоків, що пов'язані зі збором, обробкою, зберіганням та використанням маркетингової інформації, що здійснюється за допомогою інформаційних технологій;

3) комплексний – діяльність із виявлення цільових ринків, вивчення потреб споживачів на цих ринках, розроблення товарів, установлення ціни на них, вибору способів просування і розподілу продукції з метою здійснення обміну зацікавлених груп;

4) організаційний, який передбачає, що система управління маркетинговою діяльністю підприємств заснована на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямована на своєчасну адаптацію до умов мінливого маркетингового середовища, на задоволення потреб споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху [9].

Окремі автори виділяють також комунікаційний підхід, що передбачає формування інформаційного потоку, який дасть змогу встановити постійний зворотний зв'язок із необхідним сегментом ринку та споживачами у режимі реального часу. Це сприятиме реалізації нагальних завдань, урахуваючи особливості діяльності конкретного підприємства [10, с. 313; 11, с. 336].

На думку Д.В. Райко, управління маркетингом на підприємстві будуватиметься із п'яти блоків, що забезпечують виконання системи маркетингових функцій для вирішення управлінських завдань:

1) інформаційний блок (маркетингова інформація, маркетингова інформаційна система, автоматизована інформаційна система);

2) блок людських ресурсів (організація праці, мотивація та контроль над персоналом служби маркетингу);

3) організаційний блок (організація структури управління маркетингом, розподіл прав, завдань і відповідальності в системі маркетингового управління);

4) блок планування (планування корпоративної та функціональних стратегій підприємства);

5) блок оцінки та контролю (контроль річних планів маркетингу та прибутковості підприємства, стратегічний контроль (аудит маркетингу)) [12, с. 113]

Як показує практика діяльності більшості вітчизняних підприємств, маркетингова діяльність провадиться за допомогою традиційних маркетингових інструментів, які тісно пов'язані із завданнями маркетингової діяльності. М.О. Шпак пропонує поділити їх на вісім груп:

- інструменти для збору первинної інформації – щодо стану ринку, власного позиціонування та вивчення діяльності конкурентів;

- інструменти формування товарної політики;
- інструменти формування цінової політики;
- інструменти формування збутової політики;
- інструменти формування комунікаційної політики;

- інструменти рекламної політики та просування;

- інструменти післяпродажного та сервісного обслуговування;

- високотехнологічні інструменти (зокрема, 3D-маркетинг).

Перелічені інструменти активно впроваджуються в маркетинговій діяльності. В умовах динамічності розвитку новітніх технологій особливої уваги заслуговує остання група інструментів маркетингової діяльності. 3D-маркетинг пов'язаний із візуалізацією процесів маркетингової діяльності підприємства. Доведено, що людина сприймає понад 80% інформації візуально. 3D-маркетинг дає змогу використати цю унікальну людську властивість із якнайбільшою вигодою для виробника продукції. У світі 3D-маркетинг швидко популяризується і вкорінюється у різні сфери маркетингової діяльності. Впровадження 3D-технологій сприяє розвитку 3D-маркетингу. Мобільні пристрої, які дають можливість перегляду 3D-зображень, 3D-ноутбуки, 3D-принтери, 3D-дисплеї, для яких не потрібні спеціальні окуляри, 3D-кіно, 3D-відео, 3D-ігри тощо стають щоразу доступнішими знаряддями для реалізації 3D-маркетингу. Ринок 3D-дисплеїв, за прогнозами науково-дослідної групи NPD DisplaySearch, у 2018 р. виросте до 196 млн од.; ринок мобільних пристроїв, які дають можливість перегляду 3D-зображень, сягне 71 млн од.; ринок 3D-ноутбуків – 17,7 млн од. Ринок 3D-друку, за прогнозами Всесвітньої організації інтелектуальної власності ООН, у 2019 р. становитиме 6,5 млрд USD, ціна таких пристроїв сьогодні – до 1 тис USD [13, с. 107–108].

Варто зупинитися також на основних функціях управління маркетинговою діяльністю. За М. Месконом їх чотири: планування, організація, мотивація і контроль [14, с. 56]:

- функція планування пропонує рішення про те, якими повинні бути цілі підприємства і що повинні робити члени підприємства, щоб досягти цих цілей; функція планування відповідає на три питання: де ми знаходимося в даний час? куди ми хочемо рухатися? як ми збираємося зробити це?

- функція організації передбачає формування структури підприємства;

- функція мотивації являє собою процес, за допомогою якого керівництво спонукає співро-

бітників діяти так, як було заплановано та організовано;

– функція контролю являє собою процес, в якому керівництво встановлює, чи досягає підприємство своїх цілей, виділяє проблеми й уживає коригувальних заходів, перш ніж буде завдано серйозної шкоди; контроль дає можливість керівництву визначати, чи слід переглядати плани, оскільки вони нездійсненні або вже виконані. Даний зв'язок між плануванням та контролем завершує цикл і надає управлінню процесом взаємозалежних функцій.

М. Мескон вважає, що, по суті, управління маркетинговою діяльністю є управлінням попитом. Механізм управління попитом складається з певних засобів, інструментів і зв'язків, до яких і належать складники маркетинг-міксу: продукт, ціна, місце розповсюдження та просування.

Ураховуючи специфіку діяльності закладів ресторанного господарства, використання лише традиційних елементів у комплексі маркетингу (товар, ціна, збут, комунікації) не дасть змоги повною мірою реалізувати ринкові можливості закладу, що зумовлює необхідність адаптації комплексу маркетингу з урахуванням особливостей ресторанних послуг. У контексті маркетингу взаємовідносин найбільш доцільним є маркетинговий інструментарій впливу на споживача у вигляді класичного комплексу «7Р» (product – продуктова політика; price – визначення орієнтирів, принципів та методів встановлення цін; promotion – засоби просування; place – методи розподілу, канали збуту; personnel – персонал, що надає послуги; process – організація та етапи надання послуги; physical evidence – візуальні та матеріальні елементи, які оцінюються клієнтом й є доказом якості послуги) [15, с. 74–75].

У плануванні та реалізації маркетингу на вітчизняному ринку виявляються певні недоліки та проблеми, зокрема: керівники підприємств ігнорують проведення систематичних досліджень проміжної та кінцевої ефективності маркетингових заходів; рівень кваліфікації фахівців маркетингу недостатній, у результаті – неспроможність проведення комплексного системного аналізу управління маркетингом; у разі проведення такого аналізу найчастіше він має формальний характер та проводиться без застосування сучасних економіко-математичних методів та моделей.

У зв'язку із цим виникає необхідність розроблення комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення управління маркетинговою діяльністю на підприємствах ресторанного господарства. Під удосконаленням маркетингу розуміється підвищення якості та ефективності. Шляхів, або напрямів, удосконалення маркетингу існує дуже багато. Під час вибору тих чи інших напрямів визначають їхній вплив на виконання цільових програм, економічність, оперативність та надійність системи маркетингу, підвищення її конкурентоспроможності, стійку позицію підприємства та його товарів на ринку і т. д. Однак не викликає сумнівів той факт, що всі напрями вдосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємства повинні реалізовуватися системно, комплексно. До основних із них слід віднести:

1. Створення цілісної, діалектичної, гнучкої системи маркетингу, яка була б адаптивною і сприйнятливою до попиту споживачів, ринкових змін, маркетингових інновацій, інтелектуального сервісу, міжнародного бізнесу. Система передбачає гармонійну єдність і високий нау-

ково-технічний рівень забезпечуючих підсистем, які утворюють її цілісність. На підприємствах ресторанного господарства доречно створити повноцінні служби маркетингу, які були б головною структурно-функціональною ланкою управління маркетингом і забезпечували взаємодію працівників апарату управління та сфери виробництва.

Кожне підприємство повинно створювати відділ маркетингу з таким розрахунком, щоб він якнайкраще сприяв досягненню маркетингових цілей (виявлення незадоволеного попиту, географічне розширення ринку збуту, пошук нових сегментів ринку, збільшення прибутків тощо). Разом із тим маркетингові структури значною мірою залежать від розміру ресурсів підприємства, специфіки продукції і ринків, на яких вони реалізуються. Серед них, насамперед, відзначимо інтегровані і неінтегровані маркетингові структури. Неінтегровані маркетингові структури – це сукупність відповідних підрозділів, які у своєму впливі на споживача не скоординовані. Інтегровані маркетингові структури здійснюють свою діяльність комплексно і управляються з одного координуючого центру. Основними варіантами інтегрованих організаційних структур управління маркетингом на підприємствах можуть бути функціональна, ринкова (орієнтована на споживачів), товарно-ринкова (змішана).

2. Раціоналізація маркетингової діяльності підприємства функціональної організації, яка організовує чіткий розподіл посадових функцій між працівниками управління та працівниками виробництва. Закріплення функцій за службою маркетингу та іншими працівниками сфер управлінської та виробничої діяльності створює можливість для програмного маркетингу. Як показали наука і практика, функціональна організація може успішно діяти за широкого використання таких функціонально-процесуальних інструментів, як блок-схеми алгоритмів процесу, мережеві матриці і т. п.

3. Удосконалення організаційного механізму маркетингу за рахунок розширення кооперування й інтегрування маркетингових функцій у межах об'єднання або в масштабі різних підприємств. Одним зі складників даного напрямку є раціоналізація структури управління, яка створює організаційні можливості для ефективного використання маркетингу. Найбільш професійними структурами управління на сучасному етапі є програмно-цільові, орендно-кооперативні та галузеві. Раціоналізація організаційного механізму являє собою поліпшення регламентування, нормування та контролювання процесу маркетингу. Досвід свідчить про доцільність цільового та програмно-цільового маркетингу, організаційно-економічного маркетингового циклу, використання матричних моделей та мап, норм і стандартів маркетингового процесу.

4. Удосконалення та спрощення кадрової політики. Передові підприємства багато уваги приділяють підготовці, підвищенню кваліфікації маркетингологів, а також питанням маркетингової підготовки загальногосподарських фахівців та керівників. Позитивно себе зарекомендували стажування у вишах, на передових підприємствах, за кордоном, а також різного роду конференції, обмін досвідом, семінари. Заслугує на увагу досвід окремих формувань з атестації кадрів, коли всебічно аналізується й оцінюється маркетингова діяльність працівників.

5. Механізація, комп'ютеризація та автоматизація маркетингової діяльності, що передбачає широке застосування технічних засобів у роботі маркетингових інформаційних систем, систем управління маркетингом, інфратоварного забезпечення, організаційно-технічного оснащення. Під час роботи з інформацією повинні використовуватися технічні засоби зняття, отримання, реєстрації, передачі, перетворення, обробки, аналізу, зберігання інформації. У результаті приймаються високоякісні маркетингові рішення і маркетинг стає ефективним. Особливо важливим є застосування технічних засобів в управлінні маркетингом.

6. Упровадження науково обґрунтованих технологій маркетингу. Цьому чиннику підвищення ефективності, на жаль, приділяють незначну увагу. За матеріалами анкетування з'ясовано, що керівники і фахівці слабо володіють наукою та мистецтвом маркетингової діяльності, хоча даний напрям є чи не найбільш перспективним.

Висновки і пропозиції. Управління маркетинговою діяльністю підприємства ресторанного господарства – це система, що складається із взаємопов'язаних та взаємозумовлених елементів та характеризується своїми цільовими, функціональними, структурними та процесуальними характеристиками, забезпечуючи при цьому вирі-

шення поставлених перед підприємством цілей і завдань. Однак управління маркетинговою діяльністю слід розглядати не лише як систему, а й як процес, що об'єднує у собі послідовні маркетингові дії. Крім того, система управління маркетинговою діяльністю підприємства створює окрему категоріальну інфраструктуру й є підсистемою загальної системи управління підприємством.

Для того щоб домогтися лідерства в конкурентній боротьбі, маркетингом необхідно управляти, тобто здійснювати в рамках маркетингу цілеспрямований вплив на ринок із метою просування своїх товарів. Таким чином, проблема управління маркетингом не є внутрішньою проблемою самого підприємства, від того, наскільки ефективно буде здійснюватися таке управління, буде залежати, наскільки підприємство задовольняє вимогам ринку.

Управління маркетинговою діяльністю визначає якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює маркетинговий вплив на споживача, створює сприятливе внутрішнє середовище, має на меті доведення до керівництва та персоналу цінностей підприємства, його маркетингових цілей, найкращого задоволення потреб споживачів і збільшення клієнтської бази підприємства.

Список використаних джерел:

1. Коноплицкий В.А., Филина А.И. Экономический словарь: толково-терминологический. Киев : КНТ, 2007. 624 с.
2. Старостина А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект : навчальний посібник. Київ : Вільямс, 2000. 262 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент ; 12-е изд., перераб. и доп. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 816 с.
4. Дойль П. Маркетинг-менеджмент / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского ; 3-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 544 с.
5. Ассаль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учебник ; 2-е изд. Москва : ИНФРА-М, 1999. 804 с.
6. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2010. 288 с.
7. Данько Т.П. Управление маркетингом : учебник ; изд. 2-е, перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2001. 334 с.
8. Килипенко В.В. Теоретичний зміст і сутність управління маркетинговою діяльністю. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 86–93.
9. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку : монографія. Полтава : Дивосвіт, 2013. 163 с.
10. Гризовська Л.О., Сітарчук О.В. Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 308–315. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-16/23-stati-16/2002-grizovska-l-o-sitarchuk-o-v> (дата звернення: 02.09.2019).
11. Коноплянникова М.А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 332–336. URL : <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3131-konoplyannikova-m-a-upravlinnya-marketingovoyu-diynalnistyu-ponyattya-printsipi-pidkhodi> (дата звернення: 01.09.2019).
12. Райко Д.В., Лебедева Л.Е. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1. С. 107–123.
13. Шпак Н.О., Кирилич Т.Ю. Роль маркетингової діяльності у функціонуванні вітчизняних промислових підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 2(7). С. 103–110. URL : <https://economics.opu.ua/27-2>.
14. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : учебник / пер. с англ. ; 3-е изд. Москва : Дело, 2000. 704 с.
15. Крамаренко К.М., Сіроус Б.В. Особливості маркетингу підприємств ресторанного господарства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 5(67). С. 72–76.

References:

1. Konoplitskiy V. A., Filina A. I. (2007) *Ekonomicheskii slovar': tolkovo-terminologicheskii* [Dictionary of Economics: explanatory and terminological]. Kiev: KHT. (in Russian)
2. Starostina A. O. (2000) *Marketynhovi doslidzhennia. Praktychnyi aspekt* [Marketing researches. Practical aspect]. Kyiv : Viliams. (in Ukrainian)
3. Kotler Ph., Keller K. L. (2007). *Marketynh menedzhment* [Marketing management]. St. Petersburg; Piter. (in Russian)
4. Doil P. (2003) *Marketynh-menedzhment* [Marketing Management]. St. Petersburg: Piter. (in Russian)
5. Assel' G. (1999) *Marketing: printsipy i strategiia* [Marketing: principles and strategy]. Moscow: Infra-M. (in Russian)
6. Balabanova L. V. (2010) *Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidpriemstva* [Management of the marketing potential of the enterprise]. Kiev: Profesional. (in Ukrainian)
7. Dan'ko T. P. (2001) *Upravlenie marketingom* [Marketing Management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
8. Kylypenko V. V. (2016) Teoretichniy zmist i sutnist upravlinnia marketynhovoio diialnistiu [Theoretical content and essence of marketing activity management]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 86-93.
9. Kraus K. M. (2013) *Upravlinnia marketynhom maloho torhovelnoho biznesu: kontseptsii, orhanizatsiia, dominanty rozvytku* [Management of marketing of small commercial business: concepts, organization, developmental domains]. Poltava: Dyvosvit. (in Ukrainian)
10. Hryzovska L. O., Sitarchuk O. V. (2018) Efektyvnist upravlinnia marketynhovoio diialnistiu na pidpriemstvi [Efficiency of management of marketing activities on tnterprise]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 16, pp. 308-315.

11. Konopliannykova M. A. (2017) Upravlinnia marketynhovoii diialnistiu: poniattia, pryntsypy, pidkhody [Management of marketing activity: concept, principles, approaches]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 17, pp. 332-336.
12. Raiko D. V., Lebedieva L. E. (2015) Model upravlinnia marketynhom u systemi menedzhmentu promyslovoho pidpriemstva [Model of marketing management in management system of industrial enterprise]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1, pp. 107-123.
13. Shpak N. O., Kyrylych T. Yu. (2013) Rol marketynhovoii diialnosti u funktsionuvanni vitchyznianskykh promyslovykh pidpriemstv [The role of marketing activity in operation of domestic enterprises]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (7), pp. 103-110.
14. Meskon M., Albert M., Khedouri F. (2000) *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo. (in Russian)
15. Kramarenko K. M., Sirous B. V. (2018) Osoblyvosti marketynhu pidpriemstv restorannoho hospodarstva [Features of marketing of restaurant business enterprises]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, vol. 5 (67), pp. 72-76.

Сахно И. В.

Часнык М. А.

Национальная академия Национальной гвардии Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы управления маркетинговой деятельностью предприятий ресторанного хозяйства. Определены сущность маркетинговой деятельности, ее задачи и цели. Рассмотрена эволюция трактовок маркетинга и управления маркетинговой деятельностью, природа их понимания, а также сформировано авторское определение понятия «управление маркетинговой деятельностью предприятия ресторанного хозяйства». Охарактеризованы этапы, принципы, задачи, методы, подходы и инструменты управления маркетинговой деятельностью. Раскрыты особенности комплекса маркетинга заведений ресторанного хозяйства, учитывающие специфику их деятельности. Определены основные направления совершенствования управления маркетинговой деятельностью предприятий ресторанного хозяйства. В целом статья формирует четкое представление относительно управления маркетинговой деятельностью как подсистемы, входящей в общую систему управления предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью, система, направления совершенствования управления маркетингом, предприятие ресторанного хозяйства.

Sakhno Iryna

Chasnyk Maryna

National Academy of the National Guard of Ukraine

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF RESTAURANT ENTERPRISES

Summary

In modern conditions of development of the national economy the questions of marketing planning, management of marketing activity become more and more urgent, as they determine the model of market behavior of an enterprise depending on its capabilities and the state of the marketing environment. The restaurant services market is characterized by high dynamics of development and fierce competition, which leads to increased competition between catering establishments, the emergence of new formats of establishments and the use of innovative approaches in the activities of restaurant businesses and the like. In this regard, the primary role in «survival» in this market is the effective management of the marketing activities of the enterprise. The article explores the theoretical issues of marketing management of restaurant enterprises. The essence of marketing activities of its objectives and goals. The evolution of the interpretations of marketing and the management of marketing activities, the nature of its understanding, and the author's definition of the concept of "marketing management of a restaurant enterprise" are formed. The stages, principles, tasks, methods, approaches and tools for managing the marketing activities of enterprises are characterized. The features of the marketing mix of restaurant establishments are disclosed, taking into account the specifics of their activities. For the restaurant business, the most appropriate marketing tool is to influence the consumer in the form of the classic complex «7P» (product – product policy; price – defining landmarks, principles and methods of pricing; promotion – means of promotion; place – distribution methods, distribution channels; personnel – service personnel; process – organization and stages of service; physical records – visual and material elements that are evaluated by the client and are evidence of the quality of service). The main directions of improving the management of marketing activities of restaurant business enterprises are determined. In general, the article forms a clear idea of managing the marketing activities of the enterprise as a subsystem that is part of the overall enterprise management system.

Keywords: marketing, marketing activity, management of marketing activity, system, directions of improvement of marketing management, enterprise of restaurant business.

УДК 005.336.4:334.716

Ситник Й. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕГРУВАННЯ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено теоретичні питання інтегрування складових елементів систем управління підприємств на засадах інтелектуалізації управління. Виокремлено та обґрунтовано стадії інтегрування елементів систем управління на засадах процесів інтелектуалізації управління, зокрема: підсистемного індивідуалізму; підсистемного партнерства; підсистемної синергії; системної емерджентності; багатосистемного індивідуалізму; багатосистемного партнерства; багатосистемної синергії; багатосистемної емерджентності. Окреслено форми інтегрування елементів систем управління на основі суб'єктності, рівнів інтеграції елементів та підсистем, напрямів процесів інтеграції та очікуваних результатів взаємодії. Сформовано класифікацію критеріїв оцінювання структурних зрушень та ефективності інтеграції підсистем у процесі інтелектуалізації систем управління.

Ключові слова: інтеграція, підсистема, інтелектоносій, система управління, інтелектуалізація, синергія, емерджентність, індивідуалізм, партнерство.

Постановка проблеми. Динамічність моделей інформатизації та інтелектуалізації різних сфер діяльності підприємств породжує нові інтеграційні процеси між інтелектоносійми, підсистемами, підрозділами та рівнями управління, які генерують новий, адекватний сьогоденню інструментарій управління.

Отже, дослідження та обґрунтування стадій інтегрування елементів систем управління на засадах процесів інтелектуалізації управління, а також форм інтегрування за рівнями управління є передумовою формування ефективних ділових моделей підприємств в умовах конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі дослідження щодо проблематики моделювання інтеграційних процесів та управління інтеграційними структурами, видів і способів інтеграційної взаємодії, вдосконалення форм, передумов, напрямів інтеграції та формування інтеграційної стратегії підприємств здійснила низка науковців, зокрема: М. Кизим [10], А. Пилипенко [5], Г. Мінцберг [4], М. Портер [7], О. Карпенко та О. Бабина [2], Д. Хассі [11], А. Мазаракі та М. Босовська [3], К. Шапошников [12], В. Пілявський [6], В. Резніков [8]. Зауважимо, що в більшості наукових праць інтеграційність висвітлено з позицій окремих суб'єктів господарювання, корпоративних структур холдингового типу, реалізації інтеграційної стратегії підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті зазначених та інших досліджень потребують наукової уваги теоретичні та методологічні проблеми, що стосуються не лише процесу інтегрування між підприємствами, а й питання моделювання ефективних взаємодій між елементами в структурі систем управління підприємствами у фокусі їх інтелектуалізації.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування теоретичних засад та окреслення потенціалу циклічності й взаємозв'язку стадій, форм і рівнів інтегрування елементів систем управління на засадах інтелектуалізації управління.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на неоднорідність та різноманітність підсистем управління підприємств за інтелектуально-знанневими активами, їх складом і структурою, цільовим та функціональним призначенням, варто виокремити низку стадій інтегрування елементів систем управління на засадах процесів інтелектуалізації

управління, зокрема: підсистемного індивідуалізму; підсистемного партнерства; підсистемної синергії; системної емерджентності; багатосистемного індивідуалізму; багатосистемного партнерства; багатосистемної синергії; багатосистемної емерджентності.

Потенційні можливості циклічності й взаємозв'язку стадій, форм та рівнів інтегрування елементів систем управління на засадах інтелектуалізації управління, а також напрями здійснення зазначених процесів відображено в табл. 1. Зазначені стадії інтегрування мають певні особливості.

1. На стадії підсистемного індивідуалізму – різні підсистеми управління (або окремі інтелектоносії у їх складі) керуються власними цільовими орієнтирами, процесом управління, принципами та мікрокультурою середовища, активами, забезпечуючи своє стале функціонування; взаємодія підсистем (інтелектоносій), які відрізняються за рівнем розвитку, основана на інтегрованні особистісних, інформаційних, організаційно-комунікаційних та інтелектуально-знанневих елементів. Ключовою формою їх інтегрування є консультування щодо функціональних та фахово-інтелектуальних аспектів діяльності підсистем. Напряму процесу інтегрування є переважно просторовим, а його результатом є розвідка новизни, отримання порад, нові теоретичні знання, досвід, уміння, компетенції.

2. На стадії підсистемного партнерства – підсистеми управління (або окремі інтелектоносії у їх складі), які мають ідентичні цілі, застосовують однакову модель менеджменту, володіють зіставними активами, формують передумови отримання додаткових переваг від взаємодії з партнерами; взаємодія підсистем управління (інтелектоносій) ґрунтується на інтегрованні організаційно-комунікаційних, процесно-структурних, науково-методологічних, інтелектуально-знанневих та організаційно-культурних елементів, а також на узгодженні операційних цілей розвитку. Основною формою інтегрування є обмін інтелектуально-знанневими активами щодо міжпідсистемних та внутрішньопідсистемних аспектів діяльності.

Напряму процесу інтегрування переважно горизонтально-просторовий, а його результатом є спільні бази даних та знань, комунікаційні канали зв'язку, новий науково-методологічний інструментарій, спільні інтелектуально-знанневі середовища, зменшення витрат на пошук, обро-

Таблиця 1
Потенційні можливості інтегрування елементів систем управління на засадах процесів інтелектуалізації управління

Стадії інтегрування елементів СУ	Суб'єкти (елементи) СУ	Форми інтеграції елементів (підсистем)	Рівні інтеграції елементів (підсистем)	Напрямок процесів інтеграції	Результат взаємодії
Підсистемного індивідуалізму	<ul style="list-style-type: none"> — особистісної взаємодії — інформаційні — організаційно-комунікаційні — цільовизначення — інтелектуально-знаннєві 	консультування	<ul style="list-style-type: none"> — функціональний — фахово-інтелектуальний 	просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — розвідка новизни — отримання порад — нові знання — досвід, вміння
Підсистемного партнерства	<ul style="list-style-type: none"> — організаційно-комунікаційні — інтелектуально-знаннєві — організаційної культури — структурно-процесні — науково-методологічні — операційна 	обмін ІЗА	<ul style="list-style-type: none"> — міжпідсистемний — внутрішньо-підсистемний 	горизонтально-просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — спільні бази даних та знань — комунікаційні взаємозв'язки — методологічний інструментарій — спільні ІЗС — зменшення витрат
Підсистемної синергії	<ul style="list-style-type: none"> — структурно-процесні — інтелектуально-знаннєві — науково-методологічні — ресурсні — фінансові — виробничо-технологічні — тактична 	інтелектуальні центри (інтелектополіси)	<ul style="list-style-type: none"> — міжпідсистемний — внутрішньо-підсистемний — особистісно-підсистемний 	часово-просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — нові ІЗП — новий управлінський інструментарій — імітаційні моделі дій менеджерів — зниження витрат — розподіл ризиків
Системної емерджентності	<ul style="list-style-type: none"> — структурно-процесні — інтелектуально-знаннєві — інституційно-категорійні — форм влади, стилів керівн. — стратегічна — персонал і соціал. сфери — інноваційні та НДДКР 	антрепренерство (інтелектуально-інноваційне)	<ul style="list-style-type: none"> — міжпідсистемний — особистісно-системний 	вертикально-горизонтальний	<ul style="list-style-type: none"> — нові ІЗП — модерні системи УП та мотивації — моделі управління і бізнес-процеси — моделі і механізми розподілу ДВ
Багатосистемного індивідуалізму	<ul style="list-style-type: none"> — особистісної взаємодії — інформаційні — організаційно-комунікаційні — цільовизначення — інтелектуально-знаннєві — тактична 	координування	<ul style="list-style-type: none"> — функціональний — фахово-інтелектуальні — міжпідсистемний — системно (підсистемно)-зовнішній 	просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — ринкова розвідка новизни — нові знання — досвід, вміння — творчі рішення
Багатосистемного партнерства	<ul style="list-style-type: none"> — організаційно-комунікаційні — інтелектуально-знаннєві — науково-методологічні — тактична — інноваційні та НДДКР — маркетингово-збутові 	міжфункціональні інтелектуально-знаннєві дослідні центри	<ul style="list-style-type: none"> — міжпідсистемний — системно (підсистемно)-зовнішній 	горизонтально-просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — спільні бази знань — комунікаційні взаємозв'язки — спільні ІЗС — зменшення витрат
Багатосистемної синергії	<ul style="list-style-type: none"> — інтелектуально-знаннєві — ресурсні — фінансові — виробничо-технологічні — інноваційні та НДДКР — логістичні — стратегічна 	управління ІЗА	<ul style="list-style-type: none"> — міжпідсистемний — особистісно-системний — системно (підсистемно)-зовнішній 	часово-просторовий	<ul style="list-style-type: none"> — нові ІЗП — нові ринкові ніші — зниження операційних і управлінських витрат — розподіл ризиків
Багатосистемної емерджентності	<ul style="list-style-type: none"> — структурно-процесні — інтелектуально-знаннєві — інституційні — стратегічна — інноваційні та НДДКР — інвестиційні 	парадигма (стратегія) використання прав власності на інтелектуально-знаннєві активи	<ul style="list-style-type: none"> — системно (підсистемно)-зовнішній — особистісно-зовнішній 	вертикально-горизонтальний	<ul style="list-style-type: none"> — нові ІЗП — спільне використання активів — моделі й механізми розподілу ДВ

Примітки: СУ – система управління; ІЗП – інтелектуально-знаннєві продукти; ІЗС – інтелектуально-інноваційні продукти; ІЗС – інтелектуально-знаннєві середовища; УП – управління персоналом; ДВ – додана вартість.

Джерело: сформовано автором

блення, аналізування та інтерпретацію ринкової інформації.

3. На стадії підсистемної синергії – підсистеми управління (їх інтелектоносії), які володіють конкурентоздатними інтелектуально-знанневими активами, визначають спільні цілі та прикладні сфери їх застосування. Взаємодія підсистем (інтелектоносіїв) основана на інтегруванні процесно-структурних, науково-методологічних, інтелектуально-знанневих, ресурсних, фінансових та виробничо-технологічних елементів, а також на узгодженні тактичних цілей розвитку. Основною формою інтегрування внутрішньопідсистемних, міжпідсистемних та особистісно-підсистемних аспектів діяльності є інтелектополіси. Напрямок процесу інтегрування переважно часово-просторовий, а його результатом є спільні нові інтелектуально-знаннєві продукти, новий науково-практичний та управлінський інструментарій, імітаційні моделі можливих ринкових ситуацій та варіанти дій менеджерів і команд, отримання економічного та синергійного ефекту, що виражається у зниженні витрат, розподілі ризиків, ефективності ухвалення управлінських рішень.

4. На стадії системної емерджентності – підсистеми управління (або окремі інтелектоносії у їх складі), які визначили спільні цілі та окреслили прикладні сфери застосування своїх інтелектуально-знанневих активів, визначають у вигляді формалізованого проекту чи програми свої подальші дії, зобов'язання та відповідальність щодо його впровадження. Взаємодія підсистем управління (інтелектоносіїв) відбувається на основі інтегрування елементів процесно-структурних, інтелектуально-знанневих, інституційних, інноваційних та НДДКР, персоналу й соціальної сфери, форм влади та стилів керівництва, а також узгодження стратегічних цілей розвитку. Основною формою інтегрування є інтелектуально-інноваційне антрепренерство щодо міжпідсистемних та особистісно-підсистемних аспектів діяльності. Інтегрування здійснюється за вертикально-горизонтальним напрямом, строго регламентованим у часі, а його результатом є інтелектуально-інноваційні продукти, модерні системи управління персоналом та мотивації, трансформація моделі управління та бізнес-процесів, новітні моделі та механізми створення і розподілу доданої вартості, отримання управлінського, економічного та емерджентного ефектів, що виражається в здобутті унікальних конкурентних переваг.

5. На стадії багатосистемного індивідуалізму – підсистеми декількох систем управління (або окремі інтелектоносії у їх складі) керуються власними цілями, процесами менеджменту, принципами та мікрокультурою своїх середовищ, активами, забезпечуючи своє функціонування; взаємодія підсистем управління (інтелектоносіїв) системи управління, які відрізняються за рівнем розвитку, ґрунтується на інтегруванні особистісних, інформаційних, організаційно-комунікаційних та інтелектуально-знанневих елементів, а також проектуванні спільного цілевизначення у тактичній площині свого розвитку. Ключовою формою інтеграції є координування щодо функційних, фахово-інтелектуальних, міжпідсистемних та системно (підсистемно)-зовнішніх аспектів діяльності. Напрямок процесу інтегрування здебільшого просторовий, а його наслідком є ринкова розвідка новизни, нові знання, досвід, уміння, творчі рішення.

6. На стадії багатосистемного партнерства – підсистеми декількох систем управління (або окремі

інтелектоносії у їх складі), цілі яких ідентичні, застосовують гнучкі моделі менеджменту, володіють зіставними активами, формують передумови здобуття проміжних конкурентних переваг від взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. Взаємодія підсистем управління (інтелектоносіїв) різних систем управління ґрунтується на інтегруванні інтелектуально-знанневих, інноваційно-дослідних, науково-методологічних, організаційно-комунікаційних та маркетингово-збутових елементів, а також на узгодженні тактичних цілей розвитку. Основною формою інтегрування будуть міжфункціональні та інтелектуально-знаннєві дослідні центри, спрямовані на міжпідсистемні та системно(підсистемно)-зовнішні аспекти діяльності. Процес інтегрування розвивається в горизонтально-просторовому напрямі, а його результатом будуть спільні бази знань та розробки для впровадження, комунікаційні канали обміну інформацією, новий науково-методологічний інструментарій, спільні інтелектуально-знаннєві середовища, зменшення витрат на пошук, оброблення, аналізування та інтерпретацію ринкової інформації, обмін фахівцями, стажування.

7. На стадії багатосистемної синергії – підсистеми декількох систем управління (або окремі інтелектоносії у їх складі), які володіють конкурентоздатними інтелектуально-знанневими активами, розробляють спільні цілі та кластери їх застосування. Взаємодія підсистем управління (інтелектоносіїв) різних систем управління відбувається на засадах інтегрування інтелектуально-знанневих, ресурсних, фінансових та виробничо-технологічних, інноваційних, дослідно-конструкторських та логістичних елементів, а також узгодження стратегічних цілей розвитку. Основною формою інтегрування міжпідсистемних, особистісно-підсистемних та системно(підсистемно)-зовнішніх аспектів діяльності буде управління інтелектуально-знанневими активами. Переважатиме часово-просторовий напрямок процесу інтегрування, а його результатом будуть спільні нові інтелектуально-знаннєві продукти, отримання економічного та синергійного ефектів, що виражатиметься у зниженні операційних та управлінських витрат, розподілі ризиків, розвитку нових ринкових ніш, поліпшенні якості, задоволенні потреб споживачів.

8. На стадії багатосистемної емерджентності – підсистеми декількох систем управління (або окремі інтелектоносії у їх складі), які визначили спільні господарські та ринкові цілі, розробляють проекти спільного використання своїх інтелектуально-знанневих активів. Взаємодія підсистем управління (інтелектоносіїв) відбувається на основі інтегрування елементів процесно-структурних, інтелектуально-знанневих, інституційних, інвестиційних, інноваційних та НДДКР, а також узгодження стратегічно-тактичних цілей розвитку. Переважатиме така форма інтегрування, як розроблення та застосування парадигми (стратегій) використання прав власності на інтелектуально-знаннєві активи у сфері системно(підсистемно)-зовнішніх та особистісно-підсистемних аспектів діяльності. Процес інтегрування здійснюється за вертикально-горизонтальним напрямом, визначеним у часі, а його результатом стануть інтелектуально-інноваційні продукти, модерні системи управління персоналом та мотивації, трансформація моделі управління та бізнес-процесів, новітні моделі та механізми створення і розподілу доданої вартості, отримання управлінського, економічного та емер-

джентного ефектів, що виражатиметься у здобутті унікальних конкурентних переваг від спільного використання активів.

Водночас після кожної стадії інтегрування підсистем управління, етапів інтелектуалізації та їх цілісного завершення концепція передбачає аналізування впливу інтелектуалізації систем управління на розвиток підприємств. Моніторинг і визначення результативності зазначених процесів передбачає формування критеріїв оцінювання ефективності інтелектуалізації та інтегрування підсистем управління і систем управління, які повинні бути комплексними і трактуватися й як внутрішньосистемні здобутки (структурні зрушення), й як особистісні.

Один із підходів, який сприятиме окресленню ознак ефективності процесу інтегрування підсистем (систем) управління під дією інтелектуалізації та дасть змогу оцінити рівень структурних зрушень, полягає у розробленні критеріїв, за якими можна ідентифікувати наповненість елементів систем управління інтелектуально-знанневими активами. Тому, на нашу думку, критерії повинні бути кількісними та якісними, розкривати, поряд з економічними результатами, також динаміку змін у системі управління. Серед цих критеріїв: організаційні, структурні, індивідуально-інституційно-впливові, індивідуально-ієрархічно-обмінні, соціальні, правовласницькі, гуманістичні, інтелектуально-інформаційно-обмінні. Зважаючи на те, що критерії оцінювання структурних зрушень та ефективності інтеграції підсистем управління під час інтелектуалізації систем управління дуже різноманітні, пропонуємо їх класифікувати за ознаками, наведеними у табл. 2.

Рекомендовані критерії (показники) оцінювання спрямовані на висвітлення фіксації та динаміки структурних зрушень у ході інтегрування та інтелектуалізації за рівнями управління, підсистемами, підрозділами, а також параметрами обсягу, кількості, вартості та якості інтелектуально-знанневих активів у системі управління підприємства. З огляду на це, вважатиметься такою, що прямує до ефективної, така система управління підприємства, в якій проявлятимуться певні чіткі тенденції до:

1. зменшення – кількості рівнів управління, підсистем управління та функційних підрозділів, служб регулювання та контролю;

2. збільшення – кількості інтелекто-знаннево-творчих середовищ (підрозділів) та чисельності їх персоналу, обсягу інтелектуального продукту, рівня інтелектуального розвитку, рівня інтенсивності інтелектуально-знаннєвого процесу;

3. стимулювання – інтелектуального розвитку особистості, оновлення інтелектуально-знаннєвої основи систем (підсистем) управління;

4. забезпечення – упровадження нового інформаційно-комунікаційного, технологічного обладнання, ергономічних умов праці;

5. зростання – заробітної плати та власницького рівня носіїв інтелектуального капіталу, соціальної захищеності тощо.

Зауважимо, що поглиблення процесів інтелектуалізації систем управління підприємств поступово спричинятиме деперсоналізацію управління (менеджменту) – зменшення кількісної компоненти (тобто кількості управлінських кадрів, керівників, спеціалістів) у штатній чи ієрархічній структурі персоналу, а також вартості їх утримання в структурі витрат стосовно отримання умовної одиниці управлінських дій або ухвалених рішень.

Інтелектуалізація та інтегрування систем управління активізуватимуть процес моделювання взаємодії між інституціями менеджменту за принципом *гетерархії*. Гетерархія, згідно з трактуванням Д. Старка [9, с. 121–128], – спосіб організування, що є ні ринковим, ні ієрархічним. Тобто якщо ієрархії припускають відносини залежності, а ринки – відносини незалежності, то гетерархії припускають відносини взаємозалежності. Отже, гетерархії характеризуються мінімальним ступенем ієрархічності та організаційною гетерогенністю.

Зазначені тенденції вказують на те, що, з одного боку, загострюється конкуренція між фахівцями та управлінцями за робочі місця у системі управління, а з іншого – передумовою їх отримання та ефективного використання є поглиблення співпраці таких категорій персоналу, насамперед інтелектоносіїв, у сфері формування та застосування інтелектуально-знанневих активів. Забезпечення оптимального співвідношення між внутрішньою конкуренцією підсистем (інтелектоносіїв) систем управління та їх інтегруванням із метою досягнення синергійних та емерджентних ефектів є завданням щодо формування ефективного організаційно-мотиваційного механізму такої взаємодії.

За аналогією розв'язання дилеми «конкуренція або співпраця», яку розробив Дж.Ф. Мур та окреслено у праці Л. Дідківської [1, с. 31], порівнюючи умови ведення бізнесу з живою природою і розкривши поняття «екосистема підприємництва», пропонуємо проблематику інтегрування підсистем управління (інтелектоносіїв) систем управління розглядати через призму формування інтелекто-знанневих систем-середовищ. У цьому контексті підсистема управління (інтелектоносії), попри забезпечення своїх природних, правових, професійних, мотиваційних та, зрештою, цілком обґрунтованих егоїстично-особистісних конкурентних переваг, у системі управління повинні бути зацікавленими в максимізації зростання ефективності всієї системи як цілісності. Адже будь-який інтелектуально-знаннєвий продукт, створений підсистемою управління (інтелектоносієм), без подальшого застосування, еволюції його розвитку чи взаємозалежності стосовно інших суб'єктів інтегрування непридатний для використання у системі управління.

Загалом в умовах інтелектуалізації систем управління інтегрування підсистем управління (інтелектоносіїв) трансформується у полірівневу систему, яка передбачає розвиток специфічних форм взаємовідносин залежно від співвідношення загальносистемного та особистісного рівнів інтелектуально-знанневих активів. Стосовно формування особистісного рівня інтелектуально-знанневих активів розвивається фахова, функціональна взаємодія між інтелектоносіями, яка характеризується поширенням різних форм інтелектуально-професійного симбіозу, а саме: запозичення знань і досвіду; стажування; участь у семінарах та конференціях; ротація посад; спільна підготовка програм, проектів, аналітичних матеріалів і наукових публікацій. Формування інтелектуально-знанневих активів на загальносистемному рівні відбувається на основі взаємодії «підсистема – підсистема», «підсистема – інтелектоносій», «підсистема (система) – зовнішнє середовище». Ключовими формами зростання інтелектуально-знанневих активів є: формалізація таситних знань та інтелектуальних надбань інтелектоносіїв і підсистем; трансформація інтелектуального капіталу в інтелектуальну власність; трансферт знань, активів.

Класифікація критеріїв оцінювання структурних зрушень та ефективності інтеграції підсистем у процесі інтелектуалізації систем управління

Класифікаційна ознака	Критерій (показники) оцінювання
Ієрархічно-просторова	– кількість рівнів ієрархії у системі управління (СУ)
	– кількість підсистем у СУ
	– кількість підрозділів у СУ
	– кількість служб регулювання та контролю у СУ
	– кількість інтелекто-знаннєво-творчих середовищ (елітарно-мозкових центрів) в СУ: обсяг/вартість/новизна
	– кількість інтелекто-знаннєво-споживчих підрозділів у СУ: обсяг/вартість/новизна
Кількість зайнятих	– на рівнях ієрархії СУ
	– у підсистемі СУ
	– у підрозділі СУ
Інтелектуально-знаннєва основа	– новітня
	– традиційна/вживана/застаріла
	– власна
	– трансфертна
Належність (форма власності) інтелектуального капіталу	– приватно-особистісний: рівня/підсистеми/підрозділу
	– підприємства: рівня/підсистеми/підрозділу
Концентрація інтелектуального капіталу	– на рівні ієрархії: кількість/вартість/якість
	– у підсистемі: кількість/вартість/якість
	– у підрозділі: кількість/вартість/якість
Обсяг інтелектуального продукту	– кількісний вимірник: рівня/підсистеми/підрозділу
	– вартісний вимірник: рівня/підсистеми/підрозділу
	– якісний вимірник: рівня/підсистеми/підрозділу
Вид інтелектуального капіталу	– ідеї, концепції: рівня/підсистеми/підрозділу
	– інноваційні продукти: рівня/підсистеми/підрозділу
	– специфічні знання: рівня/підсистеми/підрозділу
Вік носіїв інтелектуального капіталу	– до 35 років: рівня/підсистеми/підрозділу
	– 36–50 років: рівня/підсистеми/підрозділу
	– 50 та більше років: рівня/підсистеми/підрозділу
Рівень інтелектуального розвитку за обсягом інтелектуального продукту (ІІІ)	– рівня ієрархії: обсяг ІІІ у вартісному вираженні на особу
	– підсистеми: обсяг ІІІ у вартісному вираженні на 1 особу
	– підрозділу: обсяг ІІІ у вартісному вираженні на 1 особу
Рівень інтенсивності інтелектуально-знаннєвого процесу	– генерувальні: рівні/підсистеми/підрозділи
	– адаптивні: рівні/підсистеми/підрозділи
	– консервативні: рівні/підсистеми/підрозділи
Інтегральний рівень розвитку особистості (інтелектуальне, со-ціалне, особистісно-власницьке)	– лідери: рівні/підсистеми/підрозділи
	– середньорозвинені: рівні/підсистеми/підрозділи
	– проблемні: рівні/підсистеми/підрозділи
Індекс реальної заробітної плати	– престижні: рівні/підсистеми/підрозділи
	– середньоринкові: рівні/підсистеми/підрозділи
	– апробаційні: рівні/підсистеми/підрозділи
Рівень інформаційно-комунікаційного, технологічного, ергономічного забезпечення	– високий: рівня/підсистеми/підрозділу
	– стандартний: рівня/підсистеми/підрозділу
	– недостатній: рівня/підсистеми/підрозділу

Джерело: сформовано автором

Висновки і пропозиції. Процес інтегрування підсистем (інтелектоносіїв) систем управління відбувається через відносини взаємозалежності від інтелектуалізації – через формування та застосування інтелектуально-знаннєвих активів. З огляду на це, у поняття «інтелектуалізація управління» з'являється нова сутність, що проявляється у безальтернативному, творчо-вольовому впливі

інтелектуальних особистостей та підсистем, що вмотивовано взаємодіють, на цілісний розвиток систем управління, забезпечуючи їх неповторність та конкурентоздатність. У подальших дослідженнях варто вдосконалити організаційно-функціональну модель механізму інтегрування підсистем (інтелектоносіїв) у системах управління підприємствами на засадах інтелектуалізації.

Список використаних джерел:

1. Дідківська Л.Г. Методологічні підходи до трактування категорії «економічна конкуренція» та їх практичне значення. *Вісник Антимонопольного комітету України. Конкуренція*. 2006. № 2. С. 29–35.
2. Карпенко О.О., Бабина О.Є. Інтеграція як імператив розвитку сучасної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3(153). С. 22–30.
3. Мазаракі А.А., Босовська М.В. Теоретичні та методологічні засади формування інтеграційної стратегії підприємств. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7. С. 299–308.

4. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по джунглям стратегического менеджмента. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 336 с.
5. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2008. 408 с.
6. Пільавський В.І. Розвиток інтеграції та взаємовідносин її учасників в АПК : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 ; Полтавська державна аграрна академія. Полтава, 2011. 23 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Бизнес Букс. 2005. 454 с.
8. Резніков В.В. Організаційні та структурні складові механізми державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : монографія. Харків, 2014. 196 с.
9. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия. *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. 2001. Т. 2(2). С. 115–132.
10. Кизим М.О., Пилипенко А.А., Ялдин І.В. Управління створенням і розвитком видатної корпорації : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2007. 208 с.
11. Хасси Д. Стратегия и планирование. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 384 с.
12. Шапошников К.С. Сучасні підходи до визначення інтеграції та її характерних рис. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 1. С. 379–383.

References:

1. Didkivska L. H. (2006) Metodolohichni pidkhody do traktuvannya katehoriyi «ekonomichna konkurentsija» ta yikh praktychne znachennya. [Methodological approaches to the interpretation of the category "economic competition" and their practical significance] *Konkurentsija: Visnyk Antymonopolnoho komitetu Ukrainy*, no. 2, pp. 29-35.
2. Karpenko A. A., Babyna A. E. (2014) Intehratsiya yak imperatyv rozvytku suchasnoyi ekonomiky [Integration as an imperative of the modern economy]. *Recent economic problems*, no 3 (153), pp. 22-30.
3. Mazaraki A. A., Bosovska M. V. (2013) Teoretychni ta metodolohichni zasady formuvannya intehratsiynoyi stratehiyi pidpryyemstv [Theoretical and methodological principles of forming integration strategy]. *Business Inform.* no 7, pp. 299-308.
4. Mintsberg G. (2000). Shkoly strategiy. Strategicheskoye safari: ekskursiya po debryam strategicheskogo menedzhmenta [School of strategy. Strategic safari: excursion through the wilds of strategic management]. *St.P. : Peter*.
5. Pylypenko A. A. (2008). Stratehichna intehratsiya pidpryyemstv: mekhanizm upravlinnya ta modelyuvannya rozvytku [Strategic integration of enterprises: mechanism of management and simulation development]. *Kharkiv. "INZHEK"*.
6. Pilyavskyy V. I. (2011) Rozvytok intehratsiynoyi ta vzayemovidnosyn yiyi uchashnykiv v APK [The development of integration and relationships of its members in agriculture]. *Poltava*.
7. Porter M. (2005). Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive strategy: Methods of analysis of industries and competitors]. *M.: Alpina Business Books*.
8. Ryeznikov V. V. (2014) Orhanizatsiyni ta strukturni skladovi mekhanizmu derzhavnogo rehulyuvannya protsesiv ekonomichnoyi intehratsiynoyi mist Ukrainy. [Organizational and structural components of the mechanism of state regulation of economic integration of cities of Ukraine] *KH. : KHNU imeni V.N. Karazina*.
9. Stark D. (2001) Geterarkhiya: neodnoznachnost' aktivov i organizatsiya raznobraziya. [The Hierarchy: Asset Ambiguity and Organization of Diversity]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya : novyye podkhody k institutsional'nomu i setevomu analizu*, no. 2 (2), pp. 115-132.
10. Kyzym M. O., Pylypenko A. A., Yaldin I. V. (2007) Upravlinnya stvorenniam i rozvytkom vydatnoyi korporatsiynoyi [Management of creation and development of a prominent corporation] *NDTS industr. probl. rozv. NAN Ukrainy*.
11. Hassi D. (2001). Strategiya i planirovaniye [Strategy and Planning]. *St.P. : Peter*.
12. Shaposhnykov K. S. (2012) Suchasni pidkhody do vyznachennya intehratsiynoyi ta yiyi kharakternykh rys [Current approaches to the definition of integration and its characteristics]. *Journal of Social and Economic Research*, no. 1, pp. 379–383.

Сытнык И. С.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПОТЕНЦИАЛ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы интегрирования составляющих элементов систем управления предприятий на основе интеллектуализации управления. Выделены и обоснованы стадии интегрирования элементов систем управления на основе процессов интеллектуализации управления, в частности: подсистемного индивидуализма; подсистемного партнерства; подсистемной синергии; системной эмерджентности; мультисистемного индивидуализма; мультисистемного партнерства; мультисистемной синергии; мультисистемной эмерджентности. Определены формы интеграции элементов систем управления на основе субъектности, уровней интеграции элементов и подсистем, направлений процессов интеграции и ожидаемых результатов взаимодействия. Сформирована классификация критериев оценки структурных сдвигов и эффективности интеграции подсистем в процессе интеллектуализации систем управления.

Ключевые слова: интеграция, подсистема, интеллектоноситель, система управления, интеллектуализация, синергия, эмерджентность, индивидуализм, партнерство.

Sytnyk Yosyf

Lviv Politechnic National University

THE POTENTIAL OF INTEGRATING COMPONENTS OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEMS ON THE BASIS OF INTELLECTUALIZATION

Summary

In the article explores the theoretical issues of integrating the components of enterprise management systems on the basis of management intellectualization. The stages of integration of elements of management systems on the basis of processes of management intellectualization are distinguished and substantiated, in particular the following: subsystem individualism; subsystem partnership; subsystem synergy; systemic emergence; multi-system individualism; multi-system partnership; multi-system synergy; multisystem emergence. The forms of integration of elements of control systems based on subjectivity, levels of integration of elements and subsystems, directions of integration processes and expected results of interaction are outlined. The classification of criteria of structural shift estimation and efficiency of subsystem integration in the process of intellectualization of control systems has been formed. Criteria for evaluating the effectiveness of integration, which are aimed at highlighting the fixation and dynamics of structural shifts in the course of integration and intellectualization by levels of management, subsystems, units, as well as parameters of volume, quantity, value and quality of intellectual-knowledge assets in the enterprise management system. Target and object varieties of integration of control subsystems in the process of intellectualization have been formed. It is determined that the purpose of integration is to achieve their own or common goals, to create their own or joint products of subsystems with a high level of synergy and emergence. It has been found that the level of activation of intellectual and knowledge assets in the enterprise management system depends on the outlook, organizational, motivational, cultural aspects that are cultivated in the environment of the systems and individual intellectual carriers. It is established that the intellectualization and integration of management systems will intensify the process of modeling interaction between management institutions on the principle of heterarchy. It is proposed to create intellectual and knowledge assets at the system-wide level on the basis of interaction "subsystem – subsystem", "subsystem – intellect carrier", "subsystem (system) – external environment".

Keywords: integration, subsystem, intellect carrier, control system, intellectualization, synergy, emergence, individualism, partnership.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48

Кальченко С. В.

Грибова Д. В.

Демко В. С.

Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

РЕКРЕАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ТУРИЗМІ

У статті висвітлено теоретичні та методологічні засади здійснення туристичної діяльності в системі селянських господарств. Обґрунтовано базовий характер анімаційно-рекреаційної складової частини для цього галузевого напрямку. Доведено необхідність оптимізації класифікаційної системи у сфері сільського туризму. Запропоновано категорії «етнографічний туризм», «спортивний туризм» та «екологічний туризм» як різновиди сільського туризму. Сформульовано базові принципи здійснення туристичної діяльності. Визначено напрями організації рекреаційної та анімаційної діяльності в комплексі «зелена садиба». Обґрунтовано перспективність цього напрямку функціонування селянських господарств за умов активної інтеграції в регіональну систему соціально-економічних відносин та налагодження взаємовигідного співробітництва з іншими представниками сільської громади.

Ключові слова: рекреаційна діяльність, анімаційна діяльність, зелений туризм, селянські господарства, етнотуризм, агротуризм.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної аграрної сфери характеризується домінуванням сімейних форм виробництва сільськогосподарської продукції в загальній структурі. Найбільше значення відповідних показників спостерігається в картоплярстві, овочівництві, виробництві плодово-ягідної продукції. Питома вага цієї групи аграріїв становить відповідно 92,86% та 89% протягом останніх 5 років [6]. Специфіка організації економічної діяльності ускладнюється неоднорідністю характеру господарювання.

Більшість сімейних господарств функціонують на споживчих засадах, використовуючи отриману продукцію здебільшого для задоволення власних потреб, реалізуючи лише неспожиті надлишки. Питома вага фермерських господарств, які здійснюють свою економічну діяльність на принципах товарного виробництва, являючи собою одну із складових частин системи аграрного підприємництва, в загальній структурі сільськогосподарського виробництва є відносно незначною.

Водночас слід відзначити, що оцінка результатів лібералізації земельних відносин для подальших перспектив функціонування селянських господарств дає підстави вказувати на необхідність пошуку нових форм економічної реалізації, освоєння несільськогосподарських галузевих напрямів. Одним із перспективних видів самозайнятості сільського населення в цьому аспекті є туристична діяльність. Необхідно відзначити, що сільський туризм включає в себе цілий комплекс потенційно можливих форм надання відповідних послуг (агротуризм, етнотуризм, екотуризм тощо), кожна з яких характеризується певними відмінностями щодо форми надання послуг та специфіки технологічного забезпечення. Зазначені обставини зумовлюють актуальність дослідження теоретико-методологічних аспектів організації туристичної діяльності на базі селянських господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сучасних особливостей організації туристичної діяльності в сільській місцевості знайшли своє відображення в працях Л. Забуранної, М. Маліка, Н. Кудла та ін. Зокрема, Л. Забуранна вказує на важливість виваженої державної політики сприяння розвитку туристичного бізнесу в системі селянських господарств. Теоретико-методологічні аспекти здійснення економічної діяльності селянських господарств розглядалися в роботах В. Збарського, І. Коблянської, І. Свиноуса, О. Чаянова, О. Челінцева та ін. Так, положення концепції без найманого сімейно-трудоного селянського господарства являють собою методологічний базис для дослідження особливостей функціонування не тільки особистих селянських або сімейних фермерських господарств. Положення теорії «основної рівноваги», що визначають принципи організації господарської діяльності та характеру дії мотиваційного механізму, є справедливими для будь-якої сімейної форми ведення бізнесу. Водночас, на нашу думку, потребують додаткового дослідження теоретичні аспекти організації туристичної діяльності на базі селянських господарств, враховуючи багатоаспектний характер надання туристичних послуг.

Метою дослідження є вивчення рекреаційних аспектів організації туристичної діяльності в системі сільських територій на базі сільських домогосподарств. Зокрема, передбачається аналіз теоретичних засад рекреаційно-анімаційної діяльності у сфері сільського туризму. Також, на нашу думку, необхідним є вивчення наявного категоріального апарату, який використовується для характеристики різновидів туристичної діяльності в сільській місцевості. За результатами аналізу соціально-економічної сутності анімаційно-рекреаційної діяльності прогнозується визначити майбутні орієнтири розвитку сільського туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Слід відмітити, що дотепер є певна термінологічна неузгодженість у класифікаційних підходах щодо визна-

чення видів та напрямів туристичної діяльності, яку можуть проводити члени сільських домогосподарств.

Так, зокрема, чинним законодавством вводяться поняття «агротуризм» та «екотуризм» (остання дефініція ототожнюється із термінами «зелений туризм» та «природничий туризм»). Агротуризм – форма сільського туризму, яка безпосередньо пов'язана з селянським (фермерським) господарством, що одночасно надає послуги з проживання та харчування, знайомить із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями цього регіону. Розрізняють дві основні форми агротуризму: винаймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах господарства або розміщення на нічліг із самообслуговуванням на землях, що належать до господарства (кемпінги та намети) [2].

М. Малік та Л. Забуранна пропонують для використання термін «сільський аграрний туризм», під яким вони розуміють вид туризму, що передбачає тимчасовий виїзд особи з місця проживання в сільську місцевість із залученням приватного сектору для розміщення з метою відпочинку, регенерації та (чи) релаксації [5]. У цьому аспекті агротуризм розглядається ними як різновид сільського аграрного туризму. Також виділяються такі різновиди: сільський зелений (відпочинковий) та екотуризм.

Вітчизняна нормативно-правова база трактує термін «екотуризм (зелений туризм)» як форму активного і безпосереднього відвідування територій з особливими природними і культурними умовами. Екотуризм спрямований на охорону природного і культурного середовища регіонів, які відвідують туристи. Синонімом поняття «екотуризм» є поняття «природничий туризм». Екотуризм може бути активним, фауно- та флористичним, культурологічним і етнографічним [2].

На нашу думку, інтерпретація етнографічного напрямку туристичного бізнесу як одного з різновидів екологічного є недоцільною, оскільки це передбачає ототожнення природно-кліматичного та культурно-гуманітарних аспектів. Правильніше було б не встановлювати знаку рівняння між дефініціями «зелений туризм» та «екотуризм», оскільки перше є більш широким за змістом. Ба більше, на нашу думку, доцільно було б застосовувати таку класифікацію сільського туризму.

1. Екологічний туризм. Передбачає надання туристичних послуг, пов'язаних з активним використанням природних елементів навколишнього середовища як засобів праці. Слід відмітити, що відповідні елементи можуть бути як природного, так штучного походження (рукотворні ставки, лісопосадки тощо). Головною метою є досягнення встановлення безпосереднього контакту людини та природи, в процесі якого відбувається рекреаційний ефект.

2. Етнографічний туризм. Передбачає надання туристичних послуг, пов'язаних з ознайомленням із традиціями, звичаями, обрядами, місцевими культурними пам'ятками. Специфіка співпраці із клієнтом має враховувати обмежену можливість створення майнових об'єктів, які мають етнографічну цінність. Водночас цей напрям туристичної діяльності передбачає активну експлуатацію місцевих національно-культурних традицій під час оформлення житлових об'єктів, вибору меню тощо. Головною метою є максимальне досягнення «ефекту поринання» у вибраний культурно-часовий пласт.

3. Спортивний туризм. Включає в себе комплекс спортивно-оздоровчих заходів, спрямованих на фізичне розвантаження клієнта. Надзвичайно важливим у цьому аспекті є системний підхід або (у разі спеціалізованого характеру спортивно-туристичних послуг) чітке визначення із намірами потенційних споживачів. Головною метою є досягнення морального задоволення клієнтів за рахунок їхньої інтеграції у систему колективних спортивно-оздоровчих заходів.

Н.Є. Кудла, аналізуючи процес надання туристичної послуги в сільській місцевості, виділяє такі специфічні ознаки, які є базовими характеристиками цього продукту: привабливість території, гостинність сільської громади, пропоновані зручності в оснащенні селянського господарства, додаткові та супутні послуги [4].

Як бачимо, значна кількість із наведених характеристик мають суспільно-колективну природу і можуть бути досягнуті тільки за рахунок взаємовигідної співпраці членів сільської громади. Навіть перевіривши судино-туристичні об'єкти на хутірський спосіб розміщення, селянин не здатен самостійно надавати своїм клієнтам відповідний комплекс «суспільних» послуг.

Аналізуючи особливості ведення туристичного бізнесу на базі селянських господарств, на нашу думку, слід враховувати вплив комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. До внутрішніх насамперед слід віднести сімейну форму здійснення економічної діяльності. Це зумовлює принципові відмінності в характері розподілу результатів діяльності та особливості застосування техніко-технологічного забезпечення. До зовнішніх, на нашу думку, слід віднести як природні (вплив яких має постійну об'єктивну сутність), так і антропогенні фактори (що виникають як результат соціально-економічної, політичної та культурно-гуманітарної діяльності людини).

З огляду на зазначені аспекти, нами виділяються такі базові принципи організації надання туристичних послуг в сільській місцевості.

1. Комплексний, системний характер. Специфіка туристичної діяльності в сільській місцевості передбачає поєднання елементів декількох різновидів у межах одного господарюючого суб'єкта. Досить розповсюдженим є надання послуг, які можна відносити як до етно-, так і до екотуризму. Також досить поширеним є поєднання агро- та екотуризму в процесі організації діяльності відповідних підприємницьких структур. Цей факт, з одного боку, дає змогу розширити коло потенційних клієнтів, а разом із цим підвищує ступінь відповідальності до рівня надання туристичних послуг, враховуючи їхній комплексний характер.

2. Пріоритет індивідуальної (сімейної) форми ведення бізнесу. Беручи до уваги важливість розвитку малих форм бізнесу в сільській місцевості як невід'ємної складової частини забезпечення процесу розбудови сільських територій, слід вказати на першочерговий характер стимулювання туристичної діяльності на селі у садибній формі. Ця модель ведення господарської діяльності, на нашу думку, дає змогу максимально ефективно використати всі переваги сімейного бізнесу у поєднанні із можливістю застосування власних житлових та господарських будівель без суттєвих додаткових затрат.

3. Інтеграція в систему соціально-економічних відносин на рівні сільської громади. Селоформує функція малих підприємницьких форм особливо ефективно проявляється у процесі участі у

вирішенні нагальних питань, що постають перед селянами як членами єдиного соціуму. Слід відзначити, що одним із базових принципів функціонування сучасних бізнес-структур у провідних країнах світу є соціальна відповідальність. Це, поміж іншого, передбачає факт наявності постійно діючих відносин із представниками регіональної влади, а також участь у вирішенні соціальних проблем місцевої спільноти. Як юридичне оформлення відносин сторін за сучасних умов використовуються суспільні договори (соціальні контракти). У їхніх положеннях фіксуються відповідні соціальні зобов'язання, що додатково беруть на себе представники підприємницької спільноти, а також преференції, які мають надаватися їм із боку місцевої громади.

4. Міжгосподарська співпраця з іншими представниками місцевого підприємництва (насамперед в аграрній сфері). Запорукою ефективного функціонування сімейного туристичного бізнесу на селі є формування дієвої системи поділу праці, яка передбачає наявність багатоукладної диверсифікованої економічної моделі. Так, зокрема, діяльність туристичних садиб є неможливою без належного інфраструктурного забезпечення (система сполучення, енерго- та водопостачання, зв'язку тощо). Це передбачає наявність відповідних сервісних служб, системи постачання якісного продовольства.

Окремо слід відзначити важливість інформаційного забезпечення туристичної діяльності на селі. Цей напрям включає в себе як суто галузевий аспект (пошук нових партнерів, форм та видів надання послуг тощо), так і питання, пов'язані з наданням консультаційних послуг (аналітика, юриспруденція, облік тощо). Найбільш прийнятним, на нашу думку, є варіант наявності відповідних спеціалістів на території сільського населеного пункту, а систему відносин між ними та суб'єктами туристичного бізнесу доцільно будувати в межах обслуговуючих кооперативів.

Розглядаючи туристичну діяльність, яку здійснюють суб'єкти сільського туризму, ми виділяємо анімаційний (розважальний) та рекреаційний (відновлювальний) аспекти цього процесу. Вони є невід'ємними складовими частинами вказаного галузевого напрямку, оскільки значною мірою і визначають специфіку його соціально-економічної сутності. Отримуючи туристичні послуги, споживач сподівається не тільки отримати нові відчуття в процесі ознайомлення із красотою навколишнього середовища, а також народними традиціями, звичаями, обрядами. Значною мірою клієнти

намагаються здобути позитивні емоції, відновити втрачену енергію, відпочити від фізичних та моральних навантажень.

Останній факт є особливо важливим, з огляду на зміну пріоритетів у використанні засобів виробництва, характерну для моделі постіндустріального інформаційного суспільства. Оскільки основою сучасного економічного розвитку є здатність індивідуума швидко й ефективно споживати та відтворювати знання, то головним засобом виробництва стає людський мозок та психіка, готовність здійснювати напружену розумову діяльність. За цих умов рекреаційно-анімаційне спрямування набуває особливої актуальності у сфері надання туристичних послуг особам, професійна діяльність яких передбачає більшою мірою розумову, ніж фізичну активність.

На нашу думку, розглядаючи форми та тематичні напрями сільського туризму, слід виходити з необхідності збереження українського села як унікальної форми співіснування населення в соціальному, економічному та культурному аспектах. Недоцільним є перетворення сільських населених пунктів на «казино-сіті», в якому земля остаточно втрачить своє природне призначення.

Ця позиція зумовила певні обмеження щодо вибору відповідного асортименту туристичних послуг у комплексі «зелена садиба». На нашу думку, доцільною є концентрація анімаційної діяльності на видовищному, оздоровчому та пізнавальному напрямах (табл. 1). За цих умов найбільш прийнятними є такі напрями сільського зеленого туризму, як етнотуризм, спортивний туризм та екотуризм. Кожен із них являє собою форму спілкування клієнта з навколишнім середовищем в режимі відпочинку, вони мають певні спільні риси та відмінності.

Як бачимо, кожен із напрямів (екологічний, етнічний та спортивний) мають різний ступінь реалізації в тих чи інших анімаційних заходах. Слід відмітити, що рекреаційна сутність для відповідних видів анімаційних заходів здебільшого має чітко визначений фізичний або психологічний аспект реалізації.

Таким чином, ми бачимо, що організація туристичної діяльності в системі сільських територій на базі селянських господарств повинна мати системний комплексний характер і практично не може реалізовуватися у моноспеціалізований спосіб (тільки етнографічний або тільки екологічний напрям). Фактична реалізація цих комерційних проектів передбачає не тільки наявність належного техніко-технологічного та орга-

Таблиця 1
Напрями організації рекреаційної та анімаційної діяльності в комплексі типу «зелена садиба»

Види проведення анімаційних заходів	Напрямок туризму			Форми проведення анімаційних заходів	Рекреаційний аспект
	Спортивний	Екологічний	Етнографічний		
Туристично-оздоровчі	++	++	+	Похід, туристичні змагання	Фізичне розвантаження
Видовищно-оздоровчі	+	+	++	Конкурс, свято, ярмарок	Психологічне розвантаження
Пізнавально-оздоровчі	+	+	+++	Екскурсії, бесіди, лекції, вікторини, навчання ремесел	Переважно психологічне розвантаження
Комплексні	++	++	++	Комбінована екскурсія, похід вихідного дня, шоу-програма	Фізико-психологічне розвантаження

+ ступінь активності туристичного напрямку

Джерело: авторська розробка

нізаційного забезпечення з боку власників зеленої садиби. Важливим фактором, що зумовлює її подальший ефективний розвиток, є активна співпраця з підприємницько активними членами сільської громади, налагодження взаємовигідних соціальних зв'язків, нарешті, соціально відповідальний характер ведення бізнесу. За таких умов ми можемо говорити про успішність цих проектів у довгостроковій перспективі.

Висновки і пропозиції. У статті проаналізовано теоретичні та методологічні засади організації туристичної діяльності в системі селянських господарств. Обґрунтовано базовий характер

анімаційно-рекреаційного складника для цього галузевого напрямку. Доведено необхідність оптимізації класифікаційної системи у сфері сільського туризму. Сформульовано базові принципи здійснення туристичної діяльності. Визначено напрями організації рекреаційної та анімаційної діяльності в комплексі «зелена садиба». Обґрунтовано перспективність цього напрямку функціонування селянських господарств за умов активної інтеграції в регіональну систему соціально-економічних відносин та налагодження взаємовигідного співробітництва з іншими представниками сільської громади.

Список використаних джерел:

1. Забуранна Л.В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2011. № 6 С. 178–183.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство» № 742 від 15.05.2003р. URL: <http://konesh.ru/zakon-ukrayini-pro-osobiste-selyanseke-gospodarstvo-stranica-4.html> (дата звернення 4.09.2019).
3. Кирич Н.Б. Особливості організації екотуризму в Україні (регіональні аспекти формування стратегії розвитку). *Вісник ДІТБ*. 2012. № 16. С. 208–214.
4. Кудла Н.Є. Шляхи підвищення якості сільського туризму. *Економіка АПК*. 2012. № 5 С. 115–122.
5. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2012. № 5 С. 110–115.
6. Сільське господарство України 2017: статистичний збірник. К., 2018. С. 120–122.
7. Чаянов А.В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим. Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ. 1918. М. С. 4–5.
8. Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Харьков. 1919. 178 с.
9. Josifidis K., Supic N., Beker E., Srdic S. The welfare regimes and relative poverty in the EU-14. 1995-2006 *International Journal of Economic Research*. 2012. 9(2). P. 297–319.
10. Mishenin Y., Valentynov V., Maslak O., Koblianska I. Modern transformation in small-scale agricultural commodity production in Ukraine. *Marketing and management of innovation*. 2017. № 4. 358–366.
11. Varchenko O., Svytnous I., Grynchuk Y. The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine. *International Journal of Supply Chain Management*. 2017. 7(5). P. 657–666.

References:

1. Zaburanna L. V. (2011) Zarubizhnyy dosvid rozvytku sil's'koho zelenoho turyzmu [Foreign experience in the development of rural green tourism]. *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 178–183.
2. Zakon Ukrainy «Pro osobyste selyans'ke gospodarstvo» [The Law of Ukraine "On Personal Peasant Farming"]. 2003. № 742. Available at: <http://konesh.ru/zakon-ukrayini-pro-osobiste-selyanseke-gospodarstvo-stranica-4.html> (accessed 4 September 2019).
3. Kyrych N. B. (2012) Osoblyvosti orhanizatsiyi ekoturizmu v Ukraini (rehional'ni aspekty formuvannya stratehiyi rozvytku) [Features of ecotourism organization in Ukraine (regional aspects of development strategy development)]. *Visnyk DITB*, no. 16, pp. 208–214.
4. Kudla N. E. (2012) Shlyakhy pidvyshchennya yakosti sil's'koho turyzmu [Ways to improve the quality of rural tourism]. *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 115–122.
5. Malik M. Y. Zaburna L. V. (2012) Sil's'kyy ahrarnyy turyzm yak chynnyk rozvytku sil's'kyy terytoriy [Rural agricultural tourism as a factor in the development of rural territories]. *APK economy*, no. 1, pp. 84–89.
6. Sil's'ke gospodarstvo Ukrainy 2017: statystychnyy zbirnyk (2018). [Agriculture of Ukraine 2017: Statistical collection]. (in Ukrainian)
7. Chayanov A. V. (1918) Priroda krest'yanskogo khozyaystva i zemel'nyy rezhim [The nature of the farm and land regime]. (in Russian)
8. Chelyntsev A. N. (1919) Teoreticheskiye osnovaniya organizatsii krest'yanskogo khozyaystva. [Theoretical foundations of the organization of a farm]. Khar'kov. (in Russian)
9. Josifidis K., Supic N., Beker E., Srdic S. (2012). The welfare regimes and relative poverty in the EU-14. 1995-2006 *International Journal of Economic Research*, 9 (2), pp. 297–319
10. Mishenin Y., Valentynov V., Maslak O., Koblianska I. (2017) Modern transformation in small-scale agricultural commodity production in Ukraine. *Marketing and management of innovation*, 4, pp. 358–366.
11. Varchenko O., Svytnous I., Grynchuk Y. and at (2018) The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine. *International Journal of Supply Chain Management*, no. 7(5), pp. 657–666.

Кальченко С.В.

Грибова Д.В.

Демко В.С.

Таврический государственный агротехнологический университет
имени Дмитрия Моторного

РЕКРЕАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ АНИМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ТУРИЗМЕ

Резюме

В статье освещены теоретические и методологические основы осуществления туристической деятельности в системе крестьянских хозяйств. Обоснован базовый характер анимационно-рекреационной составляющей для этого отраслевого направления. Доказана необходимость оптимизации классификационной системы в сфере сельского туризма. Предложены категории «этнографический туризм», «спортивный туризм» и «экологический туризм» в качестве разновидностей сельского туризма. Сформулированы базовые принципы осуществления туристической деятельности. Определены направления организации рекреационной и анимационной деятельности в комплексе «зеленая усадьба». Обоснована перспективность этого направления функционирования крестьянских хозяйств в условиях активной интеграции в региональную систему социально-экономических отношений и налаживания взаимовыгодного сотрудничества с другими представителями сельской общины.

Ключевые слова: рекреационная деятельность, анимационная деятельность, зеленый туризм, крестьянские хозяйства, этнотуризм, агротуризм.

Kal'chenko Serhiy

Hrybova Diana

Demko Valentyna

Dmytro Motornyi Tavia State Agrotechnological University

RECREATIONAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ANIMATION ACTIVITY IN RURAL TOURISM

Summary

The article covers theoretical and methodological principles of tourist activity in the system of peasant farms. The importance of tourism business as a form of self-employment of agricultural enterprises of commodity direction is analyzed. The necessity of taking into account the results of the influence of the liberalization of land relations in the agricultural sphere on the nature of the functioning of family forms of agricultural production is emphasized. The basic character of the animation-recreational component for the given branch direction is substantiated. The necessity to optimize the classification system in the field of rural tourism has been proved. The essential differences in the concepts of "ecological tourism", "ethnographic tourism" and their substantive discrepancy are pointed out. The categories "ethnographic tourism", "sports tourism" and "eco-tourism" are offered as varieties of rural tourism. Basic principles of tourism activity are formulated. These include, in particular, the complex systemic nature, the priority of the family form of business, integration into the system of rural socio-economic relations and inter-economic integration. It is necessary to preserve the Ukrainian village as a unique form of coexistence of the population in social, economic and cultural aspects when organizing rural tourism business objects. The directions of organization of recreational and animation activity in the complex "green estate" are determined. It is proved that the most appropriate are the destinations of rural green tourism, such as ethno tourism, sports tourism and ecotourism. It is noted that each of them represents a form of communication of the client with the environment in the rest mode. At the same time, it is indicated that they share certain features and differences. Prospects of this direction of functioning of peasant farms under conditions of active integration into regional system of socio-economic relations and establishment of mutually beneficial cooperation with other representatives of rural community are substantiated. It is noted that an important component of successful tourism business in the countryside is its social responsibility.

Keywords: recreational activity, animation activity, green tourism, peasant farms, ethno tourism, agritourism.

УДК 331.5.021:352.075.1-028.46

Переверзєва А. В.

Запорізький національний університет

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Досліджено питання управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад. Обґрунтовано, що громада є вбудованим стабілізатором соціально-економічного розвитку регіональної економіки, що визначається здатністю до самоорганізації та швидким реагуванням на зміни. Виокремлено два рівні системи управління трудовими ресурсами: теоретичний та практичний. Проаналізовано базові моделі управління трудовими ресурсами: американську, європейську та японську. Доведено, що визначені моделі зовні різняться за географічними, національними та історичними умовами формування і розвитку, а географічно представляють розвинуті частини трьох континентів: Американського, Європейського та Азіатського. Визначено, що підходи до управління трудовими ресурсами та набір конкретних управлінських методів залежать від національних та регіональних особливостей, а також певних територіальних утворень.

Ключові слова: трудові ресурси, об'єднані територіальні громади, управління, регіональна економіка, світовий досвід.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства необхідність визнавати в людині особистість, котра має розвинений інтелект і власні потреби, є одним із постулатів ефективного управління трудовими ресурсами. У розвитку економіки більшості країн світу найбільш суттєвими визнаються проблеми в галузі управління трудовими ресурсами.

Прискорення науково-технічного прогресу, посилення конкуренції і підвищення матеріального і культурного рівня більшості населення розвинених країн поставили першочерговим питання про ефективність, а на сучасному етапі й про «виживання», призвели до зниження ефективності внутрішніх правил та процедур та неієвності механізму управління трудовими ресурсами. Сучасні економічні реалії демонструють поширення в суспільстві ідей гуманізму і соціальної справедливості, істотно підвищення освітнього рівня його членів також вплинуло на управління. Тобто процедури і правила, такі як загальний поділ праці та концентрація функції прийняття рішень на вищому рівні управління, нівелюють прояви творчості та креативності, обмежують самостійність працівників і уповільнюють їх розвиток, створюють антагонізм між працівниками та керівництвом, що в кінцевому підсумку негативно позначається на продуктивності та оптимізації розміщення продуктивних сил у межах регіону на основі побудови ефективної системи управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад.

Отже, необхідність вирішення питання щодо управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад виникає у зв'язку з активізацією процесів децентралізації, які визначають розвиток регіональної та національної систем як єдиного цілого через підвищення ефективності функціонування окремих територіальних утворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові принципи та особливості організації системи управління людськими ресурсами представлені у працях зарубіжних науковців, серед яких: У. Френч [1], А. Файоль [2], М. Вебер [3], К. Барнард [4], Г. Форд [5] та ін.

Першим в історії консультантом із теорії управління є Ф. Тейлор [6], який визначив фундаментальні принципи та поняття управлінської теорії.

Підвищення значущості трудових ресурсів у досягненні значних результатів викликає інтерес

українських науковців до визначеної проблематики. Серед них необхідно відзначити праці Р. Вдовиченка [7], М. Новікова [8], А. Чикуркова [9], О. Щура [10] та ін. Особливу увагу вчені приділяють теоретичним та практичним аспектам управління трудовими ресурсами.

Питання ресурсного потенціалу та ресурсоефективності об'єднаних територіальних громад досліджували М. Дацишин, А. Ткачук [11], А. Мельник [12], І. Чикало [13] та ін. Праці зазначених науковців присвячено дослідженню ресурсного забезпечення загалом, не виокремлюючи трудові ресурси у структурі територіального утворення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі відсутній єдиний підхід до управління людськими ресурсами об'єднаних територіальних громад, що потребує більш глибокого дослідження та систематизації з урахуванням міжнародного досвіду.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей управління людськими ресурсами об'єднаних територіальних громад та напрямів його вдосконалення на основі використання позитивного зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Управління трудовими ресурсами є комплексним завданням, оскільки регіональна економіка є складною соціально-економічною системою, яка характеризується динамічністю та мінливістю під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Ураховуючи масштаби регіональної економіки як системи, на нашу думку, доцільно розглянути особливості управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад, які виконують важливі стабілізаційні суспільні функції:

- по-перше, повсюдно забезпечують реалізацію основних соціально-економічних прав громадян;
- по-друге, є інструментом залучення їх до управління регіоном та його економікою.

Із погляду структурного аналізу особливості регіональної економіки як комплексної системи віддзеркалюються на підсистемах, якими, по суті, є так звані «міні-економіки» об'єднаних територіальних громад.

Як правило, управління трудовими ресурсами в регіональному вимірі здійснюється на основі рішень органів місцевої влади, які визначаються механізмами реагування на зміни економічної

ситуації. Такий спосіб прийняття управлінських рішень реалізується через такі елементи, як регіональна програма зайнятості, різні соціальні програми, зміна податкових ставок, але не завжди призводить до отримання очікуваних результатів. У зв'язку із цим виникає необхідність застосування механізмів, які працюють у режимі саморегулювання, самоорганізації, незалежно від прийнятих рішень самостійно реагують на зміну стану в економіці під впливом новітніх регіональних та глобальних чинників. У межах економічного аналізу зазначені механізми отримали назву вбудованих стабілізаторів.

Отже, громада є вбудованим стабілізатором соціально-економічного розвитку регіональної економіки, оскільки відмінною особливістю об'єднаних територіальних громад є здатність до самоорганізації, що дає змогу швидко реагувати на зміну, не очікувати прийняття необхідних управлінських рішень на рівні держави. Тобто як тільки змінюється економічна ситуація, вбудовані стабілізатори – об'єднані територіальні громади реагують на ці зміни і запускають у дію механізми самоорганізації та саморегулювання. Хоча вбудовані стабілізатори не вирішують загальних проблем, але дають змогу зменшити негативні наслідки та подолати перешкоди на шляху просторового розвитку і забезпечити оптимальну організацію господарського життя на регіональному рівні.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин характерною є активізація процесів децентралізації. У результаті формування територіальних громад, які є спільнотою громадян України, котрі компактно проживають на міській чи сільській території, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус. На відміну від простої територіальної одиниці поселення, яке має статус територіальної громади, наділяється певними правами. Передусім це право на самоврядування. Економічна та фінансова діяльність громади в Україні перебуває у стадії становлення і має бути врегульована законодавчо [14].

Розвиток територіальних громад є одним із чинників стійкого функціонування економіки на різних рівнях розвитку: національному, регіональному та місцевому у довгостроковій перспективі, адже трудові ресурси регіональної економіки можна розглядати як єдину систему, яка складається з певних підсистем (регіонів), які поділяються на менші підсистеми (рис. 1).

Підвищення ролі людини та її особистих якостей потребує формування механізму, який віддзеркалює концепцію системи регіонального

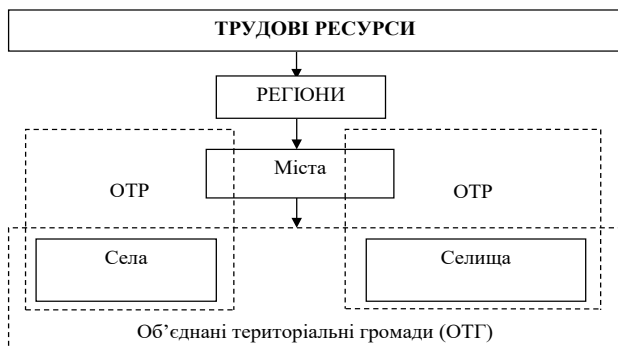


Рис. 1. Підсистеми функціонування підготовки (формування) трудових ресурсів економіки регіону

Джерело: побудовано автором

менеджменту, складовими елементами якої є об'єкт, предмет та технологія управління. Саме ці елементи є головними для визначення дієвості та ефективності механізму управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад як новітніх форм територіальної організації господарської діяльності.

Зауважимо, що управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад здійснюється на основі формування концепції, яка відповідає вимогам часу та особливостям макро- та мікроекономічного середовища, котре безпосередньо впливає на розвиток громади як соціально-економічної системи в умовах впливу сучасних регіональних та глобальних чинників. Для визначення дієвості механізму управління потрібно сформулювати концептуальні основи філософії регіональної політики, що передбачає систему теоретико-методологічних міркувань на змістове розуміння і визначення сутності, цілей, завдань, критеріїв, принципів та методів управління людськими ресурсами, а також організаційно-практичних методів реалізації в умовах функціонування територіального утворення в межах регіону.

Своєю чергою, концепція філософії регіонального менеджменту трудових ресурсів є комплексною і складається з певних етапів, а саме: розроблення методології управління трудовими ресурсами; формування управлінської структури; розроблення технології.

Деталізований аналіз кожного етапу реалізації концепції дає можливість виокремити особливості кожного з них. Методологія управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад із метою подолання просторової асиметрії розміщення продуктивних сил передбачає виокремлення змістових характеристик трудових ресурсів як об'єкта управління, процесу формування ціннісних орієнтацій та становлення поведінкових стереотипів індивідів відповідно до мети, а також тактичних та стратегічних завдань регіональної політики щодо функціонування та майбутнього розвитку громади на основі застосування дієвих та ефективних методів і принципів управління.

Складність механізмів управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад визначається наявністю дворівневої системи регіонального менеджменту (рис. 2).

На рис. 2 схематично зображено рівні системи управління трудовими ресурсами: теоретичний та практичний. Теоретичний рівень передбачає синтез знань та виявлення закономірностей із

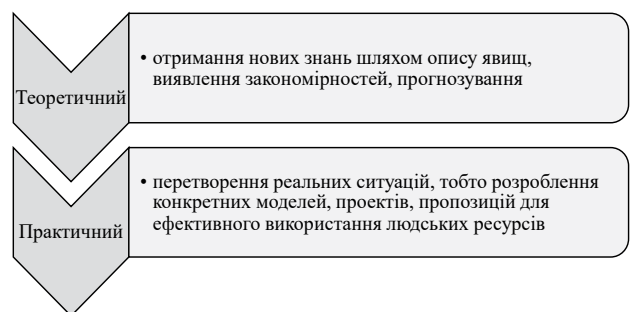


Рис. 2. Рівні системи управління трудовими ресурсами об'єднаних територіальних громад

Джерело: побудовано автором

подальшим прогнозуванням. Практичний рівень є процесом моделювання конкретних ситуацій та прийняття рішень щодо підвищення ефективності управління трудовими ресурсами на рівні громади та регіону. Ці два рівні тісно пов'язані між собою та дають змогу структурувати знання щодо управління трудовими ресурсами й забезпечують їх використання на практиці, а також стимулюють підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону.

Зауважимо, що механізм управління трудовими ресурсами базується на використанні між-дисциплінарного аналізу, тобто акумулює теоретичні та практичні основи інших теорій, серед яких найважливішими є:

- економічні (ринок праці, теорія планування, економічні методи, економічна інформація (оптимізація), витрати на людські ресурси);
- психологічні (загальна психологія, теорія поведінки, конформізм, психологія людських відносин);
- соціальні (групові поведінка, психологія спілкування, психологія людських відносин у межах певного середовища, теорія самоорганізації);
- трудове і соціальне право;
- політологія;
- конфліктологія (особистість і громада, між різними територіальними утвореннями);
- демографія – статистика населення;
- менеджмент;

- міжнародні економічні відносини та ін.

Аналіз зарубіжного досвіду дає змогу виділити як основні базові моделі управління трудовими ресурсами американську, європейську та японську. Зазначені моделі зовні різняться за географічними, національними та історичними умовами формування і розвитку. Географічно вони є представниками найбільш динамічно розвинутих частин трьох континентів: Американського, Європейського і Азіатського.

Американська модель – більш динамічна і більш орієнтована на отримання прибутку в короткій проміжок часу. Значний акцент зроблено на розвиток конкуренції, якостях працівника, що роблять його більш конкурентоспроможним, відповідальним за свої дії й учинки, потужну мотивацію працівників.

Для європейської моделі характерна значна орієнтація на соціальний розвиток, створення сприятливого трудового середовища для окремих працівників, надання їм різних соціальних гарантій, тобто вона є більш соціально орієнтованою. Через старіння населення зростає залучення в країні Європи іноземної робочої сили вимагає більш гнучкої комбінації постійної та тимчасової робочої сили, диференційованих соціальних послуг.

Японська модель через своє острівне розташування, наявність єдиного природного ресурсу, яким є людина, й інших перерахованих вище особливостей більше орієнтована на формування ста-

Таблиця 1

Основні елементи моделей управління людськими ресурсами

Основні елементи моделі	Американська модель (на прикладі США)	Європейська модель (найбільш розвинені країни ЄС)	Японська модель (на прикладі Японії)
1. Найм на роботу	Суворий відбір найбільш підготовлених і кваліфікованих фахівців	Відбір проводиться із застосуванням різних психологічних і інших тестових методів	Довічна, довгострокова система зайнятості. Охоплено в середньому 35% зайнятих, а у великих компаніях – до 50% усіх працюючих
2. Організація оплати праці	Основний принцип: плата за роботу. Для «синих комірців» – годинна, тижнева ставка по кожному розряду; для «білих комірців» – по кожній посаді річна заробітна плата. Частка заробітної плати із соціальними виплатами у ВВП – 60%, без виплат – 49%	Принципи оплати ті ж, що й у США. Частка заробітної плати із соціальними виплатами у ВВП – 60%, без виплат – 50%	Основні принципи оплати: соціальні чинники; індивідуальна оплата з урахуванням інших; стаж роботи, тобто принцип старшинства; вики окладів для кожного розряду. Частка заробітної плати із соціальними виплатами у ВВП – 49%, без виплат – 44%
3. Виробниче навчання	Загальна освіта фінансується за рахунок держави і приватного сектору, а професійна – тільки за рахунок приватного сектору. На оплату виробничого навчання витрачається 25% коштів. Витрати на навчання становлять у середньому 263 дол. на одного працівника	Здійснюється за рахунок спеціальних податків на професійне навчання (управляють податками спецради з професійної підготовки та підприємництва)	Навчання – основний вид виробничого навчання, починається, як правило, з нуля. Витрати на навчання у середньому становлять 4% коштів на оплату праці на рік (200 дол. США)
4. Ротація	Є тільки горизонтальне просування, професійне зростання і вертикальне посадове просування	Проводиться тільки професійне зростання і рух посадовими сходами	Ротація всіх категорій працівників кожні 3–5 років до 35–40 років. Загальна чисельність персоналу 5% переміщується протягом року
5. Гуртки контролю якості	Знаходяться в стадії розвитку	Не отримали широкого визнання	Неформальне об'єднання працівників чисельністю 6–12 осіб, створюване на всіх ділянках, цехах великих фірм і компаній
6. Системи спільних консультацій і прийняття рішень	Для підприємств, які впроваджують систему консультацій і залучення робітників до управління, встановлено податкові пільги	Законом передбачено обов'язкову участь працівників у виробленні рішень або через обов'язкове представництво в засіданнях ради директорів, або через раду підприємства	Діють на 70% великих японських компаній. У рамках системи працівники і менеджери спільно обговорюють найбільш важливі питання життєдіяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [15]

більших трудових мононаціональних колективів, розвиток якості продукції та розширення ринків збуту, підготовку працівників високої кваліфікації, зміцнення корпоративної згуртованості і відданості працівників з одночасним розвитком жорсткої дисципліни праці.

Розглянемо найважливіші елементи основних моделей управління людськими ресурсами (табл. 1).

На основі аналізу зазначених систем (табл. 1) слід підсумувати, що в різних культурах і країнах існують значні відмінності в підходах до управління трудовими ресурсами та в наборі конкретних управлінських методів.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження слід підсумувати, що в Україні три-

ває процес утворення територіальних громад і залишаються актуальними питання планування їхнього соціально-економічного розвитку, основою якого є трудові ресурси як головна продуктивна сила. Необхідно зазначити, що кожна територіальна громада розробляє свою стратегію розвитку, основною метою якої є оптимізація соціально-економічного розвитку, та визначає організаційні основи управління трудовими ресурсами територіальних громад.

Отже, для побудови ефективної системи управління трудовими ресурсами необхідно поєднати національні принципи й особливості соціально-трудових відносин та позитивний зарубіжний досвід.

Список використаних джерел:

1. Вдовиченко Р.П. Особливості сучасного управління персоналом. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=935> (дата звернення: 02.09.2019).
2. Новікова М.М., Мажник Л.О. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія. Харків : ХНАМГ, 2012. 215 с.
3. Чикуркова А.Д. Стратегія управління. Кам'янець-Подільський : ПП Зволейко Д.Г., 2010. 428 с.
4. Щур О. Сучасний погляд на персонал. *Практика управління*. 2008. № 6. С. 35–40.
5. Мельник А. Управління ресурсами території в контексті європейської та національної політики регіонального розвитку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. № 3. С. 7–22
6. Ткачук А., Дацишин М. Внутрішні та зовнішні ресурси для розвитку громади, або Чому брак грошей не є первинною проблемою громади? Київ : Легальний статус, 2016. 152 с.
7. Чикало І.В. Управління ресурсоефективністю об'єднаної територіальної громади. *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. 2017. № 2(68). С. 144–151.
8. French W.L., Bell C.H. Organization Development. Englewood Cliffs, 1995. P. 168–196.
9. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York : Harper & Brothers, 1911. 152 p.
10. Fayol H. Administration industrielle et generale. Paris : Dunod et Pinat. 1917. 174 p.
11. Weber M. Wirtschaft und Gesellschaft. Köln; Berlin : Tubingen, 1922. 794 p.
12. Barnard C. The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1938. 290 p.
13. Ford J.D. The occurrence of structural hysteresis in declining organizations. *Academy of Management Review*. 1980. Vol. 5. P. 589–598.
14. Територіальна громада: поняття, функції, роль, статус. URL : <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/finans/341-teritorialna-gromada-ponyattya-funktsiji-rol-status.html> (дата звернення: 02.09.2019).
15. Graham H.T., Bennett R. Human Resources Management. United Kingdom : Pearson Education Limited, 1998. 448 p.

References:

1. Vdovychenko R. P. (2012) Osoblyvosti suchasnogo upravlinnia personalom [Features of modern personnel management]. *Efektivna ekonomika*, no. 2. Available at : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=935> (accessed 2 September 2019).
2. Novikova M. M., Mazhnyk L. O. (2012) Tekhnologiya upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty [Personnel management technology: theoretical and methodological aspects]. Kharkiv : Vyd-vo XNAMG.
3. Chyurkova A. D. (2010) Strategiya upravlinnia [Management strategy]. Kamyanez-Podilskyy: Vydavec PP Zvolejko D. G.
4. Shhur O. (2008) Suchasnyj pogliad na personal [A modern look at the staff]. *Praktyka upravlinnya*, no. 6, pp. 35-40.
5. Melnyk A. (2018) Upravlinnia resursamy terytoriyi v konteksti yevropeyskoyi ta natsionalnoyi polityky regionalnogo rozvytku [Management of territory resources in the context of European and national regional development policy]. *Visnyk Ternopil'skogo natsionalnogo ekonomichnogo universytetu*, no. 3, pp. 7-22.
6. Tkachuk A., Datsyshyn M. (2016) Vnutrishni ta zovnishni resursy dlia rozvytku gromady abo Chomu brak groshej ne ye pervynnoiu problemoyu gromady? [Internal and external resources for community development or Why is lack of money a primary problem for the community?]. Kyiv : IKCz «Legalnyy status».
7. Chykalo I. V. (2017) Upravlinnia resursoefektyvnistiu obyednanoyi terytorialnoyi gromady [Managing the resilience of a united territorial community]. *Derzhava ta regiony. Seriya. Derzhavne upravlinnya*, no. 2, pp. 144-151.
8. French W. L., Bell C. H. (1995) Organization Development. Englewood Cliffs. pp. 168–196.
9. Taylor F. W. (1911). The Principles of Scientific Management. New York : Harper & Brothers.
10. Fayol H. (1917) Administration industrielle et generale. Paris : Dunod et Pinat.
11. Weber M. (1922) Wirtschaft und Gesellschaft. Köln; Berlin : Tubingen.
12. Barnard C. (1938) The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press.
13. Ford J. D. (1980). The occurrence of structural hysteresis in declining organizations. *Academy of Management Review*. vol. 5, pp. 589–598.
14. Terytorialna gromada: poniattia, funktsiyi, rol, status [Territorial community: concepts, functions, role, status]. Available at : <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/finans/341-teritorialna-gromada-ponyattya-funktsiji-rol-status.html> (accessed 2 September 2019).
15. Graham H. T., Bennett R. (1998) Human Resources Management. United Kingdom : Pearson Education Limited.

Переверзева А. В.

Запорожский национальный университет

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН: МИРОВОЙ ОПЫТ

Резюме

Исследован вопрос управления персоналом объединенных территориальных общин. Обосновано, что община является встроенным стабилизатором социально-экономического развития региональной экономики за счет способности к самоорганизации, позволяет быстро реагировать на изменения. Выделены два уровня системы управления трудовыми ресурсами: теоретический и практический. Проанализированы базовые модели управления трудовыми ресурсами: американскую, европейскую и японскую. Доказано, что определенные модели внешне различаются по географическим, национальным и историческим условиям формирования и развития, а географически представляют развитые части трех континентов: Американского, Европейского и Азиатского. Определено, что подходы к управлению трудовыми ресурсами и набор конкретных управленческих методов зависят от национальных и региональных особенностей, а также определенных территориальных образований.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, объединенные территориальные общины, управление, региональная экономика, мировой опыт.

Pereverzieva Anna

Zaporizhzhya National University

MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES OF THE UNITED STATES: WORLD EXPERIENCE

Summary

The necessity of solving problems concerning united territorial communities' human resource management stems from decentralization processes which determine the development of the overall regional and national system through territorial institutions' operations enhancement. The purpose of the article is to determine peculiarities of human resource management and the ways of its improvement based on progressive foreign examples. The issues of united territorial communities' human resource management have been studied. It has been proved that a community is an automatic stabilizer of regional economy's socio-economic development due to its self-organization which allows to react quickly to changes. Taking into consideration the scope of regional economy as a system, the peculiarities of united territorial communities' human resource management have been studied in the article, i.e. important stabilization public functions: firstly, it provides basic socio-economic citizens' rights; secondly, it acts as a tool to involve them to regional economy's management. Two levels of human resource management system have been identified in the article: theoretical and practical. Theoretical level includes knowledge synthesis and patterns revealing with further forecasting. Practical level includes case modelling and decision-making concerning higher efficiency of human resource management at the community and regional level. These levels are closely combined and allow organizing knowledge about human resource management, providing its practical implementation, and motivating advanced level of regional socio-economic development. Fundamental models of human resource management have been analyzed: American, European and Japanese. It has been proved that the models differ about geographical, national and historical conditions of their formation and development. Geographically they represent developed parts of three continents: American, European and Asian. It has been identified that human resource management approaches and the set of managerial tools depend on national and regional peculiarities and territorial institutions.

Keywords: human resources, united territorial communities, management, regional economy, best practices.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 336.025

Гулик Т. В.

Національна металургійна академія України

Гулик В. А.

Лодзький університет

Сандул О. В.

Національна металургійна академія України

ПЛАНУВАННЯ ТА РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті докладно і поетапно описані дії персоналу з розроблення і впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві. Наведено передумови, які зобов'язують керівництво розробити систему екологічного менеджменту на своєму підприємстві. Наведено різні галузі економічної діяльності суспільства й описано їхній вплив на екологію і здоров'я людей. Визначено пріоритетні напрями діяльності підприємства, які сприятимуть зменшенню забруднення навколишнього середовища, і вироблені відповідні цільові і планові екологічні показники. Описана 4-рівнева структура документації системи екологічного менеджменту. Описано необхідні дії щодо постійного аналізу і перегляду процедур, що стосуються підготовленості колективу підприємства до нештатних ситуацій, особливо за фактом виникнення аварії або нештатної ситуації.

Ключові слова: екологічний менеджмент, планування, екологія, забруднення навколишнього середовища, екологічна політика.

Постановка проблеми. Однією з умов сталого розвитку суспільства є забезпечення екологічної безпеки – безпеки людини та навколишнього середовища, їх захищеності від впливу шкідливих техногенних та природних чинників. В останні десятиліття стан навколишнього природного середовища погіршується. У другій половині ХХ сторіччя внаслідок інтенсивного росту обсягів промислового виробництва, з одного боку, і прагнення заощадити на витратах на захист навколишнього середовища – з іншого забруднення стало набувати катастрофічного характеру. Одним з альтернативних варіантів є екологічний менеджмент, який сприяє оперативному управлінню процесами використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища. Нещодавно з'явилися нові наукові напрями, які генерують у собі як класичні вчення, так і новітні уявлення про людину, суспільство і природу та їх співіснування. Одним із таких напрямів є екологічний менеджмент, який нині вже є своєрідною ідеологією управління виробничою діяльністю, оскільки пропонує дієвий інструментарій для розв'язання поточних та попередження виникнення нових еколого-економічних проблем виробництва [1, с. 308].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної ефективності від впровадження та функціонування системи екологічного менеджменту на підприємствах присвячені роботи: О.Ю. Бойко [1], В.О. Семенова [2], П.О. Загороднюк [3], Т.О. Мельника, А.С. Гринина, С.Ю. Даймана [4], Д.І. Баркова [6], О.А. Потаї [10], Л.Г. Йолкіної, В.О. Аніщенко, Т.Л. Галькевич, А. Ендрес, Я.Я. Яндиганова та ін. Основними ознаками екологічного менеджменту є [3, с. 9] система ринкового управління довкіллям. Однак, незважаючи

на значний обсяг досліджуваних робіт, методичний інструментарій визначення економічної ефективності від впровадження системи екологічного менеджменту не досить розроблений. Необхідність створення цього інструментарію для підприємств визначила цілі і завдання наукового дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень пов'язана насамперед із вирішенням таких питань: аналізу концептуальних основ функціонування екологічного менеджменту; визначення результативності стимулювання впровадження екологічного менеджменту для вітчизняних та закордонних фірм та аналізу впливу виробничо-господарської діяльності підприємств на стан навколишнього природного середовища.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є методичні розробки, в яких детально і поетапно будуть описані дії персоналу щодо впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві. Ці розробки допоможуть відповідальному працівнику розробити і впровадити систему екологічного менеджменту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Система екологічного менеджменту є складовою частиною всієї системи менеджменту підприємства, яка відповідає за охорону навколишнього середовища. Робота системи повинна координуватися з роботами в інших галузях (наприклад, з управлінням виробництвом, фінансами, управлінням якістю, охороною праці тощо). Складність системи екологічного менеджменту, обсяг документації та ресурси, які виділяються на систему, залежать від цілої низки чинників, таких як: розмір підприємства та характер його діяльності, продукції та послуг, сфери застосування системи. На рис. 1 наведено

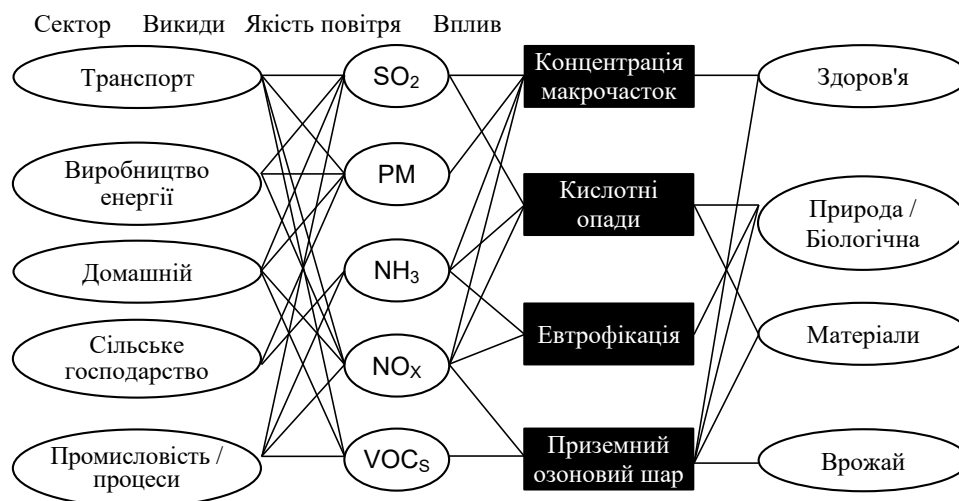


Рис. 1. Вплив різних галузей економічної діяльності суспільства на екологію та здоров'я людей

Джерело: авторська розробка на основі [2; 4]

вплив різних галузей економічної діяльності суспільства на екологію та здоров'я людей.

На рис. 1 видно, що забруднення навколишнього природного середовища тягне за собою низку взаємопов'язаних негативних наслідків – забруднення атмосфери, руйнування озонового шару, забруднення водойм, скорочення біорозмаїття, зниження родючості ґрунтів, збільшення захворюваності населення тощо. Найбільш інтенсивними та небезпечними джерелами впливу на природу є промислові об'єкти. І тут з'являється необхідність розроблення і впровадження системи екологічного менеджменту на кожному підприємстві.

Для будь-якої масштабної діяльності ретельне планування є необхідною умовою успіху. Планування впровадження системи екологічного менеджменту опирається на кілька основних постулатів:

1. До початку планування необхідно прийняти деякі ключові рішення:

визначити сферу дії системи екологічного менеджменту; вирішити, чи буде система екологічного менеджменту впроваджуватися в одному або деяких підрозділах або на всьому підприємстві водночас; вибрати пріоритети відповідно до цілей впровадження; визначити глибину інтеграції систем менеджменту; визначити ступінь документування системи та використання електронної документації; вибрати методи мотивації.

2. Для розроблення системи екологічного менеджменту необхідно залучати фахівців, керівників середньої та нижчої ланки підрозділів, відповідальних за відповідні дії (це стосується розроблення робочих процедур, визначення екологічних ризиків, планування, розроблення програм моніторингу).

3. Планування необхідно розбивати на етапи, для яких ставляться конкретні цілі та згодом відстежується їх виконання.

4. Під час розроблення системи екологічного менеджменту необхідно враховувати наявну структуру управління, досвід та потенціал фахівців, плани розвитку системи управління підприємством. Розглянемо більш детально зміст робіт на етапах, наведених на рис. 2.

1) Первісна екологічна оцінка.

Підприємство, розробляючи систему екологічного менеджменту, має провести оцінку вихідної ситуації, в процесі проведення якої необхідно розглянути чотири напрями: провести ідентифікацію екологічних ризиків – виявити та оцінити потенційні екологічні проблеми, пов'язані з діяльністю підприємства або його продукцією (вплив на навколишнє середовище процесів виробництва, продукції та послуг підприємства) з нормальним режимом роботи, позаштатними ситуаціями (включаючи процеси запуску та зупинки аваріями та інцидентами; проаналізувати нештатні ситуації та аварії, які відбулися раніше, заходи з їх ліквідації (запобігання), оцінити ймовірність виникнення надзвичайних ситуацій та їх наслідки для навколишнього середовища та населення, що проживає поряд із підприємством; проаналізувати штрафи, що накладаються природоохоронними організаціями; проаналізувати вимоги законодавства та інші нормативні вимоги, яким повинна відповідати діяльність підприємства; оцінити сформовану практику екологічного менеджменту на підприємстві (її сильні та слабкі сторони) та процедури екологічного менеджменту (в т.ч. за закупівлями та укладанням контрактів).

При цьому рекомендується звернути увагу на: прями викиди, скиди; діяльність, що викликає недотримання підприємством вимог нормативних документів; діяльність, яка може призвести до аварійних ситуацій; діяльність, що викликає великі витрати; вимоги зацікавлених сторін, що пред'являються до діяльності підприємства; передбачувані зміни в діяльності підприємства та пов'язаний з ними вплив на навколишнє природне середовище.

Порядок проведення оцінки екологічної ситуації, методи збору інформації та результати, очікувані внаслідок її проведення, наведені у табл. 1.

2) Екологічна політика.

Екологічна політика – це загальні напрями діяльності підприємства, що належать до його роботи у сфері охорони навколишнього середовища.

На підставі даних отриманих під час оцінки екологічної ситуації, підприємство повинне сформулювати свою екологічну політику.

Екологічна політика – це заява підприємства про свої наміри та принципи щодо його загальної екологічної ситуації, яка визначає напрями роботи підприємства з охорони навколишнього середовища. Політика повинна відображати реальну діяльність підприємства та відповідати таким вимогам:

- 1) відповідати діяльності та масштабам впливу підприємства (його продукції або послуг) на навколишнє середовище;
- 2) включати зобов'язання щодо послідовного поліпшення та запобігання забруднення навколишнього середовища;
- 3) включати зобов'язання дотримання відповідних природоохоронних законодавчих та норма-

тивних актів, а також інших вимог, які підприємство зобов'язалося виконувати;

4) забезпечувати основу для встановлення та аналізу екологічних цілей та завдань;

5) політика повинна бути документально оформлена та доведена до відома всіх працівників підприємства;

6) бути доступною для громадськості.

У процесі розроблення політики приймаються стратегічні рішення щодо напрямів природоохоронної діяльності, які визначають цілі та пріоритети політики, виявляються основні проблеми її здійснення та доступні ресурси. Екологічна політика є своєрідним двигуном у справі впровадження системи екологічного менеджменту

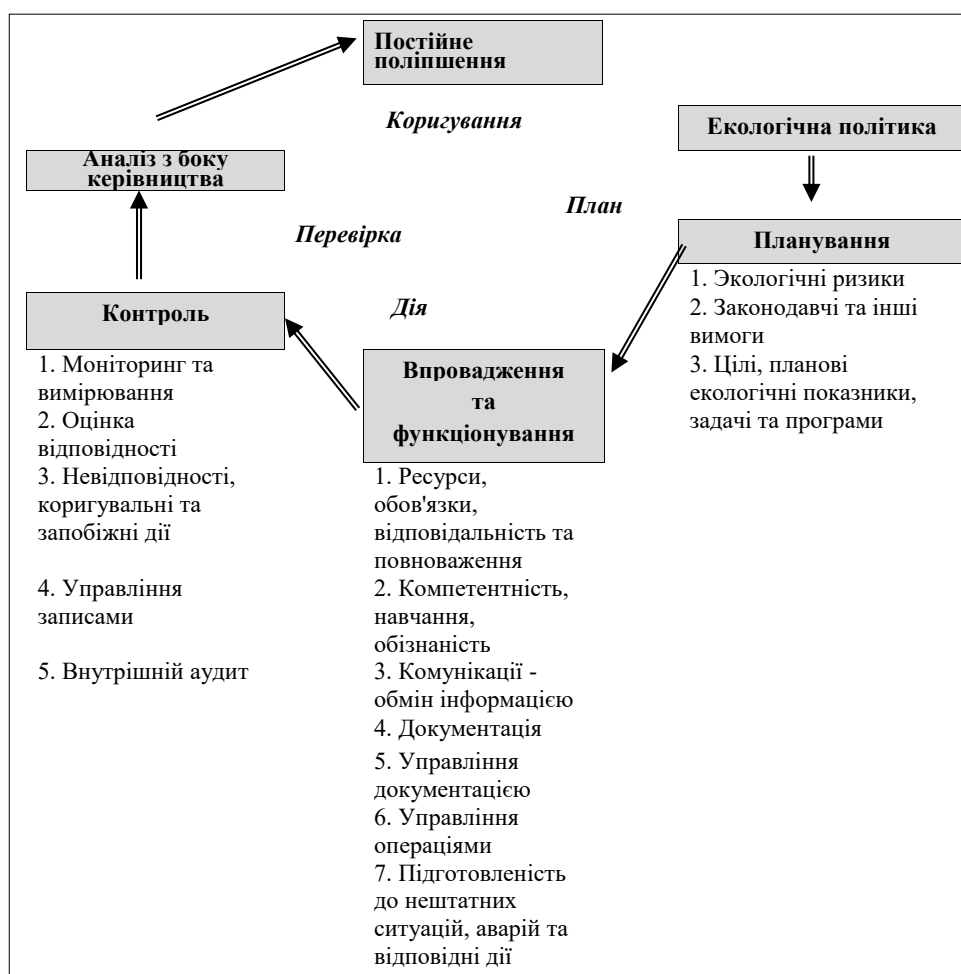


Рис. 2. Етапи впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Процес проведення оцінки екологічної ситуації

Напрями аналізу	Методи збору інформації	Результати проведення оцінки
1. Аналіз законодавчих вимог застосованих до діяльності підприємства.	Вивчення документів Проведення опитувань	Виявлення проблем, недоліків, пріоритетів Формування реєстру вимог законодавства
2. Аналіз впливів підприємства на навколишнє природне середовище (пов'язаних з нормальними умовами роботи та надзвичайними ситуаціями)	Відвідування промислового майданчика Перевірки та вимірювання	Формування реєстру факторів впливу на навколишнє природне середовище
3. Аналіз сформованої практики управління	Консультації зовнішніх організацій	Визначення можливості економії витрат за рахунок скорочення екологічних ризиків
4. Оцінка попередніх інцидентів, нештатних ситуацій та аварій	Аналіз результатів попередніх перевірок	Рекомендації з розроблення екологічної політики підприємства

Джерело: авторська розробка

підприємства. Виходячи із сформульованої політики, підприємство встановлює цільові і планові показники.

3) Екологічні ризики.

Екологічний ризик – ключове поняття системи екологічного менеджменту, що дозволяє оцінити діяльність підприємства та його вплив на навколишнє середовище.

Під екологічним ризиком розуміється елемент діяльності підприємства, його продукції або послуг, який може впливати на навколишнє середовище. Екологічними ризиками є викиди в повітря, скиди у воду, скиди на землю, використання сировини та природних ресурсів, місцеві екологічні ризики.

Від правильності визначення екологічних ризиків залежить ефективність роботи системи екологічного менеджменту.

Для більш успішного визначення екологічних ризиків рекомендується використовувати такий підхід. Виділяти ризики щодо: діяльності підприємства; продукції підприємства; послуг підприємства; позаштатних ситуацій та аварій. Визначення екологічних ризиків можна навести у вигляді табл. 2.

З переліку виділених ризиків необхідно вибрати найбільш негативні з погляду впливу на навколишнє середовище. З цією метою необхідно: розробити критерії для визначення значущих екологічних ризиків; визначити значущість; скласти реєстр значущих екологічних ризиків.

Під час визначення значущості екологічних ризиків рекомендується розглядати такі фактори, як: масштаб впливу, серйозність впливу, ймовірність події, тривалість впливу, вимоги законодавства, складність вимірювання впливу, наявні вимоги зацікавлених сторін.

4) Вимоги законодавства.

Підприємство має визначити вимоги законодавчих актів та інших документів, які воно зобов'язалося виконувати і які застосовні до екологічних

ризиків його діяльності, продукції або послуг.

Ці вимоги включають:

- вимоги національного законодавства та міжнародних угод;
- вимога державних і регіональних нормативних актів;
- вимоги місцевих органів влади;
- інші вимоги (угоди з громадськими організаціями, угоди зі споживачами, добровільні кодекси, що встановилися в процесі виробництва).

Найбільш поширеною нині правовою системою, де можна знайти необхідні документи, є: «Ліга Закон» www.ligazakon.ua. На підприємстві

повинен бути сформований перелік чинних нормативно-правових актів, які застосовуються до його діяльності.

5) Пріоритетні напрями зменшення забруднення навколишнього середовища і відповідні цільові і планові екологічні показники.

У процесі розроблення системи екологічного менеджменту підприємства необхідно встановити екологічні цілі, які повинні бути документально оформлені і під час встановлення яких враховуються вимоги законодавства й інші вимоги, прийняті підприємством, значущі екологічні ризики, технологічні та фінансові можливості, а також вимоги зацікавлених сторін. Цілі і завдання повинні бути погоджені з екологічною політикою, включаючи зобов'язання щодо запобігання забруднення навколишнього середовища. Цілі слід ставити на період довгострокового планування (3–5 років). За необхідності (особливо в перші роки впровадження та функціонування системи екологічного менеджменту) цілі можуть ставитися і на більш короткий період.

Цілі мають:

- а) фокусуватися на зниженні ризику і рівня потенційної відповідальності;
- б) мати характер чітких вимог;
- в) демонструвати відданість до безперервного підвищення результативності природоохоронної діяльності;
- г) мати конкретні терміни досягнення;
- д) бути кількісно вимірюваними (якщо це доцільно).

Цілі повинні бути екологічно значущими, тобто ставитися насамперед щодо впливу на навколишнє середовище або щодо пріоритетних екологічних ризиків. Досягнення цілей оцінюється за допомогою показників. За кожним показником встановлюються конкретні терміни досягнення. Показники повинні бути вимірні. Розроблення екологічних цілей та завдань взаємопов'язане. Екологічні цілі ставляться з урахуванням можливостей підприємства з їх досягнення – тобто з урахуванням можливостей окремих підрозділів, результативності заходів, які можна вжити щодо контролю окремих ризиків.

Після розроблення всіх заходів необхідно скласти програму досягнення екологічних цілей та показників, оцінити наявність необхідних на виконання всієї програми ресурсів, визначити узгодженість заходів (у т. ч. з планами відносно до виробничої діяльності тощо), оцінити необхідність та достатність заходів для досягнення поставлених цілей. При цьому слід брати до уваги обмеження, значущі ризики, плановані та найбільш ймовірні зміни у майбутньому з тим, щоб на зміну ситуації

Таблиця 2

Визначення екологічних ризиків

Екологічні ризики				Вплив на навколишнє середовище									
				Викиди		Скиди		Відходи		Виробничі середовища		Енергоресурси	
Цех	Технологічний процес	Операція	Екологічний ризик	Найменування забруднювальних речовин	Норма / факт	Найменування забруднювальних речовин	Норма / факт	Вид	Використання	Найменування забруднювальних речовин	Норма / факт	Вид	Використання
..

Джерело: авторська розробка

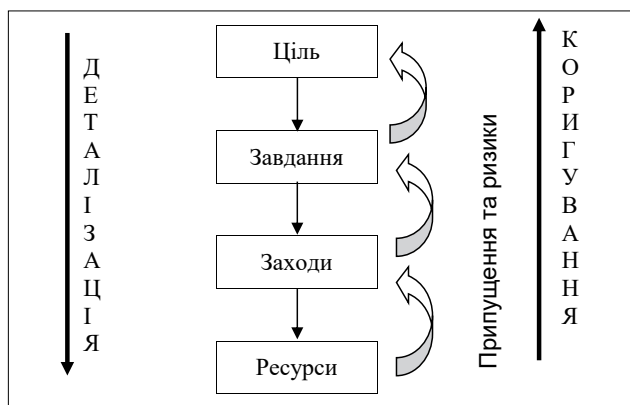


Рис. 3. Етапи розроблення програми

Джерело: сформовано на основі [4; 9]

можна було адекватно та своєчасно реагувати під час реалізації планів.

Спочатку план розробляється, потім коригується з урахуванням наявних ресурсів (рис. 3).

На етапі розроблення програми слід ретельно оцінювати результативність та ефективність запропонованих заходів та переглядати або виключати ті з них, які не є ефективними щодо методів і планів діяльності в межах системи екологічного менеджменту або не будуть сприяти підвищенню екологічної результативності підприємства. Програму можна доповнити маловитратними заходами. Екологічні цілі, завдання та програма системи екологічного менеджменту повинні бути узгоджені з керівниками залучених підрозділів, а також фінансовими, постачальними та кадровими службами підприємства, які затверджуються вищим керівництвом.

Схематично весь етап планування роботи в системі екологічного менеджменту наведений на рис. 4.

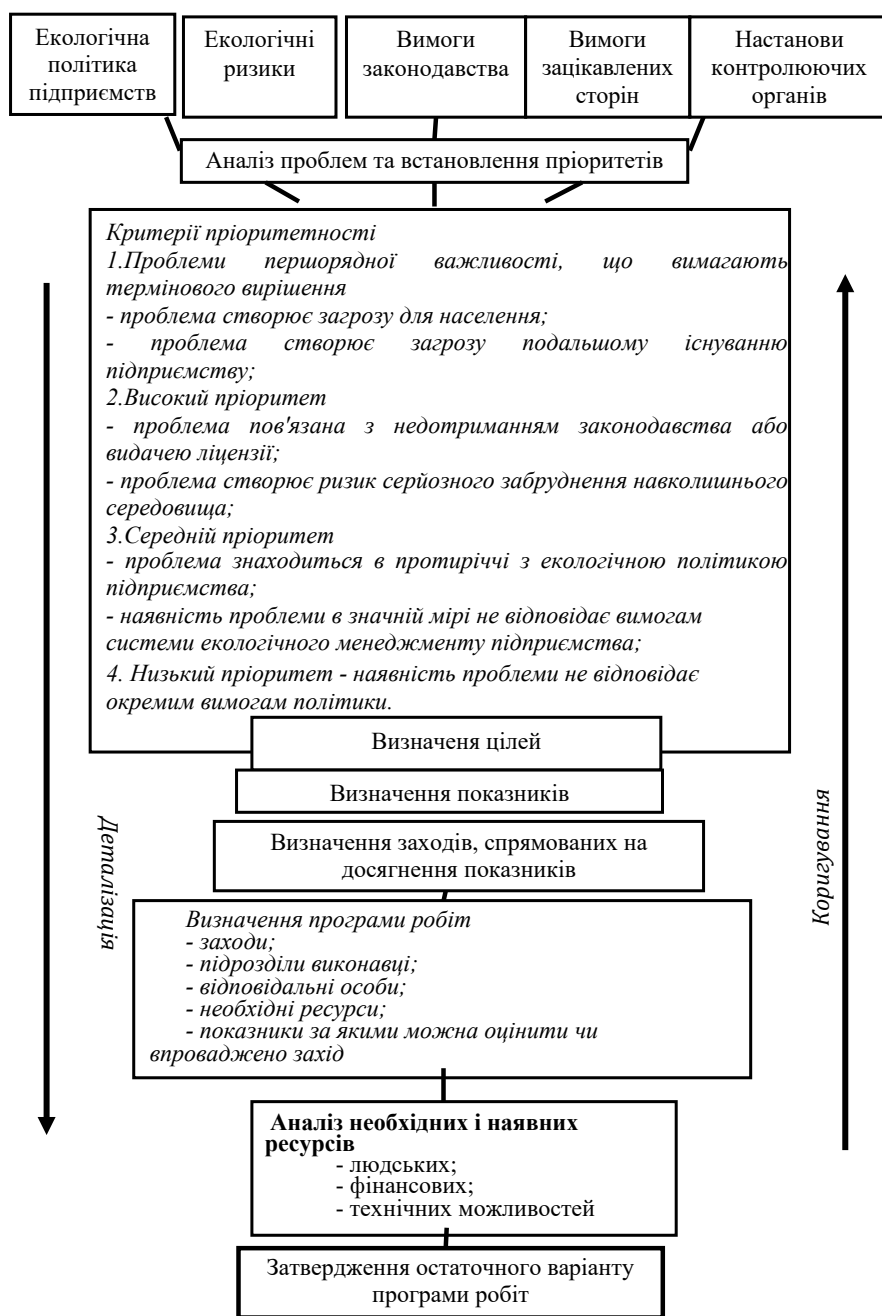


Рис. 4. Планування робіт в системі екологічного менеджменту

Джерело: сформовано на основі [3; 8]

7) Система навчання персоналу.

Підприємству необхідно забезпечити високий професійний рівень працівників, які виконують роботи, які можуть чинити істотний вплив на навколишнє середовище. Необхідний професійний рівень досягається відповідною освітою, підготовкою або практичним досвідом. Отже, підприємство повинно організувати підготовку персоналу або вжити інші дії щодо підвищення його професійного рівня та обов'язково зберігати і підтверджувати проведені навчання документально.

Для навчання персоналу необхідно: визначити потреби в навчанні колективу підприємства; визначити напрями навчання; врахувати обов'язки, рівень освіти і можливий ризик від помилкових дій працівника); розробити програми навчання; розробити систему атестації рівня отриманих знань працівниками; розробити систему мотивації персоналу.

8) Система управління документацією.

Організація документообігу і його контроль є необхідними елементами роботи системи екологічного менеджменту. Система екологічного менеджменту – документована система. Всі процедури, дії, інструкції, екологічна політика підприємства, дані моніторингу, внутрішнього і зовнішнього аудитів, інструкції персоналу, процедури, зауваження про невідповідності – все повинно бути документовано.

Структура документації системи екологічного менеджменту наведена на рис. 5.

9) Підготовка до надзвичайних ситуацій.

Підприємству для зниження ймовірності забруднення навколишнього середовища в процесі своєї діяльності необхідно виявляти потенційно можливі нештатні ситуації та аварії і розробляти заходи, спрямовані на їх запобігання та мінімізацію впливу на навколишнє середовище в разі їх виникнення. Для цього необхідно:

- виявити наявні плани дій у разі нештатних ситуацій та аварій;
- проаналізувати їхню актуальність для виконання завдання з мінімізації негативного впливу нештатної ситуації та аварії на навколишнє середовище;

- виявити ситуації, пов'язані зі значним впливом на навколишнє середовище, які мали місце в минулому або можуть виникнути в тому числі під впливом зовнішніх факторів.

10) Аудит впровадженої системи екологічного менеджменту на підприємстві.

Відповідно до вимоги впроваджуваного екологічного стандарту (ISO 14001, EMAS чи ін.) [7]. Підприємство має встановити та підтримувати програми і процедури для проведення періодичних аудитів системи екологічного менеджменту, щоб довести інформацію про результати аудиту до відома керівництва, а також визначити відповід-



Рис. 5. Документація системи екологічного менеджменту

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Зразковий склад інформації для аналізу системи екологічного менеджменту з боку керівництва

Найменування звіту	Зміст звіту
З екологічної політики	Інформація про виконання поставлених цілей та завдань
За програмою управління охороною навколишнього середовища	Інформація про досягнення встановлених екологічних показників, %
Про аудит	Інформація про невідповідності (підрозділ, кількість значних, малозначних невідповідностей та повідомлень, відповідно за якими вимогами екологічного стандарту)
Про взаємодію з зовнішніми зацікавленими сторонами	Інформація про те, скільки надійшло скарг, приписів, позовів (в грошовому виразі), боргів по оплаті
Про порушення технічної дисципліни, культури виробництва	Інформація про види порушень та їх кількості
Про виконання коригувальних та попереджувальних заходів	Інформація про те, скільки заплановано коригувальних та запобіжних заходів, скільки з них виконано
Про виконання дій, що випливають з попереднього аналізу з боку керівництва	Інформація про виконання, %
За аналізом змін	Інформація про кількість виявлених змін
ДОВІДКИ	
Про навчання	Інформація про те, скільки заплановано навчити працівників та скільки персоналу було навчено
З підготовленості до аварійних ситуацій та реагування на них	Інформація про кількість аварій, про збитки (у грошовому виразі)
Про охорону праці	Інформація про кількість нещасних випадків
Про забезпечення ресурсами, що виділяються на охорону навколишнього середовища	Інформація про кількість виділених та використаних коштів на охорону навколишнього середовища

Джерело: авторська розробка

ність реальної діяльності, в межах системи екологічного менеджменту.

Під час аудиту має бути встановлено, чи була впроваджена та чи підтримується процедура аудиту, яка включає в себе таке:

1) розподіл відповідальності та вимоги щодо планування та проведення аудитів, повідомленням результатів та зберігання відповідних звітів;

2) визначення критеріїв аудиту, охоплення аудиту, частоти проведення та методів проведення аудитів.

Аудит системи екологічного менеджменту дає відповідь на питання: наскільки правильно система розроблена, впроваджена (та чи охоплює всі сфери діяльності підприємства), чи правильно підтримується і наскільки ефективна щодо досягнення цілей, поставлених в політиці.

За результатами аналізу проблем аудиторі дають рекомендації щодо поліпшення, доводять висновки та рекомендації до вищого керівництва та керівників підрозділів.

11) Аналіз працездатності системи екологічного менеджменту з боку керівництва. Найвище керівництво повинне аналізувати роботу системи екологічного менеджменту через певні проміжки часу, щоб оцінити ефективність та поліпшення екологічних показників від життєдіяльності підприємства. Процес аналізу виконується на основі зібраної інформації: результати внутрішніх аудитів та оцінки відповідності вимогам законодавства та іншим вимогам, прийнятим на підприємстві; повідомлення зовнішніх зацікавлених сторін, у тому числі скарг; інформація про екологічну ефективність підприємства; ступінь досягнення цілей та завдань; статус коригувальних та запобіжних дій; дії, вжиті за результатами попереднього критичного аналізування з боку керівництва; зміни обставин, включаючи розвиток законодавчих вимог та інших вимог, пов'язаних з екологічними ризиками діяльності підприємства; рекомендації щодо поліпшення.

Аналіз з боку керівництва можна проводити раз на рік. Найбільш ефективним методом проведення аналізу з боку керівництва можна вважати надання керівникам короткого звіту про внутрішній аудит системи екологічного менеджменту. Зразковий склад інформації для аналізу системи екологічного менеджменту з боку керівництва наведено в таблиці 3.

Аналіз з боку керівництва дає змогу, з одного боку, реалізувати принцип послідовного поліпшення та розвитку системи екологічного менеджменту, а з іншого боку, дає можливість підтримувати ефективність та адекватність системи екологічного менеджменту.

Висновки і пропозиції. Інтенсивне забруднення навколишнього середовища завдає шкоди економіці держави. Зростання забруднення навколишнього середовища зумовлено низькою ефективністю роботи очисних споруд, ослабленням екологічного контролю з боку держави, забрудненням, що виникають у результаті аварій на промислових об'єктах.

Одним із методів підвищення ефективності управління охороною навколишнього природного середовища є впровадження на підприємствах систем екологічного менеджменту. Їх впровадження дозволить підприємству зменшити забруднення навколишнього середовища, знизити ймовірність виникнення аварійних ситуацій, скоротити невиробничі витрати, зміцнити позиції підприємства на ринку та більш ефективно вести маркетинг виробленої продукції.

Аналіз системи екологічного менеджменту можна розглядати як звітний захід; керівники повинні брати активну участь у аналізі ефективності системи екологічного менеджменту та шукати можливості її поліпшення. Аналіз із боку керівництва повинен супроводжуватися розробленням коригуючих та запобіжних заходів, спрямованих на досягнення відповідності вимогам нормативної документації та вдосконалення системи екологічного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Бойко О. Ю. Екологізація корпоративного управління на підприємствах АПК *Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія «Економіка. Менеджмент»*. 2015. Вип. 2. С. 308–310.
2. Екологічний менеджмент навч. посіб. / за ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк. Київ: Знання, 2006. 366 с.
3. Загороднюк П. О. Взаємозв'язок екологічної й економічної безпеки та її вплив на економічне зростання України/ *Екологія довкілля та безпека життєдіяльності*: 2014. № 6. С. 9–14.
4. Системы экологического менеджмента для практиков / за ред. С.Ю. Даймана. Москва: Изд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. 248 с.
5. Екологічний менеджмент: навчальний посібник. / за ред. М.Ф. Дмитриченко. Київ: НТУ. 2009. 195с.
6. Барков Д. И. Международные экологические стандарты качества продукции ISO 14000 и перспективы их внедрения в Украине URL : http://www.erudition.ru/referat/printref/id_1.html (дата звернення: 18.08.2019).
7. ДСТУ ISO 14001:2006. Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосування. [Чинний від 2006-06-21]. Київ, 2006.43с. (Держстандарт України Інформація та документація).
8. ДСТУ ISO 14004:2006 Системи екологічного управління. Загальні настанови щодо принципів, систем та засобів забезпечення. [Чинний від 2006-07-14]. Київ, 2006.43с. (Держстандарт України Інформація та документація).
9. Варламова І. С. Система екологічного менеджменту на металургійних підприємствах в умовах ринкової економіки *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 6. С. 42–44.
10. Потай О. А. Концептуальні засади екологічного менеджменту підприємства/ *Регіональна економіка*. 2013. № 1. С. 226–235.

References:

1. Boyko O. Yu. (2015). *Ekologizatsiya korporatyvnoho upravlinnya na pidpryyemstvakh APK* [Ecologization of Corporate Governance at APC]. *Visnyk Sums'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Seriya «Ekonomika. Menedzhment»*, vol. 3, pp. 308–310.
2. Semenova V.F. , Mykhaulyuk O.L. (ed.) (2006) *Ekologichnyy menedzhment* [Environmental Management], Kyiv: Znannya.
3. Zahorodnyuk P. O. (2014) *Vzayemozv'yazok ekolohichnoyi y ekonomichnoyi bezpeky ta yiyi vplyv na ekonomichne zrostannya Ukrainy* [Interrelation of ecological and economic security and its influence on the economic growth of Ukraine], *Ekolohiya dovkillya ta bezpeka zhyttyediyal'nosti*, no. 6, pp. 9–14.
4. Dayman S.Yu. (ed.) (2004) *Sistemy ekologicheskogo menedzhmenta dlya praktikov* [Environmental management systems for practitioners], Moskva: RKHTU im. D.I. Mendeleeva. (in Russian).
5. Dmytrychenka M.F. (ed.) (2009) *Ekologichnyy menedzhment* [Environmental management], Kyiv: NTU.

6. Barkov D. I. Mezhdunarodnyye ekologicheskiye standarty kachestva produktsii ISO 14000 i perspektivy ikh vnedreniya v Ukraine Available at : http://www.erudition.ru/referat/printref/id._1.html (accessed 18 August 2019).
7. DSTU ISO 14001:2006. Systemy ekolohichnoho keruvannya. Vymohy ta nastanovy shchodo zastosovuvannya. [Chynnyy vid 2006-06-21]. Kyiv, (Derzhstandart Ukrayiny Informatsiya ta dokumentatsiya).
8. DSTU ISO 14004:2006 Systemy ekolohichnoho upravlinnya. Zahal'ni nastanovy shchodo pryntsypiv, system ta zasobiv zabezpechennya. [Chynnyy vid 2006-07-14]. Kyiv, (Derzhstandart Ukrayiny Informatsiya ta dokumentatsiya).
9. Varlamova I. S. (2014). Systema ekolohichnoho menedzhmentu na metalurhiynykh pidpryyemstvakh v umovakh rynkovoyi ekonomiky [System of environmental management at metallurgical enterprises in a market economy]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no. 6, pp. 42-44.
10. Potay O.A. (2013). Kontseptual'ni zasady ekolohichnoho menedzhmentu pidpryyemstva [Conceptual principles of enterprise environmental management]. Rehional'na ekonomikal, no.,1, pp. 226-235.

Гулик Т. В.

Сандул О.В.

Национальная металлургическая академия Украины

Гулик В.А.

Лодзкий университет

ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

В статье подробно и поэтапно описаны действия персонала по разработке и внедрению системы экологического менеджмента на предприятии, приведены предпосылки, которые обязывают руководство разработать систему экологического менеджмента на своем предприятии. Представлены различные области экономической деятельности общества и определено, как они влияют на экологические слои и здоровье людей. Определены приоритетные направления деятельности предприятия, которые будут способствовать уменьшению загрязнения окружающей среды и вырабатываются соответствующие целевые и плановые экологические показатели. Описана 4-уровневая структура документации системы экологического менеджмента. Описаны необходимые действия по постоянному анализу и пересмотру процедур, касающихся подготовленности коллектива предприятия к нештатным ситуациям, особенно по факту возникшей аварии или нештатной ситуации.

Ключевые слова: экологический менеджмент, планирование, экология, загрязнение окружающей среды, экологическая политика.

Gulyk Tatyana

Sandul Olga

National Metallurgical Academy of Ukraine

Gulyk Vasyl

Lodz University

PLANNING AND DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The article describes in detail and step-by-step the actions of personnel to develop and implement an environmental management system at an enterprise, provides the prerequisites that oblige management to develop an environmental management system at their enterprise. Various areas of economic activity of society are presented and how they affect the environmental layers and human health. Priority areas of the enterprise's activity that will contribute to the reduction of environmental pollution are identified and the corresponding target and planned environmental indicators are developed. A 4-level structure of environmental management system documentation is described. Describes the necessary actions for the continuous analysis and revision of procedures related to the preparedness of the enterprise team for emergency situations, especially in the event of an accident or emergency. For the effective operation of any system, especially the environmental management system at the enterprise, documentation control is necessary so that the documentation is always updated and up-to-date and complies with constantly changing legal requirements, and irrelevant documents are deactivated and removed from the program and not fall into the area for mandatory execution by personnel. The article compiles a work plan for the implementation of the environmental management system. One of the methods of improving the effectiveness of environmental management is the implementation of environmental management systems in enterprises. Their implementation will allow the company to reduce environmental pollution, reduce the likelihood of accidents, reduce non-production costs, strengthen the company's position in the market and more effectively market the products. Analysis of the environmental management system can be considered as a reporting measure; managers should be actively involved in analyzing the effectiveness of the environmental management system and looking for ways to improve it. Management analysis should be accompanied by the development of corrective and preventive measures aimed at achieving compliance with regulatory requirements and improving the environmental management system.

Keywords: environmental management, planning, ecology, environmental pollution, environmental policy.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:004.738.5

Благун І. І.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ВПЛИВ ФІНТЕХ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано особливості розвитку фінансового ринку України в умовах цифровізації економіки. Обґрунтовано вплив фінансових технологій на зміну концепції існування фінансового ринку. Визначено стимулюючі та стримуючі чинники розвитку фінансових технологій та надано їх характеристику. Встановлено що до чинників, які носять стимулюючий характер, віднесено: зниження довіри до фінансових установ; скорочення чисельності банків і фінансових установ та вивільнення частини ринку для фінтех-компаній; наявність висококваліфікованих фахівців; зростання активності використання мобільного банкінгу та платіжних карток; активне сприяння з боку держави просуванню фінтех та цифровізації економіки; високий рівень проникнення Інтернету; дорослішання поколінь Y та Z. До стримуючих чинників віднесено наявність значної кількості регуляторних обмежень, низький рівень фінансової обізнаності населення, низький рівень платоспроможності населення та суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінтех, фінансові послуги, регулювання.

Постановка проблеми. Цифровізація економічних процесів як на глобальному, так і на національному рівні суттєво видозмінює економічні відносини та саму структуру економіки, особливо активно це проявляється у функціонуванні фінансового ринку. Поява нових фінансових технологій призводить до появи абсолютно нових видів фінансових послуг, фінансових інструментів а також учасників фінансового ринку. Щодо останніх нині з'являються нові бізнес-моделі банків (необанки), страхових компаній (іншуртех), які надають страхові послуги в онлайн-режимі. Поступово ключові фінансові посередники на світовому фінансовому ринку – банки та страхові компанії, – які використовують клієнтоорієнтовану модель, переходять до формування фінансових екосистем, які здатні надавати комплексі послуги не лише фінансового характеру. Створюються цифрові платформи, на яких споживач може отримувати різноманітні послуги за досить короткий проміжок часу. Крім того, поява електронних грошей, криптовалют починає впливати на розвиток монетарної політики та змушує регуляторів фінансового ринку на світовому, регіональному та національному рівнях змінювати методологію як регулювання, так і нагляду.

При цьому розвиток фінтех значною мірою розмиває національні межі, а тому вимагає регулювання саме на міжнародному рівні. Фактично можна стверджувати, що розвиток фінтех характеризується певною дуалістичністю: з одного боку, він став наслідком фінансової глобалізації, а з іншого – він є причиною посилення фінансової глобалізації. Наслідками фінансової глобалізації є «створення «єдиних ринків» і «єдиних паспортів» для допуску фінансових інститутів і фінансових інструментів до обігу; формування транснаціональних фінансових конгломератів, торгових систем та інститутів; зростання ринків міжнародних цінних паперів (єврооблігацій, евроакцій, еврокомерційних паперів) і депозитарних розписок, зростання транскордонних потоків капіталу і фінансових продуктів; сильна взаємозалежність національних фінансових ринків у русі валют-

них курсів, процентних ставок, фондових індексів (у т. ч. швидке перенесення ринкових шоків з одних ринків на інші)» [1]. Зростання ролі фінтех підтверджується й тим, що Світовий банк починаючи з 2011 р. за фінансової підтримки Білла та Мелінди Гейте формує статистичну базу глобальної фінансової інклюзії (Global Findex), в якій у тому числі надає інформацію щодо активності використання в більше ніж 140 країнах мобільних телефонів та Інтернету для доступу до цифрових фінансових послуг [2]. Виходячи із цього, дослідження теоретичних засад впливу фінтех на функціонування фінансового ринку має важливе як теоретичне, так і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняному науковому середовищі лише починають з'являтися праці щодо впливу сучасних технологій на саму сутність фінансового ринку. Серед них потрібно відзначити роботи В.В. Коваленко [3], М.М. Лизогуба [4], І.А. Ломачинської [5], Г.М. Поченчука [6], С.Ю. Перцевої та Д.А. Копилова [7], А.Ю. Семенова та С.В. Цирулика [1], О.І. Тищенко [8] В.А. Шпильового [9] та ін. Варто зазначити, що й у зарубіжних дослідженнях це питання почало висвітлюватися саме в контексті його фінансового, а не технічного та технологічного складників лише протягом останніх трьох років. Так, зокрема, запит у міжнародній наукометричній базі SCOPUS відображає суттєве зростання кількості статей, присвячених питанню розвитку фінтех у 2017 р. та їх подальшому збільшенню. Серед зарубіжних дослідників, які вивчають особливості функціонування фінансового ринку та впливу на нього фінансових технологій, варто виокремити роботи Е. Деміргуч-Кунт, Л. Клаппер [2; 10], Ф. Аллена [10; 11], Е. Альхасана, К. Редді [12] та ін.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретичних засад впливу фінансових технологій на розвиток фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. За досить короткий проміжок часу фінансові технології (далі – фінтех) почали відігравати відчутну роль, і їх дослідження стало досить важливим не лише

з наукового погляду, а й із погляду його регулювання як на світовому, так і на національному рівні. У науковому обігу з'явився термін «фінтех» (Fintech). За визначенням фахівців форуму фінансової стабільності, «фінтех – це технологічні інновації у сфері фінансових послуг, результатом яких можуть бути нові бізнес-моделі, додатки, процеси чи продукти, які здійснюють значний вплив на надання фінансових послуг» [13]. На думку А.Ю. Семенова та С.В. Цирулика, фінтех – «це послуги, що надаються технологічними компаніями за допомогою спеціального програмного забезпечення та зосереджені на задоволенні фінансових потреб клієнтів, пропонуючи зручні, ефективні, автоматичні та прозорі онлайн-продукти порівняно з класичними фінансовими послугами» [1].

Незважаючи на те що об'єктом фінансового ринку не є фінансові послуги, з якими найчастіше пов'язують фінтех, а отже, може виникнути думка, що фінтех, впливаючи лише на ринок фінансових послуг не має зв'язку з розвитком фінансового ринку, ми вважаємо, що це не є просто зв'язком. Зміни у сфері надання фінансових послуг стають потужними драйверами змін фінансового ринку, впливаючи на розмір трансакційних витрат, на динаміку відсоткових ставок, на зміну структури кредитів тощо. Так, використання штучного інтелекту, а також можливості обробки значних масивів інформації (Big Data) дають змогу банкам, страховим компаніям та іншим фінансовим установам застосовувати складні економіко-математичні моделі, які лягають в основу прийняття управлінських рішень у частині управління капіталом. З іншого боку, «більша ефективність і швидкість виконання транзакцій, яка обіцяна розподіленими обліковими записами, можуть зменшити ризики за рахунок зменшення часу розрахунків, тим самим збільшуючи час, протягом якого можна прийняти рішення» [4]. Крім того, застосування технологій ідентифікації особи, у тому числі з використанням можливостей соціальних мереж Facebook, Instagram тощо, дає змогу відкривати рахунки в банках без звернення власне в саме відділення банку, що може перетворювати банк у небанк, а отже, прискорювати процедури відкриття як депозитних, так і кредитних рахунків, карт і, як наслідок, пришвидшувати рух капіталу.

Варто зазначити, що на розвиток фінансових технологій в Україні впливає ціла низка чинників, серед них є ті, які мають стимулюючий вплив і носять стимулюючий характер, та ті, які мають не стільки негативний, скільки стримуючий характер, що, своєю чергою, впливає й на стан розвитку фінансового ринку та його учасників.

Одним з основних чинників, що стимулював розвиток фінтех, є зниження довіри до фінансових установ, передусім до банків. Це зумовлено фінансовими та банківськими кризами, які проявляються все частіше, внаслідок чого вкладники втрачали свої заощадження.

Не менш важливим чинником розвитку фінтех в Україні стало значне скорочення чисельності банків та страхових компаній у силу низки причин, головними серед яких є не лише наслідки світової та вітчизняної фінансових криз, а й цілеспрямована політика Національного банку України щодо очищення банківського сектору. «Фінтех зумовлює зростання дезінтермедіації ринків фінансових послуг» [6]. Це вивільнило частину ресурсів у першу чергу домогосподарств, які намагалися знайти альтернативу банківським депозитам та іншим фінансовим інструментам на тлі високого рівня непрозорості фінансового ринку, у тому числі його фондового складника.

Своєю чергою, це призвело до появи краудфандингу (дослівно – фінансування натовпом) та розвитку краудфандингових платформ. Найбільш повним, на нашу думку, визначенням краудфандингу є визначення, надане О.В. Добровольською: це «альтернативний метод фінансового забезпечення, що здійснюється за принципом мультиканального акумулювання фінансових ресурсів від невизначеного кола фізичних та юридичних осіб (віртуального товариства) на базі спеціалізованої Інтернет-платформи з метою фінансування конкретних проектів та отримання вигоди фінансового та/або нефінансового характеру» [14]. Варто зазначити, що поява краудфандингових платформ сформувала та суттєво сприяла розвитку так званого альтернативного фінансування, і на сучасному етапі він стає все більш популярним та може бути вже структурований за різними класифікаційними ознаками. Краудфандинг набирає популярність саме як джерело фінансування малого та середнього бізнесу, а також стартап проектів. Ураховуючи впровадження більш жорстких вимог після світової фінансової кризи 2007–2008 рр. до регулювання банківського капіталу та банківських ризиків, що знайшли своє відображення в Базель III та продовжують еволюціонувати в Базелі IV, банки значно посилили свої вимоги до позичальників, тим самим певна частка потенційних позичальників не змогла отримати необхідні кредитні ресурси. З іншого боку, довіра до банків як до

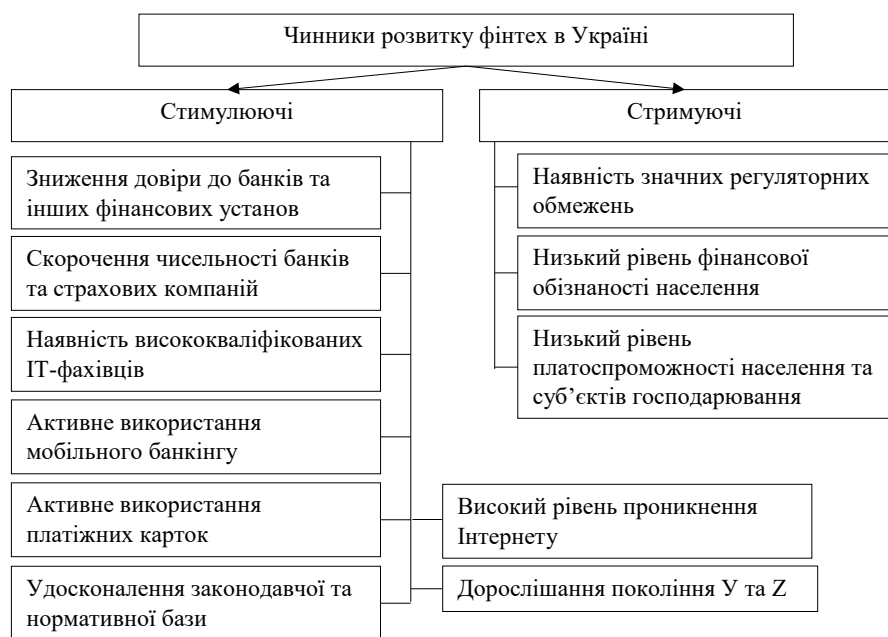


Рис. 1. Систематизація основних чинників розвитку фінтех в Україні

Джерело: складено автором

фінансових установ також суттєво знизилася, але довіра відновлюється в межах краудфіндингових платформ, оскільки потенційний інвестор, ознайомившись із бізнес-проектом, презентованим на платформі, самостійно може вибрати конкретний об'єкт для інвестування. Фактично відбувається цільове фінансування конкретного проекту без участі банків як фінансових посередників. Інвестори самостійно вибирають проект для вкладання коштів, який представлено на платформі.

Саме краудфіндинг спричинив появу P-2-P (пірингового) кредитування (приватний – приватний), яке з часом почало розвиватися у формах P-2-B (приватний – бізнес) та B-2-B (бізнес – бізнес) кредитування. Якщо на момент появи основним завданням було акумулювати ресурси для благодійних та соціальних проектів, то нині вже можна виокремити значну частину проектів, які мають за мету отримання прибутку. Виокремлюють такі різновиди краудфіндингу, як краудінвестинг, або акціонерно орієнтований краудфіндинг (equity-based crowdfunding), краудлендинг, або кредитно орієнтований краудфіндинг (lending-based crowdfunding), інвойс-трейдинг та ін. Таким чином, розвиток краудфіндингу як альтернативного джерела фінансування діяльності економічних агентів, передусім малого та середнього бізнесу має дві суттєві переваги: по-перше, відновлення фінансування тих проектів, яким досить складно отримати фінансування за допомогою традиційних фінансових посередників – банків, інвестиційних компаній тощо; по-друге, скорочення транзакційних витрат, витрат на рекламу. Водночас така альтернатива не позбавлена суттєвих недоліків, що проявляється в підвищених ризиках фінансування, оскільки, як правило, процедура оцінки ризику проекту (duediligence) не здійснюється, і платформа, на якій розміщено проект, не несе відповідальності за інвестиційні чи кредитні ризики, відсутня також законодавча база, яка регулює такі угоди, а отже, практично незахищеними є обидва суб'єкти такої фінансової операції.

Варто також зазначити, що краудфіндинг визначають як альтернативне джерело фінансування, що не може бути елементом фінансового ринку за ознакою відсутності класичного фінансового посередника, але, на нашу думку, саме краудфіндингова платформа може вважатися частиною технічної інфраструктури фінансового ринку.

Значним стимулюючим чинником розвитку фінтех та його впливу на фінансовий ринок став високий рівень проникнення Інтернету, тобто значна частка населення України є активними користувачами Інтернету, а також активне використання мобільних телефонів. Так, за даними, представленими в каталозі фінтех-компаній України, який було розроблено Національним банком України спільно з компанією VISA й Українською асоціацією фінтех та інноваційних компаній у 2019 р. [15], 6% населення України користується Інтернетом на регулярній основі. Водночас, за даними Internet World Stats, рівень проникнення Інтернету в Україні є значно вищим і становить майже 93%, при цьому цей показник у середньому по країнах Європи становить 86,8%, а сумарний світовий показник знаходиться на рівні 58,8% [16].

Не менш великого значення набуває й стан використання мобільних телефонів та платіжних карток в Україні. За даними того ж каталогу [15], 45% дорослого населення користується смартфонами, крім того, 79,4% платіжних терміналів підтримують безконтактну оплату. Сьогодні Україна займає четверту позицію у світі за безконтактною оплатою товарів, робіт та послуг. «Масова популярність мобільних додатків для комунікації зробила їх ідеальною платформою для чат-ботів, які, своєю чергою, допомагають побудувати більш довірливі стосунки між фінансовими провайдерами та споживачами, що особливо актуально для тих, хто народився на межі століть» [17]. Така ситуація створила умови для швидкого розповсюдження мобільного банкінгу та мобільних грошей. «Мобільний банкінг – це система, що дає можливість управляти власними безготівковими коштами за допомогою мобільного телефону, смартфона або планшетного комп'ютера» [18]. Так, згідно з даними Світового банку, 18% населення в Україні використовували в 2017 р. мобільний телефон або ж Інтернет для доступу до своїх рахунків, при цьому значення цього показника у світі становило 25%. Ще більша частка населення використовувала Інтернет для оплати рахунків або ж для придбання товарів, робіт послуг: показник 2014 р. становив 13%, а вже в 2017 р. він становив 29%, що знаходиться на рівні середньосвітових значень, тобто простежується досить стрімка динаміка зростання (рис. 2) [2]. Окрім того, в Україні поступово зростає частка використання мобільних телефонів для здійснення комунальних платежів, і якщо в 2014 р. вони становили лише 1%, то в 2017 р. – уже 4%, але при цьому значення цього показника порівняно з попередніми є значно нижче, ніж у світі, де показник становив 4% та 15% відповідно. Варто зазначити, що поліпшенню даного показника сприяє й робота підприємств, які є постачальниками енергоресурсів та активно впроваджують технології, що дають змогу сплачувати та контролювати комунальні платежі споживачами.

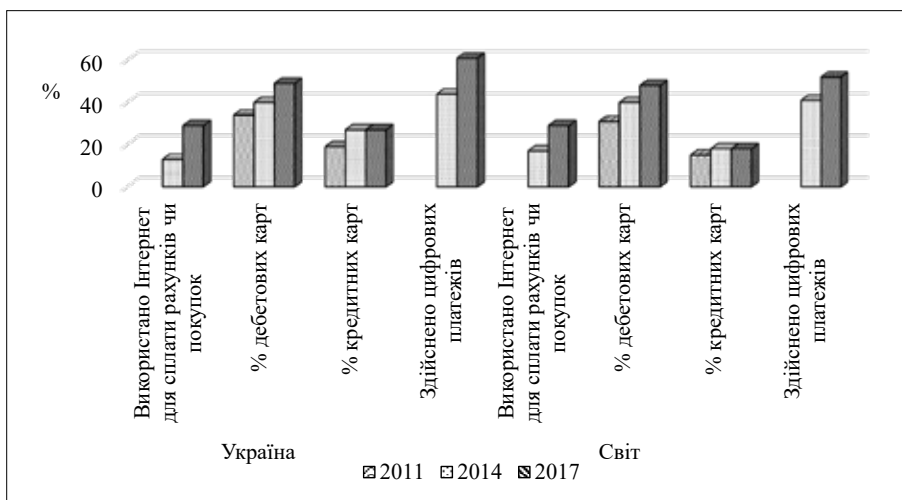


Рис. 2. Показники, що характеризують розвиток фінансових технологій в Україні та світі

Джерело: складено автором на основі [2]

Окрім того, в Україні поступово зростає частка використання мобільних телефонів для здійснення комунальних платежів, і якщо в 2014 р. вони становили лише 1%, то в 2017 р. – уже 4%, але при цьому значення цього показника порівняно з попередніми є значно нижче, ніж у світі, де показник становив 4% та 15% відповідно. Варто зазначити, що поліпшенню даного показника сприяє й робота підприємств, які є постачальниками енергоресурсів та активно впроваджують технології, що дають змогу сплачувати та контролювати комунальні платежі споживачами.

Окрім використання мобільного банкінгу для про-

ведення стандартного набору операцій, у тому числі для сплати покупок в Інтернет-магазинах, мобільний банкінг починає активно використовуватися для Р-2-Р-кредитування. Крім того, населення України активно користується як дебетовими, так і кредитними картками, і їхня частка поступово зростає. Так, за даними Світового банку, кількість дебетових карт збільшилася з 34% у 2011 р. до 49% у 2017 р. Водночас частка кредитних карт значно менше і становить 27% у 2017 р. Варто зазначити, що відсоток дебетових карт в Україні знаходиться на рівні світових показників, водночас частка кредитних карт в Україні на 10% вище. Подальше нарощення таких операцій пов'язане з тим, що такі послуги відповідають очікуванням споживачів фінансових послуг, особливо для покоління У та Z, адже саме дорослішання цього покоління є тим стимулюючим чинником, який змушує фінансових посередників удосконалювати свої послуги, налаштовуючи їх під потреби покоління, яке виросло в епоху Інтернет-технологій. Характерними рисами для споживачів фінансових послуг цих поколінь є їх віддаленість та мобільність. Віддаленість передбачає, що вони не зацікавлені у відвідуванні офісів фінансових установ. Основними принципами фінтех-послуг для даного покоління є їх економічність, диверсифікація та розподіл ризиків, який характерний для шерінгової економіки.

Велике значення для розвитку фінтех має державна підтримка. У цьому напрямі в Україні з боку державних органів здійснено цілу низку заходів. Зокрема, у 2018 р. Кабінетом Міністрів України схвалено «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» [19], в якій одним із головних напрямів цифровізації визначено безготівкові розрахунки, тобто формування безготівкової економіки, яка сприятиме зменшенню розмірів тіньової економіки в Україні, обсягу готівкового обігу, а отже, зростанню ліквідності банківської системи. Не менш велике значення має й декларування лібералізації політики держави у сфері законодавчого регулювання розвитку цифрової економіки, нових видів фінансових послуг, що надаються не лише традиційними фінансовими посередниками – банками, страховими, фінансовими компаніями, а й фінтех-компаніями. Для розвитку фінансового ринку також вагомого значення набуває валютна лібералізація, тому велике значення має прийнятий у 2018 р. Закон України «Про валюту та валютні операції» [20]. Активну позицію в напрямі розвитку фінансового ринку в частині підтримки фінтех займає саме НБУ. Нині на обговоренні знаходиться стратегія розвитку фінансового сектору України на період до 2025 р. Зокрема, у ній зазначено формування фінансової екосистеми України, серед ключових гравців якої поряд із традиційними фінансовими посередниками розглядаються фінтех-компанії, криптовалютні біржі та емітенти криптовалют, інноваційні хаби та ін. Крім того, у частині стратегічних напрямів інноваційного розвитку визначено розвиток відкритої архітектури фінансового ринку, розвиток фінтех- та цифрових технологій, а також розвиток сучасних регуляторних та наглядових технологій, оскільки передбачено формування регулятивної «пісочниці» (SupTech та RegTech) [21]. Окрім того, розвитку фінтех в Україні активно сприяє наявність висо-

кокваліфікованих ІТ-фахівців. За даними Державної служби статистики України, у другому кварталі 2019 р. частка послуг із комп'ютерного програмування, консультування та пов'язаної з ними діяльності в загальній сумі послуг становить більше 5% – понад 11,66 млрд грн.

Незважаючи на значний перелік стимулюючих чинників, в Україні присутні також і чинники, які стримують його швидке розповсюдження. Передусім це стосується значного кола обмежень, що існують у законодавчій та нормативній базі, незважаючи на вищевикладений матеріал щодо спрощення законодавчого регулювання в окремих напрямках розвитку фінансового ринку. Більше того, в окремих питаннях не існує сьогодні законодавчої бази та розробленої методології регулювання та нагляду на міжнародному рівні. Це стосується, зокрема, регулювання послуг, що здійснюються з використанням краудфандингових платформ, які лише частково врегульовані в окремих країнах; регулювання операцій із криптовалютою і, що не менш важливо, запобігання використанню таких операцій із метою відмивання брудних коштів та фінансування тероризму.

Крім того, значними стримуючими чинниками розвитку як фінтех, так і фінансового ринку є низький рівень фінансової обізнаності населення, а також низький рівень платоспроможності населення та суб'єктів господарювання, що не дає змоги просувати більш інтенсивно фінансові послуги.

Водночас, на нашу думку, стимулюючих чинників значно більше, ніж стримуючих, а також не менш важливим є проактивна позиція з боку фінансових регуляторів щодо запровадження фінтех в Україні.

Висновки і пропозиції. Отже, в умовах розвитку цифрової економіки відбувається зміна концепції функціонування фінансового ринку, передусім під впливом фінансових технологій та розвитку фінансових послуг. Основними чинниками розвитку фінансового ринку через призму фінтех є: низький рівень довіри до фінансових установ в Україні та, відповідно, пошук альтернативних джерел для отримання капіталу і його розміщення; скорочення чисельності банків та фінансових установ та вивільнення частини ринку для фінтех-компаній; наявність висококваліфікованих фахівців; зростання активності використання мобільного банкінгу та платіжних карток; активне сприяння з боку держави просуванню фінтех та цифровізації економіки; крім того, в Україні нині спостерігається високий рівень проникнення Інтернету, і не менш важливим чинником є дорослішання поколінь У та Z, які в найближчі роки стануть основними споживачами фінансових послуг. При цьому необхідно відзначити, що стримуючих чинників розвитку фінтех та, відповідно, фінансового ринку менше і за сприяння з боку держави можна суттєво зменшити кількість регуляторних обмежень та підвищити рівень фінансової обізнаності населення. Одним із найбільш складних чинників, який важко подолати, є низький рівень платоспроможності населення та суб'єктів господарювання. Ураховуючи наявність сприятливої ситуації, великого значення для подальшого дослідження набуває визначення методології функціонування фінансового ринку в мінливих умовах економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Семенов А.Ю., Цирулик С.В. Тенденції розвитку Fintech послуг на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. С. 327–334.
2. Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Singer D., Ansar S., Hess J. The Global Findex Database. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. World Bank group. 2017. 151 p.
3. Коваленко В.В. Розвиток Fintech: загрози та перспективи для банків України. *Прийзовський економічний вісник*. 2018. № 4(09). С. 127–132.
4. Лизогуб М.М. Фінансова система в умовах викликів фінансових технологій. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 112–115.
5. Ломачинська І.А. Фінансові технології та їх вплив на розвиток фінансової системи. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. С. 188–201.
6. Поченчук Г.М. Fintech у структурі фінансової системи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 49–55.
7. Перцева С.Ю., Копылов Д.А. Основы финтех-индустрии и реализация ее принципов на примере сегмента платежей и переводов. *Проблемы национальной стратегии*. 2018. № 4(49). С. 186–195.
8. Тищенко О.І. Огляд сучасних тенденцій на ринку онлайн-банкінгу в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1237–1243.
9. Шпильовий В.А. Підходи до класифікації банківських послуг. *Економіка та держава*. 2016. № 1. С. 27–30.
10. Allen F., Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Martinez Peria M.S. The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*. 2016. № 27. P. 1–30.
11. Allen F., Qian M., Xie J. Understanding informal financing. *Journal of Financial Intermediation*. 2019. № 39. P. 19–33.
12. Alhassan A., Li L., Reddy K., Duppati G. The impact of formal financial inclusion on informal financial intermediation and cash preference: evidence from Africa. *Applied Economics*. 2019. № 51(42). P. 4597–4614.
13. FinTech and market structure in financial services: Market developments and potential financial stability implications. The Financial Stability Board. 2019. 37 p.
14. Добровольська О.В. Фінансове забезпечення природного агровиробництва України в контексті сталого розвитку : дис. ...д-ра екон. наук : 08.00.08. Дніпро, 2019. 497 с.
15. Каталог фінтех-компаній України / Національний банк України. VISA. UAFIC. 2019. 84 с.
16. Internet World Stats. Usage and Population Statistics. URL : <https://www.internetworldstats.com/stats.htm> (дата звернення: 01.06.2019).
17. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». UNIT City. URL : https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (дата звернення: 17.05.2019).
18. Бахарєва Я.В. Мобільний банкінг як перспективний напрям розвитку банківських інформаційних систем. *Агроевіт*. 2018. № 11. С. 48–54.
19. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення: 25.05.2019).
20. Про валюту та валютні операції : Закон України від 21 червня 2018 року № 2473-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 27.05.2019).
21. Основні напрями Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 року. Проект розділів I-III. Київ. 2019. URL : <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy>. (дата звернення: 01.04.2019).

References:

1. Semenog A. Yu., Tsyruyk S. V. (2018) Tendentsii rozvytku Fintech posluh na svitovomu ta vitchyznianomu rynkakh finansovykh posluh [The Tendencies in the Development of Fintech Services in Both the Global and the National Financial Services Markets]. *Biznes Inform*, no. 10, pp. 327-344.
2. Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Singer D., Ansar S., Hess J. (2017) The Global Findex Database. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. World Bank group.
3. Kovalenko V. V. (2018) Rozvytok Fintech: zahrozy ta perspektyvy dlia bankiv Ukrainy [Fintech development: threats and prospects for banks of Ukraine]. *Pryazovskyy ekonomichnyi visnyk*, no. 4 (09), pp. 127-132.
4. Lyzohub M. M. (2018) Finansova sistema v umovakh vyklykiv finansovykh tekhnolohii [The financial system in terms of financial technology challenges]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 112-115.
5. Lomachynska I. A. (2018) Finansovi tekhnolohiyi ta yikh vplyv na rozvytok finansovoyi systemy [Financial technologies and their influence on the development of the financial system]. *Innovative Economics: Theoretical and Practical Aspects*. Iss. 3. Kherson: OLDI-PLUS, pp. 188-201.
6. Pochenchuk H. M. (2018) Fintech u strukturi finansovoi systemy [Fintech in the financial system structure]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 21, pp. 49-55.
7. Pertseva S. Yu., Kopylov D. A. (2018) Osnovy finteh-industrii i realizatsiya ee printsipov na primere segmenta platezhey i perevodov [The basics of the fintech industry and the implementation of its principles on the example of the segment of payments and transfers]. *Problemy natsionalnoy strategii*, no. 4 (49), pp. 186-195.
8. Tishchenko H. I. (2017) Ohliad suchasnykh tendentsii na rynku onlain-bankinhu v Ukraini [Review of modern tendencies in the online banking services market in Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 13, pp. 1237-1243.
9. Shpylovy V. A. (2016) Pidkhody do klasyfikatsii bankivskykh posluh. [Approaches to classification of banking services]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 1, pp. 27-30.
10. Allen F., Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Martinez Peria M.S. (2016) The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, no. 27, pp. 1-30.
11. Allen F., Qian M., Xie J. (2019) Understanding informal financing. *Journal of Financial Intermediation*, no. 39, pp. 19-33.
12. Alhassan A., Li L., Reddy K., Duppati G. (2019) The impact of formal financial inclusion on informal financial intermediation and cash preference: evidence from Africa. *Applied Economics*, no. 51 (42), pp. 4597-4614.
13. FinTech and market structure in financial services: Market developments and potential financial stability implications. (2019). The Financial Stability Board.
14. Dobrovolska O. V. (2019) Financial provision for organic agricultural production of Ukraine in the context of sustainable development. The manuscript. Thesis for obtaining the scientific degree of Doctor of Science (Economics) on specialty 08.00.08 "Money, Finance and Credit". Dnipro.
15. Katalog fintekh-kompanii Ukrainy. (2019) [Catalog of fintech companies of Ukraine]. National bank of Ukraine. VISA. UAFIC.
16. Internet World Stats. Usage and Population Statistics. Available at : <https://www.internetworldstats.com/stats.htm> (accessed 1 June 2019).

17. Fintekh v Ukraini: tendentsii, ohliad rynku ta katalog. (2018). Proekt USAID «Transformatsiia finansovoho sektoru». [Fintech in Ukraine: trends, overview and catalog]. UNIT City. Available at : https://data.unit.city/fintech/fgt34ko-67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (accessed 17 May 2019).
18. Bahareva Y. (2018) Mobilnyi bankinh yak perspektyvnyi napriam rozvytku bankivskykh informatsiinykh system. [Mobile banking as a perspective direction for the development of banking information systems]. *Ahrosvit*. no. 11, pp. 48-54.
19. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii. [On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation]. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy. 17.01.2018. no. 67. Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (accessed 25 May 2019).
20. Pro valiutu ta valiutni operatsii. [About currency and currency transactions]. Act of Ukraine. 21.06.2018. no 2473-VIII. Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (accessed 27 May 2019).
21. Osnovni napriamy Stratehii rozvytku finansovoho sektoru do 2025 roku. [The main directions of the Strategy for the development of the financial sector until 2025]. 2019. Available at : <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy>. (accessed 1 April 2019).

Благун И. И.

Прикарпатский национальный университет имени Василия Стефаника

ВЛИЯНИЕ ФИНТЕХ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы особенности развития финансового рынка Украины в условиях цифровизации экономики. Обосновано влияние финансовых технологий на смену концепции существования рынка. Определены стимулирующие и сдерживающие факторы развития финансовых технологий и представлена их характеристика. Установлено, что к факторам, которые носят стимулирующий характер, относятся: снижение доверия к финансовым учреждениям; сокращение численности банков и финансовых учреждений и высвобождение части рынка для финтех-компаний; наличие высококвалифицированных специалистов; рост активности использования мобильного банкинга и платежных карт; активное содействие со стороны государства в продвижении финтех и цифровизации экономики; высокий уровень проникновения Интернета; взросления поколений Y и Z. К сдерживающим факторам относятся наличие значительного количества регуляторных ограничений, низкий уровень финансовой грамотности населения, низкий уровень платежеспособности населения и субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовый рынок, финтех, финансовые услуги, регулирование.

Blahun Ivan

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THE INFLUENCE OF FINTECH ON THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

Summary

The digitalization of economic processes at the global and national level significantly modifies the economic relations and the structure of the economy. It reflects on the functioning of the financial market. Under the influence of fintech the new types of financial services, financial instruments and participants in financial market – neobanks, insurtech and others. Financial intermediaries are moving to customer-centric business model and form the financial ecosystem. The purpose of the article is to research the theoretical foundations of the impact of financial technologies on the development of the financial market. The article presents the results of the research as to determination the factors that influence the development of the fintech and financial market of Ukraine. The main factors of financial market development include low level of trust towards financial institutions in Ukraine and the search for alternative sources for obtaining capital and for posting it. We suppose that it is not just connection. Changes in the provision of financial services can be powerful drivers of changes in the financial market, affecting the size of transaction costs, the dynamics of interest rates, changes in the structure of loans. In Ukraine there is a high level of Internet penetration, and qualified specialists in the IT-field are available that contribute to the development of Fintech. Significant factors of the development of fintech include the growth of active usage of mobile banking and payment cards. The crucial factor is the growing of generation Y and Z, which in the coming years will become major consumers of financial services. In this case the limiting factors in the development of fintech and, accordingly, the financial market is relatively small and with the assistance from the state can significantly reduce the amount of regulatory restrictions and increase the level of financial awareness of the population. One of the most complex factors that is difficult to overcome is the low level of solvency of the population and business entities. Taking into consideration the favourable situation, the further research should include the methodology of functioning of the financial market in a changing economic environment.

Keywords: financial market, fintech, financial services, regulation.

УДК 336.02.33

Дибко Н. М.Управління міжнародного співробітництва
Міністерства фінансів України**ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розкрито наукові підходи до визначення сутності фінансової політики та запропоновано її визначення як інструменту досягнення цілей стратегічного плану соціально-економічного розвитку держави. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня ефективності фінансової політики на сучасному етапі трансформаційних перетворень. Розкрито сукупність фінансових інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток. Запропоновано застосування заходів обмеження збільшення питомої ваги державних видатків та доходів у валовому внутрішньому продукті. Обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку бюджетної, податкової, монетарної, боргової політики, політики ринкових відносин як складників фінансової політики держави. В умовах трансформації економіки обґрунтовано необхідність запровадження системи стратегічного фінансового прогнозування бюджетно-податкових, грошово-кредитних показників та показників державного боргу.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, державні фінанси, державне фінансове регулювання, стратегічне фінансове планування, фінанси, фінансова політика.

Постановка проблеми. Формування та реалізація ефективної фінансової політики є вагомим чинником соціально-економічного розвитку країни. Необхідність забезпечення макроекономічної стабілізації, підвищення результативності трансформаційних процесів в економіці потребує розвитку системи управління державними фінансами.

Державне фінансове регулювання має сприяти стимулюванню виробництва, збалансованому розвитку конкурентоспроможності економіки, забезпеченню розвитку науково-технічного процесу, зовнішньоекономічної діяльності, підвищенню стандартів життя і рівня добробуту громадян. Підвищення якісного рівня механізмів формування фінансової політики з урахуванням пріоритетів соціально-економічної стратегії посилює інституційні засади бюджетно-податкової, монетарної та боргової політики, реалізація завдань якої впливає на рівень і умови виконання державних функцій, фінансову та соціальну збалансованість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування та реалізації фінансової політики присвячено праці вітчизняних учених: О. Василика, В. Гесця, І. Запатріної, Л. Лисяк, І. Лютого, І. Лук'яненко, В. Опаріна, В. Пасічника, М. Пасічного, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому сучасна фінансова політика потребує подальшого дослідження для підвищення її ефективності та результативності. Вагомим завданням державного регулювання суспільного розвитку є визначення напрямів підвищення ефективності фінансової політики на етапі трансформаційних процесів в економіці на основі запровадження якісних підходів до вдосконалення механізмів управління державними фінансами, забезпечення стійкості та збалансованості бюджетної системи подальшого розвитку податкової сфери й забезпечення послідовності монетарної політики.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розкриття сутності та визначення напрямів розвитку підходів до формування фінансової політики в умовах трансформації економіки.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання є основним показником розвитку будь-якої країни. На етапі економічних перетворень важливим завданням фінансової політики є сприяння

стабілізації макроекономічної динаміки та прискоренню соціально-економічного розвитку країни. Подальший розвиток системи управління державними фінансами є вагомими складником підвищення результативності структурних перетворень економіки.

Фінансова політика є дієвим інструментом економічної політики країни. Економічне зростання доцільно забезпечити на основі збалансованості, ефективності та раціональності фінансової політики. Від обґрунтованості прийняття рішень у державному фінансовому регулюванні залежать темпи розвитку як певних галузей, так і економіки у цілому.

Вітчизняні науковці розглядають фінансову політику як складову частину економічної політики держави, систему прийняття рішень щодо спрямування державних фінансових ресурсів, регулювання доходів і видатків, формування й виконання державного бюджету, податкового регулювання, управління грошовим обігом, регулювання курсу національної валюти.

О.Д. Василик визначає фінансову політику держави як сферу діяльності законодавчої та виконавчої влади, яка охоплює заходи, методи й форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку [1]. На думку І.Я. Чугунова, фінансова політика – це ядро економічної політики, що відображає її фінансові взаємовідносини із суб'єктами підприємства та громадянами [2]. За визначенням С.В. Юрія і В.М. Федосова фінансова політика – це сукупність розподільних і перерозподільних заходів, які держава здійснює через фінансову систему щодо організації і використання фінансових відносин із метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту і підвищення добробуту всіх членів суспільства [3, с. 80]. С.О. Маслова та О.А. Опалов стверджують, що фінансова політика – це комплекс державних заходів, які забезпечують ефективне функціонування фінансів і фінансової системи [4].

На нашу думку, фінансова політика – це сукупність відносин між суб'єктами фінансової системи, інструментів, заходів та механізмів, що забезпечують ефективне та результативне управління доходами і видатками державного та місцевих бюджетів, державними борговими зобов'язаннями, податковою політикою, монетарною політикою

та політикою регулювання фінансового ринку з метою досягнення цілей стратегічного плану соціально-економічного розвитку держави у середньотривалому періоді.

Основною підсистемою фінансової системи держави є державні фінанси, що мають значний вплив на соціально-економічний розвиток у державі. Структурні перетворення фінансової системи, моделей соціально-економічного розвитку країни зумовлюють необхідність адаптації фінансової політики до змін інституційного середовища, посилення дієвості її регуляторного механізму.

Суттєва централізація фінансових ресурсів у державному управлінні спостерігається у країнах із трансформаційною економікою, тоді як в економічно розвинених країнах рівень централізації значно менший. В Україні питома вага доходів зведеного бюджету у валовому внутрішньому продукті має тенденцію до зростання. Так, за 2004–2018 рр. цей показник становив 31%, у тому числі: у 2004–2010 рр. – 29,9%; у 2011–2015 рр. – 30,9%; у 2016–2018 рр. – 33,4% [5]. Зазначене є підтвердженням необхідності підвищення рівня ефективності фінансової політики, у тому числі за рахунок зменшення обсягів розподілу державних коштів у валовому внутрішньому продукті на користь недержавного сектору, що сприятиме розвитку галузей економіки.

Доцільним є застосування важелів обмеження збільшення державних видатків, а саме це кількісні фіскальні обмеження та обмеження щодо порядку прийняття фіскальних рішень. За кількісних фіскальних обмежень передбачено, що державними фіскальними інституціями дотримуються встановлений на державному рівні граничний рівень оподаткування, зокрема рівень податкової квоти у валовому внутрішньому продукті. Процедурні фіскальні обмеження полягають у

чіткій регламентації порядку прийняття рішень у сфері оподаткування.

Зазначене передбачає застосування ефективних методів та механізмів оподаткування, основним з яких є поєднання прийняття рішень про доходи і видатки. Зазначений підхід обґрунтовано К. Вікселлем: рішення про державні витрати мають бути ухвалені тільки за наявності реального джерела їх покриття [6, с. 30–31].

Представники неокласичного напрямку М. Фрідмен і А. Лаффер відстоювали ідеї зменшення податків на капітал, оскільки вони пригнічують інвестиції, ділову активність. На думку А. Лаффера, підвищувати податки можна лише до певної межі, оскільки це сприяє зростанню доходів бюджету, щоб не підірвати стимули до економічної діяльності [7; 8].

Фінансова політика є механізмом регулювання циклічних коливань економіки, важливим є забезпечення своєчасної адаптації фінансових інструментів до динамічних змін внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Використання фінансових інструментів пов'язане з відповідними важелями, що визначають характер їхньої дії. Перш за все, це ті нормативи і ставки, що визначають їхні обсяги, та умови проведення тих чи інших фінансових операцій. За допомогою важелів установлюється характер дії окремих інструментів. Сукупність фінансових інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток наведено в табл. 1 [9, с. 29].

Механізм формування вітчизняної державної фінансової політики постійно вдосконалювався, поступово адаптуючи свою інституційну структуру до соціально-економічного стану. Використовуючи інструменти фінансової політики, держава здійснює значний вплив на обсяг і структуру валового внутрішнього продукту, стан платіжного балансу, державних фінансів, рівень зайнятості, індекс

Таблиця 1

Інструментарій інституційної фінансової інфраструктури

Фінансові інструменти	Важелі впливу
Інструментарій бюджетно-податкової політики	
Податки і збори	Ставки оподаткування; порядок розрахунку і термін сплати; пільги
Внески і відрахування	
Фінансування бюджетних установ	
Державні субсидії	Принципи і порядок виділення коштів на основі запланованого кінцевого результату
Державні інвестиції	Критерії та умови надання; продовження децентралізації
Інструментарій боргової політики	
Державні позики	Критерії оцінки інвестиційних проектів; умови проведення тендеру, фінансування та досягнення кінцевого результату
Фінансування міжнародних фінансових установ	Процентні ставки; умови випуску і погашення
Інструментарій монетарної політики	
Регулювання грошової маси	Умови надання допомоги; цільове використання коштів та досягнення кінцевого результату
Девальвація	Операції на відкритому ринку; регулювання облікової ставки; норми резервування
Ревальвація	
Інструментарій фінансового ринку	
Кредити	Процентні ставки; умови залучення депозитів та видачі кредитів; терміни виплати
Депозити	
Лізинг	Процентні ставки; умови надання
Факторинг	Дисконт та умови оплати
Цінні папери	Політика у сфері дивідендів і процентів; умови випуску і погашення
Страхові внески	Страхові тарифи; умови страхування
Страхове відшкодування	Порядок визначення і виплати

Джерело: складено за [9, с. 30]

споживчих цін. Фінансові інструменти використовуються у двох напрямках: забезпечувальному та регулюючому. Перший напрям полягає у тому, що за їх допомогою реалізується суспільне призначення фінансів, а саме у грошовому забезпеченні потреб окремих об'єктів. Суть регулюючого напрямку характеризується тим, що, відображаючи через рух грошових потоків взаємозв'язок двох суб'єктів, вони виступають засобами їхнього впливу один на одного. Фінансовий інструментарій є досить стабільним, тоді як важелі є більш мобільними. Першочерговою реакцією на зміну ситуації у фінансовій системі та економіці є їх коригування, а саме зміна ставок оподаткування, процентних ставок за кредитами і депозитами, умов кредитування, випуску цінних паперів, здійснення валютних операцій тощо.

Збільшення державних видатків за рахунок збільшення обсягів оподаткування посилює податкове навантаження на економіку. У країнах із трансформаційною економікою збільшення доходів державного бюджету має відбуватися за рахунок лібералізації податкового законодавства, розширення бази оподаткування, створення сприятливих умов для розвитку виробництва, малого і середнього бізнесу. В умовах надмірного погравлення виробництва і зростання пропозиції держава може стримувати цей процес збільшенням рівня оподаткування юридичних осіб. Вирішення завдання стимулювання попиту та, як наслідок, виробництва полягає у зниженні рівня оподаткування, насамперед фізичних осіб. Важливим є стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Пріоритетним напрямом бюджетно-податкової політики є підвищення ефективності управління бюджетними коштами, збалансованості бюджетів усіх рівнів, фінансової самостійності місцевого самоврядування. Необхідним є подальший розвиток механізму розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами для забезпечення посилення податкового потенціалу територій та адміністрування податків і зборів. Доцільним є підвищення рівня результативності економічних і соціальних програм шляхом посилення зв'язку між показниками фінансового забезпечення та досягнення кінцевих результатів. Важливим є вдосконалення засад системи бюджетного планування за метою формування видаткової частини бюджету та виконання визначених довгострокових соціально-економічних пріоритетів державного розвитку, суспільних потреб.

Рівень впливу державного боргу на дефіциту бюджету та економічну стабільність потребує розвитку механізмів щодо управління дефіцитом бюджету, а також оптимального обсягу та структури боргових зобов'язань. Позики, що надаються міжнародними фінансовими організаціями, спрямовуються на реформування галузей економіки, фінансування дефіциту бюджету та підтримку платіжного балансу. Реалізація інвестиційних програм здійснюється за рахунок кредитів, залучених від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій є вагомим рушійною силою прискорення економічного та соціального розвитку. Доцільним є впровадження дієвої системи моніторингу використання коштів із метою визначення результативності здійснюваної політики щодо залучення та використання державних запозичень та отримання соціально-економічного ефекту використання запозичених коштів.

Монетарна політика регулює достатність забезпечення економіки і фінансової системи платіжними засобами, а також стабільність грошової одиниці. Девальвація сприяє розширенню виробничих потужностей, що спрямовані на експорт, тоді як ревальвація сприяє зростанню імпорту. Таким чином, цей інструмент використовується у регулюванні зовнішньоторговельних відносин. Також вагомим важелем монетарної політики є вплив на обсяги грошової маси через облікову ставку, який дає змогу заохочувати запозичення комерційних банків у центрального шляхом зниження ставки.

Основним елементом у сукупності інструментарію фінансового ринку є кредитування – одна з основних форм фінансового забезпечення суб'єктів господарювання і держави. Надання кредитів здійснюється на основі узгодженості інтересів обох сторін щодо забезпечення високої ефективності використання наданого кредиту. Держава впливає на кредитний ринок шляхом застосування важелів монетарної політики, а саме збільшення грошової маси. Депозити мають вагоме забезпечувальне та регулювальне значення, що полягає у тому, що державні органи та банківські установи створюють умови для залучення коштів із метою їх ефективного використання на потреби розвитку галузей та отримання прибутку фізичних осіб.

Основною метою грошово-кредитного регулювання є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. З метою створення умов для стабілізації національної валюти важливими є досягнення та підтримка стабільності у цінній політиці. Підтримка у коротко- та середньостроковому періодах економічно обґрунтованого та стабільного показника інфляції сприятиме підвищенню рівня купівельної спроможності національної валюти, забезпечення цінової передбачуваності під час стратегічного прогнозування на довгостроковий період створить умови для прискорення соціально-економічного розвитку країни та стабілізації макроекономічної політики держави. На етапі сучасних економічних перетворень важливим є створення дієвих стимулів для укріплення банківської системи. Дієвим заходом державної політики регулювання міжбанківського валютного ринку є науково обґрунтоване поєднання ринкових та адміністративних важелів. Потребується подальший розвиток механізму рефінансування банків, кредитування реального сектору економіки, що активізує стимули для економічного зростання.

В умовах трансформації економіки вагомими пріоритетами бюджетної політики стали забезпечення збалансованості бюджетної системи, оптимізація видаткової частини бюджету та бюджетних програм, поглиблення середньострокового бюджетного планування та впровадження стратегічного прогнозування. Від ступеню виваженості та обґрунтованості рішень щодо встановлення показників бюджетних доходів і видатків у валовому внутрішньому продукті залежать результативність досягнення та виконання пріоритетних завдань державної фінансової політики розвитку на середньо- та довгострокову перспективу. Важливим є вдосконалення бюджетних інструментів управління дохідною та видатковою частинами державного бюджету, що мають ґрунтуватися на принципах передбачуваності рівня податкового навантаження і стабільності формування доходів бюджету, прогнозованості обсягів валового внутрішнього продукту та формування на цій основі

видаткової частини з урахуванням пріоритетів державної політики галузевого розвитку.

Висновки і пропозиції. Важливими є узгодження складників фінансової політики, розроблення дієвих підходів до розвитку системи управління державними фінансами, забезпечення стабільності грошової одиниці, стійкості та збалансованості бюджетної системи. Потребується подальше вдосконалення інституційного середовища державного фінансового регулювання для підвищення рівня ефективності та результативності бюджетно-податкової політики у сфері доходів і видатків, механізму управління державним боргом, інвестиційної політики, управління обліковою ставкою та забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Бюджетна політика має бути спрямована на формування оптимального перерозподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи, підвищення рівня їх результативності та стану досягнення запланованого кінцевого результату, отримання суспільного ефекту. Доцільним є впровадження дієвої системи моніторингу використання коштів для визначення рівня результативності здійснюваної політики щодо залучення та використання державних запозичень й отримання соціально-економічного ефекту використання запозичених коштів.

Формування доходів бюджету шляхом перерозподілу частки валового внутрішнього продукту через податкову систему має пряму вплив на розвиток галузей, виробництва, малого та середнього бізнесу, а отже, досягнення цілей стратегічного плану соціально-економічного розвитку держави. Прийняття рішень щодо змін у системі податків та зборів має бути науково обґрунтованим у середньо- та довгостроковій перспективі. Розвиток грошово-кредитної політики країни має бути спрямований на забезпечення належного монетарного регулювання з метою стимулювання підприємств до розширення виробництва та надання послуг на інноваційно-інвестиційній онові, що сприятиме

економічному зростанню в умовах стабільних цін та обмінного курсу.

Дієвим інструментом державного фінансового регулювання соціально-економічного розвитку держави є стратегічне фінансове прогнозування бюджетно-податкових, грошово-кредитних та показників боргу. Стратегічне фінансове прогнозування є вагомим важелем управління бюджетною, податковою, борговою та грошово-кредитною політикою. Встановлення граничних показників на довгостроковий період (від п'яти років) у сфері видатків, а саме статей видатків, квоти доходної частини бюджету у валовому внутрішньому продукті, обсягу державного та гарантованого державою боргу, таргетованого рівня інфляції та цінової політики, курсу національної валюти, облікової ставки створить необхідні умови для стабілізації державної фінансової політики у довгостроковому періоді. Зазначене значно підвищить рівень передбачуваності циклів економічного розвитку та сприятиме залученню зарубіжних інвестицій в економіку держави. Прогнозування показників довгострокової фінансової політики необхідно здійснювати відповідно до цілей стратегічного довгострокового плану соціально-економічного розвитку держави. Необхідне вдосконалення інституційного середовища та інструментарію фінансового планування для поступового впровадження довгострокового фінансового прогнозування виконання стратегічних цілей та завдань соціально-економічного зростання держави.

Пріоритетними напрямками бюджетної політики є зростання ефективності державних інвестицій, посилення стимулюючого складника системи бюджетного регулювання. Водночас бюджетна політика підтримки пріоритетних галузей економіки повинна бути спрямована на якісні зміни її структури, мати визначений часовий лаг дії та належним чином адаптуватися до змін стратегії соціального та економічного розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Василик О.Д. Теорія фінансів. Київ : НІОС, 2003. 57 с.
2. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України / за ред. І.Я. Чугунова. Київ : Акад. фін. упр., 2009. 59 с.
3. Фінанси / С.І. Юрій та ін. ; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. Київ : Знання, 2008. 611 с.
4. Маслова С.О., Опалов О.А. Фінансовий ринок ; 3-є вид., випр. Київ : Каравела, 2004. 26 с.
5. Державна казначейська служба України : офіційний сайт. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 14.09.2019).
6. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав. Київ : Знання, 2007. 589 с.
7. Laffer Arthur. The Laffer curve: Past, Present, and Future. URL : <http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfrn> (дата звернення: 10.09.2019).
8. Фридман М., Фридман Р. Свобода вибирати. URL : https://www.e-reading.club/bookreader.php/144878/Svoboda_vybirat_%27.pdf (дата звернення: 08.09.2019).
9. Теорія фінансів / П.І. Юхименко та ін. ; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 576 с.

References:

1. Vasylyk O. D. (2003) *Teorija finansiv* [The theory of finances]. Kyiv. (in Ukrainian).
2. Chughunov I. Ja. (2009) *Jevrointegracijnyj rozvytok finansovoji systemy Ukrainy* [Eurointegration development of the financial system of Ukraine]. Kyiv : Akad. fin. upr. (in Ukrainian)
3. Jurij S. I., Fedosov V. M., Aleksejenko L. M. ta in. (2008) *Finansy* [Finances]. Kyiv : Znannja (in Ukrainian)
4. Maslova S. O. (2004) *Finansovyj rynek* [Financial market]. Kyiv : Karavela (in Ukrainian).
5. *Derzhavna kaznachejsjka sluzhba Ukrainy. (2004-2018) Oficijnyj sajт* [Official site]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 14 September 2019).
6. Karlin M. I. (2007) *Finansy Ukrainy ta susidnikh derzhav*. [Finance of Ukraine and neighboring countries]. Kyiv: Znannja (in Ukrainian).
7. Laffer A. (2004). *The Laffer curve: Past, Present, and Future*. Available at: <http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfrn> (accessed 10 September 2019).
8. Frydman M., Frydman R. (2007). *Svoboda vybiratj*. [Freedom of choose] Available at: https://www.e-reading.club/bookreader.php/144878/Svoboda_vybirat_%27.pdf (accessed 8 September 2019).
9. Jukhymenko P. I., Fedosov V. M., Lazebnyk L. L. and oth. (2010) *Teorija finansiv* [The theory of finances]. Kyiv.: Centr uchbovohoji literatury. (in Ukrainian)

Дыбко Н. Н.

Управление международного сотрудничества
Министерства финансов Украины

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрыты научные подходы к определению сущности финансовой политики и предложено ее определение как инструмента достижения целей стратегического плана социально-экономического развития страны. Обоснована необходимость повышения уровня эффективности финансовой политики на современном этапе трансформационных преобразований. Раскрыта совокупность финансовых инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие. Предложено применение мероприятий по ограничению увеличения удельного веса государственных расходов и доходов в валовом внутреннем продукте. Обоснованы приоритетные направления развития бюджетной, налоговой, монетарной, долговой политики как составляющих финансовой политики государства. В условиях трансформации экономики обоснована необходимость внедрения системы стратегического финансового прогнозирования бюджетно-налоговых, денежно-кредитных показателей и показателей долга.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, государственные финансы, государственное финансовое регулирование, стратегическое финансовое планирование, финансы, финансовая политика.

Dybko Nataliia

International Cooperation Department
Ministry of Finance of Ukraine

FEATURES OF FINANCIAL POLICY IN CONDITIONS TRANSFORMATION OF ECONOMY

Summary

The article describes the scientific approaches to determining the essence of financial policy and proposes its definition as a tool for achieving the goals of the strategic plan of state socio-economic development. The significant centralization of financial resources in public administration is a confirmation of the need to improve the level of financial policy effectiveness, including by reducing the volume of public funds allocation in the gross domestic product is proved. The instruments of institutional financial infrastructure are presented, which provides the use of a set of financial instruments and levers of influence on socio-economic development. The level of influence of changes in the instruments and levers of budget, tax, monetary, debt policies and policy in the sphere of market relations on the institutional development of public financial policy is analyzed. Measures to limit the increasing share of government expenditures and income in gross domestic product are proposed. Priority directions of development of budget, tax, monetary, debt policy as components of state financial regulation of economic development of the country are substantiated. It is determined that further improvement of the institutional environment of the state financial regulation is necessary in order to increase the level of efficiency and effectiveness of fiscal policy in the sphere of income and expenditure, the mechanism of public debt management, investment policy, management of the interest rate and ensuring the stability of the national currency. State budget policy should be aimed at forming the optimal redistribution of financial resources between the levels of the budgetary system, increasing the level of their effective and efficient use, and achieving public effect. It is important to implement an effective system for monitoring the use of funds to determine the effectiveness of the policy that was implemented. In the conditions of economic transformation the necessity of introducing a system of strategic financial forecasting of fiscal, monetary and public debt indicators is substantiated. Establishment of long-term indicators, from five years in the field of expenditures, expenditure ceilings, the quota of the revenue part of the budget in gross domestic product, the amount of government guaranteed debt, the inflation rate and price target, the national currency rate, the discount rate will create the necessary conditions to stabilize public financial policy in the long term period.

Keywords: fiscal policy, public finances, public financial regulation, strategic financial planning, finance, financial policy.

УДК 336.713:005.934

Журибіда Н. Р.

Львівський торговельно-економічний університет

ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Досліджено теоретичні підходи до розкриття суті економічної безпеки банків. Основоположними критеріальними параметрами систематизації понятійного апарату визначено: становий, процесно-функціональний, економічної ефективності, ресурсоспроможності та ресурсозахищеності, конкурентоспроможності, збалансованості, рівноваги, самовідтворення та гармонійного розвитку, превентивності та кризостійкості, стратегічної спрямованості, комплексності (системності). Наведено авторський підхід до визначення дефініції, розкрито ознаки, цілі і завдання економічної безпеки банків з урахуванням управлінського, системного й функціонального підходів. Характерними ознаками економічної безпеки банків визначено системність, функціональність, безперервність, захищеність, адаптивність, цільову спрямованість, гнучкість, динамічність, інноваційність, унікальність.

Ключові слова: економічна безпека банків, цільові орієнтири, завдання, комплексний підхід, ризики, загрози, небезпеки.

Постановка проблеми. У сучасних умовах актуалізується проблема забезпечення економічної безпеки на усіх ієрархічних рівнях управління економікою з метою недопущення повторного виникнення, поглиблення кризових ситуацій та мінімізації ризиків, загроз і небезпек. Економічна безпека банків є однією з основних передумов забезпечення ефективного перерозподілу фінансових ресурсів та розвитку національної економіки. Це зумовлено тим, що саме банківська діяльність є найбільш характерним індикатором стану фінансової системи, рівня нормалізації грошового обігу і розрахункових відносин, захищеності інтересів вкладників, активізації інвестиційної діяльності. Нестабільність середовища функціонування банків зумовлює потребу в пошуку механізмів стійкого їх розвитку та гнучкого реагування на зовнішні й внутрішні впливи, які перешкоджають досягненню цілей розвитку. З огляду на важливість окреслених питань, дослідження функціональних аспектів та цільових орієнтирів економічної безпеки банків залишається важливою науковою і практичною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти економічної безпеки банків були сферою наукових інтересів та висвітлені у розробках вітчизняних та закордонних науковців, таких як: О. Барановський, Дж. Бенстон, С. Васильчак, В. Гайдук, Д. Данілюк, М. Єрмошенко, Я. Жовтанецька, О. Копилук, М. Лавринович, Дж. Мейрік, А. Сухоруков, І. Сторожук, Д. Юлмас та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із тим, незважаючи на вагомий пласт досліджень із цієї проблематики, питання дослідження функціональних та цільових орієнтирів економічної безпеки банків залишається актуальною проблемою сьогодення.

Метою статті є визначення суті економічної безпеки банків на основі систематизації наявних наукових підходів та висвітлення її цільових та функціональних орієнтирів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економічна безпека функціонування банківських установ є важливою запорукою їхньої фінансової стабільності, сталого розвитку й забезпечення конкурентних переваг з урахуванням дії ризиків, загроз і небезпек. Варто зазначити відсутність усталених підходів до розкриття суті, значення, мети та завдань економічної безпеки банків. Огляд підходів, запропонованих вітчизняними й зарубіжними ученими, дав

змогу виокремити низку критеріальних основоположних параметрів понятійного апарату «економічна безпека банків» і розглядати їх у таких аспектах, як:

– становий, який характеризує економічну безпеку банків із позицій реалізації, захищеності інтересів, здатності протистояння та запобігання загрозам, ризикам та деструктивам, стабільності, ефективного розвитку. Є найбільш поширеним і декларується у наукових розробках таких учених, як: О. Бочаров, П. Герасимов, Р. Гриценко, В. Краліч, В. Соловійов, О. Штаєр, С. Яременко, А. Джаїлова, С. Васильчак, І. Графова, А. Тарадаєва, О. Захаров, Н. Різник, Н. Зачосова, М. Зубок, М. Матвеев, В. Краліч, С. Родченко та ін.;

– процесно-функціональний, який відображає спроможність банку як суб'єкта економічних відносин ефективно виконувати покладені на нього функції в умовах деструктивів зовнішнього і внутрішнього середовища. Така позиція простежується у наукових дослідженнях О. Сліпенчук, М. Марчуковської, К. Таргібекова, П. Житнього, Г. Карамішева, О. Кириченко, С. Мелесик та ін.;

– економічної ефективності, який розглядається як здатність банку забезпечувати досягнення економічних вигод, формувати сталі фінансові потоки, генерувати позитивний фінансовий результат та підвищувати вартість банківського бізнесу в умовах наявних загроз і небезпек (М. Корнієнко);

– ресурсоспроможності та ресурсозахищеності як здатності нарощувати і використовувати ресурсний потенціал на основі сталого «кредиту довіри» власників (акціонерів), вкладників, кредиторів банку (О. Барановський, А. Тарадаєва, Л. Стрельбицька, М. Колдовський, Н. Різник, І. Воробйова);

– конкурентоспроможності – з позицій реалізації можливостей і переваг для нейтралізації ризиків, загроз та деструктивів (О. Сліпенчук, Н. Марчуковська, К. Тагірбеков);

– збалансованості, рівноваги, самовідтворення і гармонійного розвитку (Н. Різник, І. Воробйова);

– превентивності та кризостійкості як здатності банку формувати ресурсний потенціал і здійснювати операційну, фінансову та інвестиційну діяльність на засадах попередження (прогнозування) кризових явищ і загроз та їх запобігання (Н. Зубок, Я. Жовтанецька);

– стратегічної спрямованості як основи формування перспективних ресурсних можливостей

для усунення негативних проявів у майбутньому (М. Матвеев);

– комплексності (системності) з позицій максимального врахування комплексу елементів, які формують основу економічної безпеки банків (В. Онищенко, Ю. Худолій, А. Червяк, С. Васильчак).

На основі проведених наукових досліджень можна констатувати, що у закордонній європейській практиці поширеним є термін «безпека банків», який розглядається здебільшого крізь призму реалізації функцій банків в економічній системі країни. Вагомий пласт наукових досліджень ґрунтується на розгляді безпеки з позицій досягнення рівноваги усіх основних складових частин банківської діяльності. На думку учених М. Капіга, В. Градонь, Г. Чистак, безпека банку – це стан рівноваги, який досягається рівновагою економічної, фінансової та майнової складових частин, що дає йому змогу безпечно реалізовувати його функції навіть у разі негативних зовнішніх впливів [1, с. 23].

Такий підхід простежується і у дослідженнях Д. Данілюка, який визначає безпеку банку як стан, у якому він досягає рівноваги, виконує функції для клієнтів та економіки і зберігає здатність розвиватися і поглинати зовнішні шоки [2]. Низка закордонних учених трактує безпеку банків крізь призму довіри до банківської системи з боку зацікавлених сторін [3, с. 54]. Є також науковий підхід, який розглядає безпеку як ключовий напрям нагляду з боку регулюючих установ. Зокрема, М. Лавринович стверджує, що безпека банку є ключовою категорією для регулюючих та наглядових установ фінансової системи [4, с. 141].

Низка зарубіжних досліджень ґрунтується на тому, що економічна безпека банків передусім пов'язана із забезпеченням безпеки інформаційної складової частини та захистом конфіденційності і несанкціонованого доступу до баз даних. Такий підхід декларується Дж. Мейріком, який обґрунтовує, що майбутнє безпеки в банківській діяльності полягає у розробленні та впровадженні систем заходів когнітивної безпеки. Такі системи базуються на використанні значного масиву даних та охоплюють фінансові потоки і процеси їхнього кругообігу та прогрес діяльності з блискавичною швидкістю. Когнітивна безпека може поставити банки перед загрозами з боку зовнішніх учасників щодо швидкості, співпраці та доступу до баз даних [5].

Є погляд на банківську безпеку з позицій гарантування надійності вкладів для вкладників і кредиторів та наявних систем їх страхування. Зокрема, відповідно до підходу Дж. Бенстона у банківській сфері використовується поняття «мережа безпеки», яке стосується державних гарантій вкладникам та кредиторам банків [6]. На думку багатьох учених, банківська безпека може бути забезпечена шляхом безперебійної роботи її інфраструктури. Зокрема, Д. Юлмас розглядає безпеку як комплексну концепцію, яка охоплює платіжну систему, технологічну інфраструктуру, а також регуляторну та контрольну бази [7].

Економічну безпеку банків з позицій забезпечення фінансової стабільності та надійності трактує І. Сторожук і вважає, що вона є наслідком дії системи інституційно-управлінських, організаційно-технічних і інформаційних заходів, спрямованих на забезпечення відтворювально-стійкого режиму функціонування банку, захист його прав та інтересів, зростання статутного капіталу, під-

вищення ліквідності активів, збереження фінансових та матеріальних цінностей, а також на забезпечення повернення кредитів [8, с. 142].

Роль банківської безпеки у системі антикризового управління на макро- і мікрорівнях ґрунтовно досліджує Я.В. Жовтанецька і стверджує, що безпекоорієнтований підхід та антикризовий менеджмент у діяльності банків на макро- та мікрорівні повинні бути взаємоузгодженими, взаємопов'язаними і забезпечувати управлінські рішення в контексті подолання негативних кризових явищ і загроз [9, с. 526].

З позицій складника макропроденційної політики, регулювання та нагляду за банківськими установами розглядає економічну безпеку Європейський центральний банк, згідно з яким економічна безпека повинна забезпечувати стійкість до шоків та рівновагу фінансової системи та її інституцій [10].

Згідно з дослідженнями А.В. Канаєва найбільш прийнятним підходом до розкриття економічної безпеки банку є управлінський, який базується на чіткій ідентифікації ознак економічної безпеки з виокремленням таких її сторін: по-перше, як засобу забезпечення довгострокового, стійкого розвитку банку і захисту від стратегічних загроз (у межах стратегічного управління); по-друге, як економічно безпечної діяльності (в межах управління ризиками); по-третє, як виокремлення специфічної діяльності із захисту інтересів власників банку в межах корпоративного управління [11, с. 17].

На нашу думку, економічна безпека банків – це комплексна категорія, яка відображає стан установ із позицій найбільш ефективного використання ресурсного потенціалу, забезпечення належного рівня фінансової стійкості, надійності та конкурентоспроможності, здатності протистояти ризикам та деструктивним впливам, загрозам і небезпекам у процесі ведення банківського бізнесу.

Отже, взаємозалежність та взаємозв'язок ключових параметрів формування змісту поняття «економічна безпека банків» вважаємо необхідним розглядати в площині: ресурс → продукт (послуга) → ризикозахищеність → стабільність → результативність → економічна безпека. Такий підхід дав нам змогу розглядати економічну безпеку банків із позицій як сталого, так і динамічного розвитку.

Ресурсоспроможність є основою здійснення банківського бізнесу і можливостей для проведення кредитно-інвестиційної діяльності, що передбачає можливості надання універсальних та специфічних банківських операцій і послуг.

Надання банківських операцій і послуг супроводжується спектром квантифікованих і неквантифікованих ризиків, які є взаємопов'язаними і взаємозумовленими. Тому операційна діяльність банків завжди супроводжується ризиками, які формують ризикоорієнтований підхід до управління економічною безпекою банків.

Сучасна концепція управління банківськими установами повинна орієнтуватися на стійкість і фінансову стабільність їхнього функціонування. З позицій безпеки стабільність – це кількісна та якісна характеристика основних параметрів ведення банківського бізнесу з конкретизацією впливу окремих його складників на кінцевий результат банківської діяльності, який характеризується досягнутим рівнем прибутковості.

Результати банківської діяльності є одним із параметрів (індикаторів), які дозволяють діагнос-

тувати рівень економічної безпеки установ і сигналізувати про наявні кризи, небезпеки та загрози.

Враховуючи багатоаспектність та різноплановість підходів до визначення економічної безпеки банків, вважаємо доцільним виокремити її ключові ознаки та принципи. За твердженням О.І. Копилюк, базовими ознаками банківської системи є: структурність, контактність, системність, функціональна спрямованість, динамічність, відносна закритість [12, с. 33]. Вважаємо, що такі ознаки є засадничими й окремі з них характеризують й економічну безпеку банківських установ.

М.А. Азарська, В.П. Поздеев стверджують, що управління економічною безпекою банку повинно ґрунтуватися на таких принципах: законності і нормативно-правового забезпечення, системного захисту банку від ризиків і загроз, збалансова-

них інтересів персоналу, керівництва і власників, раннього попередження і реагування на ризики і загрози, узгодженості загальних планів (прогнозів) розвитку банку із завданнями забезпечення економічної безпеки, превентивності заходів попередження ризиків і загроз [13, с. 150].

На нашу думку, економічна безпека банківських установ повинна відповідати таким характерним ознакам, як: 1) системність, що виражається через ієрархію та поєднання елементів; 2) функціональність – виконання системою функцій гарантування безпеки банківської діяльності; 3) безперервність – забезпечення гарантування економічної безпеки банків; 4) захищеність від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків, загроз і небезпек; 5) адаптивність – здатність без суттєвих втрат реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі; 6) цільова



Рис. 1. Цілі і завдання економічної безпеки банків

спрямованість на формування ефективних систем безпеки банків; 7) гнучкість – здатність реагувати на зміни і вимоги у динамічному середовищі; 8) динамічність – здатність до вдосконалення та змін; 9) інноваційність у розробленні систем безпеки банків; 10) унікальність – відсутність універсальних підходів до формування системи економічної безпеки банків.

Під час формування системного підходу забезпечення економічної безпеки банків вагоме значення мають її завдання та цілі. Основною метою економічної безпеки банків є запобігання загрозам і небезпекам та мінімізація ризиків. Основними цілями економічної безпеки банків є (рис. 1): 1) досягнення стану динамічної ресурсної збалансованості та стійкості до кризових явищ і загроз; 2) забезпечення корпоративної та особистісної безпеки в банках; 3) забезпечення безпеки ведення банківського бізнесу, гарантування збереження банківської та комерційної таємниці.

Висновки і пропозиції. Наведений авторський підхід до розкриття суті, цілей, завдань та характерних ознак економічної безпеки банків дає змогу зробити висновок про необхідність використання управлінського, системного та функціонального підходів і виокремлювати ризики, загрози та

небезпеки функціонування банків з урахуванням ієрархічності управління та особливостей здійснення банківського бізнесу.

На нашу думку, економічна безпека банків – це триада вирішення таких завдань, як досягнення стану динамічної ресурсної збалансованості та стійкості до кризових явищ і загроз, забезпечення корпоративної та особистісної безпеки в банках, забезпечення безпеки ведення банківського бізнесу, гарантування збереження банківської та комерційної таємниці. Такі цілі економічної безпеки банків дають змогу забезпечувати вирішення основних тактичних та стратегічних завдань розвитку банківського бізнесу.

Подальші дослідження у цьому напрямі повинні стосуватися формування системи забезпечення економічної безпеки банків з урахуванням запропонованого теоретичного базису ієрархії управління й обґрунтуванням взаємозв'язку і взаємозалежності елементів та їх підпорядкованості. Функціонування систем економічної безпеки повинно ґрунтуватися на дієвому інструментарії, а також формах, методах й важелях, які дадуть змогу не лише ідентифікувати, але й нейтралізувати і мінімізувати наявні ризики, загрози й небезпеки.

Список використаних джерел:

1. Capiga M., Gradoń W., Szustak G. Adekwatność kapitałowa w ocenie bezpieczeństwa banku. Warszawa: CeDeWu, 2011. 153 p.
2. Daniluk D. Bezpieczeństwo systemu bankowego w Unii Europejskiej i w Polsce, w: Euro a strategie polskich banków. Warszawa: Twigger, 1997. 90 p.
3. Koleoenik J. Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka. Warszawa: Difin, 2011. pp. 54–55.
4. Ławrynowicz M. Logiki bezpieczeństwa we współczesnym sektorze bankowym. *Bezpieczny Bank*. 2014. № 3(56). pp. 137–163.
5. Meyrick J. Security in Banking: Are You Facing the Right Direction? URL: <https://securityintelligence.com/security-in-banking-are-you-facing-the-right-direction> (дата звернення: 29.08.2019).
6. George J. Benston Safety Nets and Moral Hazard in Banking. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-1-349-13352-9_9 (дата звернення: 15.08.2019).
7. Yılmaz D. Financial security and stability. URL: <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38797677.pdf> (дата звернення: 11.08.2019).
8. Сторожук І.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2009. № 3. С. 142–145.
9. Жовтанецька Я.В. Антикризове управління у системі забезпечення фінансової безпеки банків. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 525–528. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/104.pdf> (дата звернення: 02.09.2019).
10. Financial stability and macroprudential policy. URL: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/stability/html/index.en.html> (дата звернення: 03.09.2019).
11. Канаєв А.В. Стратегическое управление как инструмент обеспечения экономической безопасности банка. *Финансы и кредит*. 2008. № 23. С. 15–24.
12. Копилок О.І. Регіональна політика розвитку банківської системи України: монографія. Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2014. 576 с.
13. Азарская М.А., Поздеев В.Л. Принципы экономической безопасности коммерческих банков. *Вестник Московского университета*. 2016. № 6. С. 149–152.

References:

1. Capiga M., Gradoń W., Szustak G. (2011) Adekwatność kapitałowa w ocenie bezpieczeństwa banku. Warszawa: CeDeWu.
2. Daniluk D. (1997) Bezpieczeństwo systemu bankowego w Unii Europejskiej i w Polsce, w: Euro a strategie polskich banków. Warszawa: Twigger, 90 p.
3. Koleoenik J. (2011) Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka. Warszawa: Difin, 2011, pp. 54–55.
4. Ławrynowicz M. (2014) Logiki bezpieczeństwa we współczesnym sektorze bankowym. *Bezpieczny Bank*, Vol 3(56), pp. 137–163.
5. Meyrick J. (2019) Security in Banking: Are You Facing the Right Direction? Available at: <https://securityintelligence.com/security-in-banking-are-you-facing-the-right-direction> (accessed 29 August 2019p.).
6. George J. Benston Safety Nets and Moral Hazard in Banking. Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-1-349-13352-9_9 (accessed 15 August 2019).
7. Yılmaz D. Financial security and stability. Available at: <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38797677.pdf> (accessed 11 August 2019).
8. Storozhuk I.N. (2009). Mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti kommercheskikh bankov. [The mechanism for ensuring the economic security of commercial banks]. *Ekonomicheskiiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 3, pp. 142–145.
9. Zhovtanetska Ya.V. (2017). Antykrizove upravlinnia u systemi zabezpechennia finansovoi bezpeky bankiv [Crisis management in the system of financial security of banks]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 15. pp. 525–528. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/104.pdf> (accessed 2 September 2019).
10. Financial stability and macroprudential policy. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/stability/html/index.en.html> (accessed 3 September 2019).

11. Kanaev A. V. (2008) Strategicheskoe upravlenie kak instrument obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti banka. [Strategic management as a tool to ensure the economic security of the bank]. *Finansy i kredit*, vol. 23, pp. 15–24.
12. Kopylyuk O. I. (2014) Regionalna polityka rozvytku bankivskoyi systemy Ukrainy. [Regional policy of development of the banking system of Ukraine]. Odessa: Institute of Market Problems and Economic and Environmental Research NAS of Ukraine.
13. Azarskaya M. A., Pozdeev V. L. (2016) Printsipy ekonomicheskoy bezopasnosti kommercheskikh bankov [The principles of economic security of commercial banks]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, vol. 6, pp. 149–152.

Журыбида Н.Р.

Львовский торгово-экономический университет

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ

Резюме

Исследованы теоретические подходы к раскрытию сущности экономической безопасности банков. Предложены основополагающие критериальные параметры систематизации понятийного аппарата. К ним отнесены: состояние объекта, процессно-функциональный, экономической эффективности, обеспеченности и защищенности ресурсами, конкурентоспособности, сбалансированности, равновесия, самовоспроизведения и гармоничного развития, превентивности и устойчивости к кризисам, стратегической направленности, комплексности (системности). Представлен авторский подход к определению дефиниции, раскрыты признаки, цели и задачи экономической безопасности банков с учетом управленческого, системного и функционального подходов. Характерными признаками экономической безопасности банков определены системность, функциональность, непрерывность, защищенность, адаптивность, целевая направленность, гибкость, динамичность, инновационность, уникальность.

Ключевые слова: экономическая безопасность банков, целевые ориентиры, задачи, комплексный подход, риски, угрозы, опасности.

Zhuribida Natalia

Lviv University of Trade and Economics

GOALS AND FUNCTIONAL ASPECTS OF BANKS ECONOMIC SECURITY

Summary

Theoretical approaches to revealing the essence of economic security of banks are investigated. The basic criterion parameters of the systematization of the conceptual apparatus are conditional, process-functional, economic efficiency, resource capacity and resource protection, competitiveness, balance, equilibrium, self-reproduction and harmonious development, preventiveness and crisis stability, strategic orientation. The author's approach to defining the definition is presented, the features, goals and tasks of economic security of banks are considered, taking into account managerial, systemic and functional approaches. Banking economic security is a complex category that reflects the state of institutions in terms of the most efficient use of resource potential, ensuring the proper level of financial stability, reliability and competitiveness, ability to withstand risks and destructive influences, threats and dangers in the banking business. This interpretation is conditioned by the interconnection of key parameters of the content of the concept of "economic security of banks", such as resource, product (service), risk protection, stability, efficiency, economic security. The modern concept of managing banking institutions should be guided by the sustainability and financial stability of their operation. From a security standpoint, stability is a quantitative and qualitative characteristic of the basic parameters of banking business, specifying the impact of its individual components on the end result of banking activities, which is characterized by the achieved level of profitability. The characteristic features of the economic security of banks are defined by systematicity, functionality, continuity, security, adaptability, targeting, flexibility, dynamism, innovation, uniqueness. The main goals of the economic security of banks are: achieving a state of dynamic resource balance and resilience to crisis phenomena and threats; ensuring corporate and personal security in banks; ensuring the safety of banking business, guaranteeing the preservation of banking and business secrets. The necessity to use managerial, systemic and functional approaches and to distinguish risks, threats and dangers of functioning of banks is considered, taking into account hierarchy of management and peculiarities of banking business.

Keywords: bank economic security, targets, objectives, integrated approach, risks, threats, dangers.

УДК 336.13

Кушнір А. І.

Університет митної справи та фінансів

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Мета статті полягає у вивченні основних підходів до методик розрахунку фінансової стійкості місцевих бюджетів, що надається вітчизняними та зарубіжними вченими. У статті здійснено аналіз основних цілей проведення комплексного оцінювання фінансової стійкості місцевих бюджетів. Обґрунтовано необхідність створення достовірної системи показників та методик розрахунку для аналізу стійкості бюджетів у практичному значенні. Виділено та охарактеризовано типи фінансової стійкості місцевих бюджетів. Запропоновано послідовність проведення комплексного аналізу стійкості місцевих бюджетів. Виявлено головні проблеми в теоретичній базі щодо проведення такого аналізу стану місцевих бюджетів. Визначено подальші напрями дослідження, що полягають у створенні єдиної методики оцінювання фінансової стійкості місцевих бюджетів, яка покликана надати повну та достовірну інформацію щодо реального фінансового стану місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, фінансова стійкість, бюджетні правила, типи фінансової стійкості.

Постановка проблеми. В умовах децентралізаційних процесів якісний аналіз місцевого бюджету є важливою передумовою сприяння та забезпечення соціально-економічного розвитку на місцевому рівні. Необхідність дослідження методологічних засад аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів зумовлена актуальністю даного поняття. Так, фінансова стійкість відображає такий стан місцевих бюджетів, за якого органи місцевого самоврядування мають змогу вчасно та повною мірою виконувати покладені на них функції та обов'язки, а також забезпечується сталий розвиток територій у розрізі теперішнього й майбутнього періодів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дану проблематику було висвітлено в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Т.А. Далевська, І.Л. Долозіна, Н.Ю. Коротіна, Н.В. Старостенко, І.В. Усков, В.І. Щербакова, Є. Горіна та ін., праці яких зосереджувалися на розгляді та поданні різних методик розрахунку фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та узагальнення наукових праць багатьох учених свідчить про те, що сьогодні питання оцінювання фінансової стійкості місцевих бюджетів та створення єдиної методики її розрахунку, а також визначення основних характеристик стійкості місцевих бюджетів потребує більш поглибленого вивчення як із теоретичного, так і практичного погляду.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування необхідності дослідження стійкості місцевих бюджетів та розгляд існуючих методик розрахунку даних показників, що слугує підґрунтям для створення єдиної та ефективної системи оцінювання досліджуваного поняття.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість місцевих бюджетів – це стан місцевих бюджетів, який характеризується платоспроможністю, збалансованістю та самостійністю місцевого самоврядування, а також є необхідною умовою для забезпечення соціально-економічного розвитку територій та підвищення добробуту населення (рис. 1) [7].

Розглядаючи поняття фінансової стійкості місцевих бюджетів, учені виділяють реальну та уявну фінансову стійкість. Під реальною фінансовою стійкістю розуміють той рівень стійкості, який є наявним на даний момент, тобто це фактичний показник. Розглядаючи уявну фінансову стійкість, говорять про бажаний показник, до якого прагне суб'єкт господарювання [7].

Оцінка рівня фінансової стійкості місцевого бюджету в сучасних умовах має величезне значення. Вона дає змогу правильно оцінити фінансово-економічне положення конкретних територій і на цій основі вибудувати обґрунтовану бюджетну політику, крім того, з'являється можливість реальної оцінки ризику вкладення капіталу в муніципальні утворення, що сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату адміністративно-територіальних утворень.

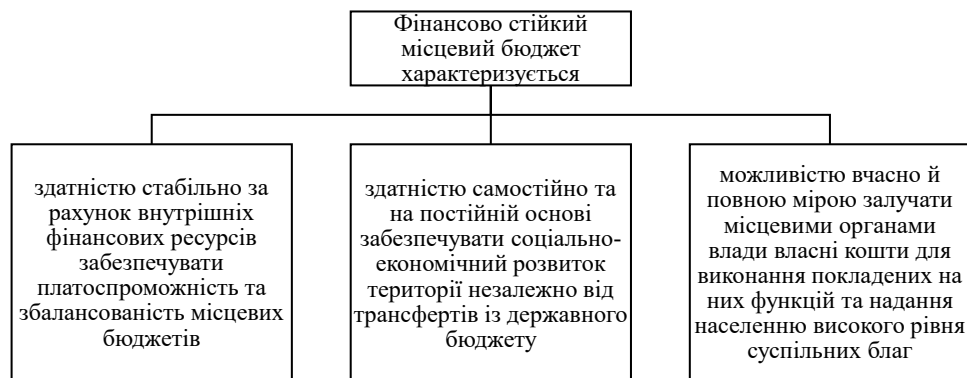


Рис. 1. Характерні особливості стійкого місцевого бюджету

Джерело: складено автором на основі [7]

Таким чином, оцінка стійкості місцевих бюджетів за допомогою системи показників дасть змогу:

по-перше, детально проаналізувати фінансовий стан місцевого бюджету та виявити проблеми місцевих бюджетів. Сьогодні під час аналізу місцевих бюджетів державні структури використовують лише показники динаміки та структури бюджету, що зазвичай не показує реальний фінансовий стан досліджуваного об'єкта. Крім того, урахування прагнення влади наблизити нашу економіку та всі її сфери до стандартів і принципів Європейського Союзу, необхідно активно впроваджувати в бюджетну сферу принципи гласності та відкритості інформації для громадян для посилення зацікавленості громадян до бюджетного процесу. На нашу думку, відображення показників фінансової стійкості є доцільним в даних умовах. Своєю чергою, виявлення проблем та слабких сторін під час складання, формування та виконання місцевого бюджету дасть змогу встановити причинно-наслідкові зв'язки між певними економічними процесами та явищами в місцевому бюджетному процесі;

по-друге, сформуванню інформаційну базу для поліпшення процесу усунення дохідної частини місцевих бюджетів та усунення недоліків у виконанні видатків бюджету;

по-третє, підвищити довіру інвесторів та активувати залучення вітчизняних і закордонних інвесторів до вкладання коштів в місцеву інфраструктуру та соціально-економічний розвиток муніципалітетів.

Важливою умовою комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів є визначення та дотримання алгоритму його проведення. Даний алгоритм складається з чотирьох основних етапів:

1. Аналіз складу та структури місцевого бюджету, а також аналіз виконання дохідної й видаткової частин бюджету за досліджуваний період.

2. Розрахунку показників фінансової стійкості місцевих бюджетів та на основі цього розрахунку інтегральних показників.

3. Зіставлення отриманих результатів із нормативними значеннями. На цьому етапі можна виявити основні проблеми досліджуваного об'єкта.

4. Визначення типу фінансової стійкості місцевого бюджету.

Під час проведення аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів одним із найважливіших питань є визначення системи показників, яка б найбільш точно і повноцінно дала змогу оцінити стійкість місцевого бюджету. У науковій літературі існують різні підходи до аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів із використанням великої кількості показників. Слід відзначити, що сьогодні вітчизняна економічна наука не має у своєму розпорядженні єдиного комплексу методичних прийомів оцінювання фінансової стійкості місцевих бюджетів.

І.В. Усков зазначає, що оцінювання фінансової стійкості регіону доцільно здійснювати з використанням інструментарію окремих бюджетних показників. Відносні бюджетні показники – це індекси й питомі ваги, що характеризують стан бюджету регіону, які відображають одні абсолютні бюджетні показники відносно інших. У загальному вигляді для оцінювання стійкості місцевих бюджетів розраховуються такі бюджетні показники: показники місцевого боргу та ефективність політики щодо їх управління; рівень покриття витрат власними доходами; рівень дефіциту (профіциту); рівень дебіторської (кредиторської) заборгованості; рівень власних доходів; рівень дотаційності [9, с. 73].

В.І. Щербакова та Г.М. Манєров виділяють такі показники фінансової стійкості місцевого бюджету:

– коефіцієнт самостійності, який показує міру залежності фінансових можливостей місцевих органів влади під час фінансування видатків місцевого бюджету від трансфертів із державного бюджету;

– коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету, який показує міру впливу державних органів влади на формування прибутків місцевих бюджетів, оскільки між значенням чисельника і сумою трансфертів, переданих до державного бюджету або одержаних із державного бюджету, існує прямо пропорційна залежність;

– коефіцієнт бюджетного покриття, що показує відповідність прибутків місцевих бюджетів і повноважень, покладених на місцеві органи влади;

– коефіцієнт трансфертів до місцевих бюджетів, який показує міру залежності місцевих органів влади від фінансування з державного бюджету;

– коефіцієнт податкової самостійності, що показує взаємозв'язок між обсягом податків, які збираються у місті, та прибутками місцевого бюджету;

– коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості, що призначений для порівняння прибутків місцевого бюджету з аналогічними показниками у середньому по Україні для оцінки рівномірності забезпечення населення бюджетними послугами [10].

Н.Ю. Коротіна запропонувала систему об'єктивної комплексної оцінки фінансового стану місцевих бюджетів шляхом розрахунку показників, які діляться на п'ять груп: показники збалансованості місцевого бюджету; показники фінансової незалежності місцевого бюджету; показники, що характеризують спрямованість муніципальної бюджетної політики у сфері бюджетних витрат; показники бюджетної стійкості місцевого бюджету; показники боргової залежності місцевого бюджету [5, с. 18].

Л.А. Костирко та Н.Ю. Велентейчик зазначають, що під час оцінювання стійкості місцевих бюджетів необхідно застосовувати комплексний підхід, який передбачає розрахунок інтегрального показника, який урахує сукупний вплив інтегральних оцінок за визначеними блоками аналізу: збалансованості, фінансової самостійності, ефективності бюджету. Кожен блок аналізу складається із системи показників, спрямованих на дослідження та аналіз найважливіших складників фінансової стійкості місцевого бюджету. На думку вчених, аналіз фінансової збалансованості бюджету включає такі показники, як коефіцієнт бюджетного покриття, коефіцієнт стійкості бюджету, коефіцієнт загальної податкової стійкості, коефіцієнт покриття видатків трансфертами. Аналіз фінансової самостійності бюджетів передбачає розрахунок таких показників: коефіцієнт бюджетної залежності, частка базової дотації у загальній сумі трансфертів, коефіцієнт податкової самостійності, коефіцієнт стійкості дохідної бази. Своєю чергою, аналіз ефективності місцевих бюджетів включає розрахунок коефіцієнта дефіцитності місцевого бюджету, коефіцієнта бюджетної результативності, коефіцієнта бюджетної забезпеченості населення, а також розрахунок показника стабільності дохідної частини бюджету [6, с. 85].

Н.В. Старостенко пропонує здійснювати оцінку фінансової стійкості місцевого бюджету за методикою фінансового аналізу підприємства, скоригованою на специфіку формування бюджетного кошторису. Так, для оцінки формування прибутків місцевого бюджету слід використовувати інте-

гральний коефіцієнт фінансової стійкості місцевого бюджету, який ґрунтується на коефіцієнтах фінансової стійкості з урахуванням значущості (ваги) кожного з них:

$$K_{int} = \sum_{i=1}^n K_i * V_i, \quad (1)$$

де K_{int} – інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості місцевого бюджету; K_i – коефіцієнт фінансової стійкості; V_i – вага i -го коефіцієнта ($\sum V_i = 1$); присвоюється відповідно до погляду користувача методики на значущість кожного з коефіцієнтів у визначенні фінансової стійкості; i – кількість коефіцієнтів ($i = 1, 2, \dots, n$). Щодо визначення ваги кожного з коефіцієнтів фінансової стійкості Н.В. Старостенко вважає за доцільне під час установаження такої ваги використовувати шкалу значень від 0,1 до 0,2 [8]. Недоліком такої оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів є неможливість побудови повноцінного аналізу місцевого бюджету, беручи до уваги тільки один інтегральний коефіцієнт.

І.Л. Долозіна не систематизує показники фінансової стійкості місцевих бюджетів, але подає досить велику групу даних показників, в якій додає такі показники (до вже зазначених вище):

1) коефіцієнт фінансування за видатками на делеговані повноваження (Сума фактичних видатків на реалізацію делегованих повноважень/Сума видатків на реалізацію делегованих повноважень за нормативами) характеризує ступінь перевищення фінансування делегованих повноважень;

2) коефіцієнт залежності від субвенцій (Обсяг медичної, освітньої та інфраструктурної субвенцій/Загальна сума доходів місцевого бюджету з урахуванням трансфертів) характеризує значущість делегованих повноважень для формування доходної частини;

3) коефіцієнт стабільності податкових надходжень (Власні податкові надходження/Обсяг трансфертів до місцевого бюджету) характеризує стійкість податкових джерел фінансування бюджету;

4) коефіцієнт боргового навантаження (Обсяг заборгованості з урахуванням платежів з обслуговування/Власні доходи бюджету) характеризує загальний борговий тягар на власні доходи бюджету;

5) коефіцієнт обслуговування боргу (Платежі з обслуговування боргу/Обсяг доходів бюджету) характеризує поточний борговий тягар;

6) запас стійкості бюджету (Максимальний рівень платежів з обслуговування боргу, визначений Бюджетним кодексом – Коефіцієнт обслуговування боргу)/Максимальний рівень платежів з обслуговування боргу, визначений Бюджетним кодексом) характеризує рівень відповідності політики з обслуговування боргу нормативним вимогам [4, с. 35].

Зазначимо, що в Бюджетному кодексі України не прописані показники та методика оцінки стійкості місцевих бюджетів. Водночас існують бюджетні правила, які можна вважати індикаторами фінансової стійкості місцевих бюджетів [2]:

– оборотний залишок бюджетних коштів повинен становити не більше 2% планових видатків загального фонду бюджету;

– місцеві гарантії для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання надаються на умовах платності, строковості, а також забезпечення виконання зобов'язань у спосіб, передбачений законом;

– загальний обсяг місцевого боргу станом на кінець бюджетного періоду не може перевищу-

вати 200% (для м. Києва – 400%) середньорічного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку (без урахування обсягу місцевих запозичень та капітальних трансфертів (субвенцій) з інших бюджетів);

– резервний фонд бюджету, який не може перевищувати 1% обсягу видатків загального фонду бюджету;

– видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10% видатків загального фонду місцевого бюджету.

У публікаціях зарубіжних учених стійкість бюджету розглядається як довгострокова спроможність уряду виконувати свої обов'язки. Тобто фінансову стійкість можна визначити як здатність уряду в даний час фінансувати суспільні послуги населення без шкоди для можливості такого фінансування в майбутньому. Ключовою умовою забезпечення фінансової стійкості є здатність місцевого самоврядування забезпечувати виконання видаткової частини бюджетів за рахунок власних доходів. Більше того, оцінка місцевої фінансової стійкості базується на трьох типах показників: фінансуванні пенсійних зобов'язань, борговому тягарі та балансі бюджету. Три основні чинники впливають на довгостроковий фінансовий стан уряду: структура уряду, фінансова структура та результати діяльності, а також місцева економічна база [1].

Зарубіжні підходи до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів досить різняться між підходами, які надають вітчизняні вчені. Так, у зарубіжній літературі роль стійкості місцевих бюджетів переважно спрямована на забезпечення стабільності у задоволенні суспільних потреб у майбутніх періодах. Так само спостерігаємо відмінності в системі показників, за якими проводиться оцінювання фінансової стійкості бюджетів.

Як бачимо, у науковій літературі існує багато різних підходів до оцінювання стійкості місцевих бюджетів. За таких умов потрібно зауважити, що основною проблемою під час оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету є не тільки вибір та визначення фінансових показників, а й можливість їх використання на практиці. У зв'язку з тим, що немає єдиної методики оцінювання стійкості місцевих бюджетів, а наявні системи показників, що пропонуються різними авторами, суттєво відрізняються, перед науковцями та держслужбовцями виникає проблема вірного та достовірного оцінювання стійкості бюджету. Крім того, дана ситуація унеможливорює порівняння рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів між собою.

Дослідження різних методик розрахунку, запропонованих в економічній літературі, показує, що в публікаціях авторів ті чи інші показники стійкості бюджету дублюються під різними назвами або, навпаки, під однією й тією ж назвою надаються різні методики його розрахунку.

Відкритим залишається питання визначення типу фінансової стійкості, що відповідає місцевому бюджету після проведення розрахунку показників стійкості місцевих бюджетів.

Т.А. Далевська під час визначення типу фінансової стійкості місцевого бюджету запропонувала використовувати матричний метод кластерної оцінки. Інструментарій оцінки фінансової стійкості за матричним методом складається із системи статичних і динамічних показників. Матриця параметрів містить набір значень, до яких застосовується бінарний підхід. Відповідність показника нормі позначається «+», невідповідність – «-».

Типи фінансової стійкості місцевих бюджетів

Назва типу	Характеристика типу фінансової стійкості
Високий рівень	Усі досліджувані інтегральні показники перевищують установлені критичні значення або знаходяться в межах норми. Місцевий бюджет є повністю фінансово стійким, платоспроможним та збалансованим. Даний бюджет здатний забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток територій та повною мірою виконувати покладені на нього завдання.
Нормальний рівень	Незначна кількість досліджуваних показників не відповідає нормативному значенню. Більшість показників знаходяться у межах норми. Місцевий бюджет є достатньо стійким, рівень доходності бюджету та покриття видатків є високим.
Незадовільний рівень	Незадовільний рівень характеризується низьким рівнем фінансової самостійності місцевих бюджетів, а також здебільшого погіршенням платіжної дисципліни. Місцеве самоврядування не здатне забезпечити соціально-економічний розвиток муніципалітетів.
Критичний рівень (кризовий рівень)	Даний тип стійкості місцевого бюджету характеризується неспроможністю покриття видаткової частини бюджету, низькою платоспроможністю і високим рівнем залежності від трансфертів із державного бюджету. У цьому разі місцеві органи влади, як правило, не можуть повною мірою виконувати свої зобов'язання для задоволення суспільних потреб.

Джерело: розроблено автором на основі [3; 7]

У своїй науковій роботі автор зазначає, що модель оцінки фінансової стійкості бюджету місцевого самоврядування здійснюється на основі тримірної моделі бюджету і складається з таких компонентів, як фінансова самодостатність, фінансова незалежність та фінансування розвитку, сформованих методом узагальнення. Так, процес оцінювання стійкості місцевих бюджетів у цій методиці включає три основних етапи:

1) на першому етапі оцінки встановлюється відповідність трьох коефіцієнтів кожного кластеру тримірної моделі бюджету місцевого самоврядування нормативним значенням;

2) на другому етапі оцінки фінансової стійкості бюджету місцевого самоврядування матричним методом здійснюється кластерна оцінка поточної фінансової стійкості;

3) на третьому етапі визначається тип стійкості залежно від рівня стійкості бюджету за компонентами тримірної моделі [3].

Слід погодитися з автором, що матричний метод кластерної оцінки фінансової стійкості дає змогу послідовно оцінити відповідність коефіцієнтів фінансової самодостатності, фінансування економічного розвитку, що дасть можливість підвищити керованість системою управління місцевими фінансами. Однак цей метод дає змогу дослідити лише поточну фінансову стійкість місцевих бюджетів і не має точної системи показників, які б використовувалися за даного методу визначення стійкості бюджету.

Таким чином, можна виділити декілька типів фінансової стійкості місцевих бюджетів: високий

рівень (абсолютна стійкість), нормальний рівень, незадовільний рівень та критичний рівень фінансової стійкості місцевого бюджету (табл. 1).

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити висновок, що комплексний та повноцінний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів дає змогу отримати достовірну інформацію щодо реальної результативності фінансової діяльності місцевого самоврядування та є важливою передумовою для поліпшення соціально-економічного стану місцевих бюджетів, оскільки виступає потужною інформаційною базою для пошуку недоліків та перспектив існуючої місцевої бюджетної політики. Крім того, проведення такого оцінювання буде слугувати потужною інформаційною базою для потенційних інвесторів.

У науковій літературі виділяють різні методики щодо оцінювання фінансової стійкості бюджету. Деякі автори пропонують оцінювати стійкість місцевого бюджету через низку показників, не групуючи їх і не перетворюючи на систему, деякі, навпаки, проводять аналіз через групування показників та розрахунок інтегральних показників. Тим не менше проблемою даних методик оцінювання є правильність вибору показників фінансової стійкості і вірний алгоритм їх розрахунку.

Перспективою подальших досліджень даної теми є створення єдиної системи показників, яка б дала змогу найбільш повно та достовірно оцінити фінансову стійкість місцевих бюджетів і була придатна для використання на практиці для науковців, держслужбовців та інвесторів.

Список використаних джерел:

- Gorina E. (2013) Financial Sustainability of Local Governments: Effects of Government Structure, Revenue Diversity, and Local Economic Base, Doctoral dissertation (Tempe: Arizona State University). URL: https://repository.asu.edu/attachments/110575/content/Gorina_asu_0010E_12988.pdf (дата звернення: 20.07.2019).
- Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Дата оновлення: 11.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 03.07.2019).
- Далевська Т.А. Матричний метод кластерної оцінки фінансової стійкості бюджетів місцевого самоврядування. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 32(1). С. 214–222.
- Долозіна І.Л. Підходи до кількісного оцінювання податково-бюджетних дисбалансів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 27. Ч. 3. С. 33–37.
- Коротина Н.Ю. Методика аналізу фінансового состояния бюджетов муниципальных образований. *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2014. № 17. С. 17–27.
- Костирко Л.А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1. С. 83–90.
- Лисяк Л.В., Кушнір А.І. Фінансова стійкість місцевих бюджетів: теоретичний аспект. *Молодий вчений*. 2019. № 1(65). С. 472–475.
- Старостенко Н.В. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста. *Економіка України*. 2005. № 9. С. 39–47.
- Усков И.В. Теоретические основы финансовой устойчивости бюджетов в условиях развития системы местных финансов. *Культура народов Причерноморья*. 2011. № 212. С. 72–75.
- Щербакова В.І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 2. С. 94–99.

References:

1. Gorina E. (2013) Financial Sustainability of Local Governments: Effects of Government Structure, Revenue Diversity, and Local Economic Base, Doctoral dissertation (Tempe: Arizona State University). Available at: https://repository.asu.edu/attachments/110575/content/Gorina_asu_0010E_12988.pdf (accessed 20 July 2019).
2. Biudzhetni kodeks Ukrainy: vid 8.07.2010 r. № 2456-Vi. Data onovlennia: 11.01.2019. Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 3 July 2019).
3. Dalievska T. A. (2017) Matrychnyi metod klasternoi otsinky finansovoi stiičnosti biudzhativ mistsevoho samovriaduvannia [Matrix method for cluster evaluation of financial stability local government budgets]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, vol. 32(1), pp. 214-222.
4. Dolozina I. L. (2017) Pidkhody do kilkisnoho otsiniuvannia podatkovno-biudzhetnykh dysbalansiv [Approaches to quantitative estimation of the tax and budgetary imbalances]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, vol. 27, no. 3, pp. 33-37.
5. Korotina N. Yu. (2014) Metodika analiza finansovogo sostoyaniya byudzhetrov munitsipal'nykh obrazovaniy [Methods of analysis of the financial condition of the budgets of municipalities]. *Bukhgalterskiy uchet v byudzhetnykh i nekommercheskikh organizatsiyakh*, no. 17, pp. 17-27.
6. Kostyrko L. A. (2016) Metodichni zasady kompleksnoho analizu finansovoi stiičnosti mistsevykh biudzhativ [Methodical principles of complex analysis of financial stability of local budgets]. *Finansovyi prostir*, no. 1, pp. 83-90.
7. Lysiak L. V., Kushnir A. I. (2019) Finansova stiičnost mistsevykh biudzhativ: teoretychnyi aspekt [Financial stability of local budgets: theoretical aspects]. *Molodyi vchenyi*, no. 1(65), pp. 472 - 475.
8. Starostenko N. V. (2005) Metodichni pidkhody do otsinky finansovoi stiičnosti biudzhetu mista [Methodical approaches to the estimation of financial stability of the city budget]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9, pp. 39-47.
9. Uskov I. V. (2011) Teoreticheskie osnovy finansovoy ustoychevosti byudzhetrov v usloviyakh razvitiya sistemy mestnykh finansov [Methods of analysis of the financial condition of the budgets of municipalities]. *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*, no. 212, pp. 72-75.
10. Shcherbakova V. I. (2011) Problemy otsinky finansovoi stiičnosti mistsevykh biudzhativ v umovakh rynkovoi ekonomiky [The Estimation problems of financial stability at local budgets in the conditions of market economy]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 2, pp. 94 - 99.

Кущнир А. И.

Университет таможенного дела и финансов

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**Резюме**

Цель статьи заключается в изучении основных подходов к методам расчета финансовой устойчивости местных бюджетов, которые предоставлены в работах отечественных и зарубежных ученых. В статье осуществлен анализ основных целей проведения комплексной оценки финансовой устойчивости местных бюджетов. Обоснована необходимость создания достоверной системы показателей и методик расчета для анализа устойчивости бюджетов в практическом значении. Выделены и охарактеризованы типы финансовой устойчивости местных бюджетов. Предложена последовательность проведения комплексного анализа устойчивости местных бюджетов. Выявлены главные проблемы в теоретической базе по проведению данного анализа состояния местных бюджетов. Определены дальнейшие направления исследования, которые заключаются в создании единой методики оценки финансовой устойчивости местных бюджетов.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы местных бюджетов, финансовая устойчивость, бюджетные правила, типы финансовой устойчивости местного бюджета.

Kushnir Anna

University of Customs and Finance

METHODS OF EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS**Summary**

The effectiveness of local budgets, as well as the implementation of responsibilities by local governments on time to ensure that public needs are properly met, are directly dependent on the financial resilience of local budgets. A complex analysis of the financial stability of local budgets allows to assess the financial status of local budgets and to serve as a powerful information base for attracting investors to finance the socio-economic development of territories. The purpose of the article is to study the main approaches concerning methods of calculating the financial stability of local budgets provided by domestic and foreign scientists. The article describes the concept of financial stability of local budgets. The main goals of carrying out a complex assessment of the financial stability of local budgets are analyzed. The necessity of creating a reliable system of indicators and corresponding calculation methods for analyzing the stability of local municipalities in practical sense is substantiated. According to scientific literature, methods which differ in number of indicators and methods of calculation for evaluation the financial stability of the budget were identified and generalized. In this article the methods for calculating the real financial stability of the local budget are considered, which shows the actual level of stability currently available. Budget legislation is investigated and budget rules are identified as indicators of the financial stability of local budgets. As a result, four types of financial sustainability of local budgets are identified and characterized. The sequence of carrying out a complex analysis of the stability of local budgets is proposed. This sequence involves four main steps: from assessing the composition and structure of the local budget to determining the type of financial sustainability of the local budget. The main problems in the theoretical base concerning the analysis of the stability of local budgets are identified. Further directions of the research, which focus on creating a single method for assessing the financial stability of local budgets, which aims to provide complete and reliable information on the real financial status of local budgets are identified.

Keywords: local budgets, incomes of local budgets, financial stability, budgetary rules, types of financial stability of local budgets.

УДК 336.221.24:631.152:636:631.11

Лаврук В. В.

Подільський державний аграрно-технічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА

У статті досліджуються проблемні питання розвитку галузі тваринництва та структура джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств у контексті забезпечення стабільного функціонування і підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції. Проаналізовано зміни в обсягах реалізації тваринницької продукції сільськогосподарськими підприємствами України. Встановлено економічні важелі й інструменти впливу на результативне функціонування тваринництва та підвищення його конкурентоспроможності. Запропоновано основні методи державного регулювання забезпечення стійкого розвитку тваринницьких галузей і підвищення обсягів виробництва тваринницької продукції з метою забезпечення продовольчої безпеки країни. Визначено форми фінансового забезпечення сталого розвитку і підвищення конкурентоспроможності виробничої діяльності тваринницьких підприємств та запропоновано модель фінансування конкурентного розвитку тваринництва.

Ключові слова: фінансове забезпечення, тваринництво, фінансові ресурси, конкурентоспроможність, модернізація, інновації.

Постановка проблеми. Тваринницька галузь є досить складною соціально-економічною системою, якій підпорядковуються взаємопов'язані між собою характером економічних інтересів різні функціональні і організаційні підсистеми. Вони постійно потребують створення відповідних умов для свого розширеного відтворення на основі інвестиційно-інноваційного розвитку, забезпечення стабільного функціонування і підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, яка спрямовується на задоволення потреб країни, оскільки забезпечує її продовольчу безпеку. Отже, необхідно проводити постійний моніторинг стану галузі тваринництва, створити дієвий механізм фінансового забезпечення і залучення інвестицій для розвитку виробництва і модернізації галузі на інноваційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування наукових теорій, в яких сформовані теоретичні та методичні аспекти фінансового забезпечення конкурентоспроможного розвитку тваринництва та його модернізації на інноваційній основі, зробили наукові праці В.Г. Андрійчука, О.М. Бородіної, П.І. Гайдуцького, В.М. Геєця, В.В. Іванишина, М.І. Ібатулліна, М.Й. Маліка, О.О. Мамалуй, І.Я. Месель-Веселяка, М.В. Місюка, П.Р. Пуцентейла, П.Т. Саблука, І.В. Свиноуса, О.М. Шпичака, І.Б. Яціва та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що сьогодні в тваринництві існує низка невирішених завдань, пов'язаних із фінансовим забезпеченням розвитку галузі, які потребують подальшого дослідження. Зокрема, призупиняється (ліквідується) виробнича діяльність добротних тваринницьких приміщень та низки інших об'єктів виробничої інфраструктури; продуктивність тварин має стрибкоподібні коливання, схилиючись при цьому до мінімальних розмірів; продовжує скорочуватися поголів'я худоби, що сприяє зникненню рідкісних порід тварин; не надається належна увага модернізації й інтенсифікації виробництва та впровадженню досягнень науково-технічного прогресу в галузі тваринництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення теоретичних і практичних засад формування ефективного фінансового забезпечення конкурентоспроможного розвитку тваринництва та його модернізації на інноваційній основі для підвищення обсягів й якості виробництва високоя-

кісної тваринницької продукції для забезпечення у ній потреб населення.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні проблемами економіки країни є висока енергозалежність, посилення конкуренції, послаблення фінансового сектору, низький рівень виділення грошових коштів на наукові, технічні і технологічні дослідження у сільському господарстві, значна заборгованість підприємств, що викликає нестабільність зовнішніх умов господарювання тваринницьких підприємств. А тому задоволення потреби у підвищенні ефективності їх функціонування знаходиться у прямій залежності від фінансування розвитку тваринництва, наукових досліджень та впровадження наукових розробок, заснованих на такому головному капіталі, як інтелектуальні знання. Встановлено, що рівень конкурентоспроможності підприємств галузі також визначається здатністю до ведення інноваційної діяльності, організація якої практично неможлива без створення цілісної системи фінансового забезпечення і формування оптимального співвідношення джерел фінансування.

Фінансування характеризує рівень забезпечення фінансовими ресурсами країни, підприємств її регіонів, різних суб'єктів господарювання відповідно до економічних програм і видів економічної діяльності. Воно здійснюється із власних, внутрішніх та зовнішніх джерел у вигляді асигнувань із коштів бюджету, кредитних коштів, закордонної допомоги, внесків інших осіб [5, с. 262]. Інші вчені дотримуються думки, що «фінансування – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на здійснення або розвитку чого-небудь, наприклад проекту, технічного переозброєння, плану заходів, комплексної програми, бюджету та бюджетних витрат» [7, с. 509].

За висловлюванням учених, «...фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [2, с. 20]. Стверджується, що фінансове забезпечення характеризує суму грошей на рахунку з урахуванням прибутку чи збитку по відкритих контрактах і комісії по цих контрактах, якби вони були ліквідовані [1, с. 551]. Досить удадо зазначається, що «...фінансове забезпечення – це формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання» [6, с. 41]. У цьому визначенні фінансове забезпечення розглядається

як формування і використання грошових фондів підприємства.

Дослідження показали, що виконувані у тваринництві роботи з використання фермських машин і обладнання у технологічних процесах виробництва продукції, утримуванню, годівлі й обслуговуванню сільськогосподарських тварин та їх зооветеринарного захисту має тривалий і безперервний характер, а тому несвочасне надходження коштів на ці та інші потреби може призвести до значних утрат та зниження якості тваринницької продукції. Безсумнівно, від доступного, своєчасного і цілеспрямованого фінансового забезпечення залежать прибутковість, ефективність і конкурентоспроможність тваринництва. За цих умов фінансове забезпечення повинне здійснюється за такими взаємодоповнюючими формами:

- тваринницькі підприємства для здійснення модернізації і забезпечення ефективного функціонування використовують наявні у їх розпорядженні власні грошові ресурси (самофінансування);
- надання підприємствам тимчасово вільних грошових коштів держави банківськими структурами (кредитування);
- державна підтримка тваринницьких підприємств, що надається державним і місцевими бюджетами (бюджетне фінансування).

Розглянемо зміни у структурі джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств (табл. 1). Розрахунки показують, що у структурі джерел фінансування підприємств помітно зростає питома вага власних джерел (надходжень від реалізації сільськогосподарської продукції). Водночас зменшується частка банківських кредитів

і кредиторської заборгованості, тобто з кожним роком підприємства переважно розраховують на свої власні сили і можливості. Тим більше що за проектом державного бюджету на 2019 р. на агропромисловий комплекс України було виділено 15,7 млрд грн коштів на розвиток низки програм підтримки Міністерства аграрної політики і продовольства порівняно з попередніми роками.

Так, у 2018 р. було передбачено 14,1 млрд грн, у 2017 р. – 7,432 млрд грн, у 2016 р. – 2,008 млрд грн і в 2015 р. – 3,648 млрд грн.

Збільшення фінансування потребує розгляду зміни в обсягах реалізації тваринницької продукції сільськогосподарськими підприємствами (рис. 1).

Як бачимо, за досліджуваний період обсяги реалізації сільськогосподарських тварин (у живій масі) зменшилися на 44%, яєць – на 14,6%. Натомість реалізація молока зросла на 30,5%. Відповідно, у 2018 р. спостерігається збільшення на 10,7% обсягів реалізації підприємствами продукції сільського господарства, зокрема продукції тваринництва – на 6,9%, що значно збільшило питому вагу власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Окрім того, важливу роль у формуванні джерел фінансових ресурсів у галузі тваринництва слід відвести державній фінансовій підтримці, де значне місце повинні посісти залучення кредитів і тих запозичень, які будуть спрямовуватися на відновлення племенного генетичного потенціалу, техніко-технологічне переоснащення тваринницьких комплексів та підвищення конкурентоспроможності галузі.

Однак тут же слід зауважити, що малі й середні сільськогосподарські підприємства не

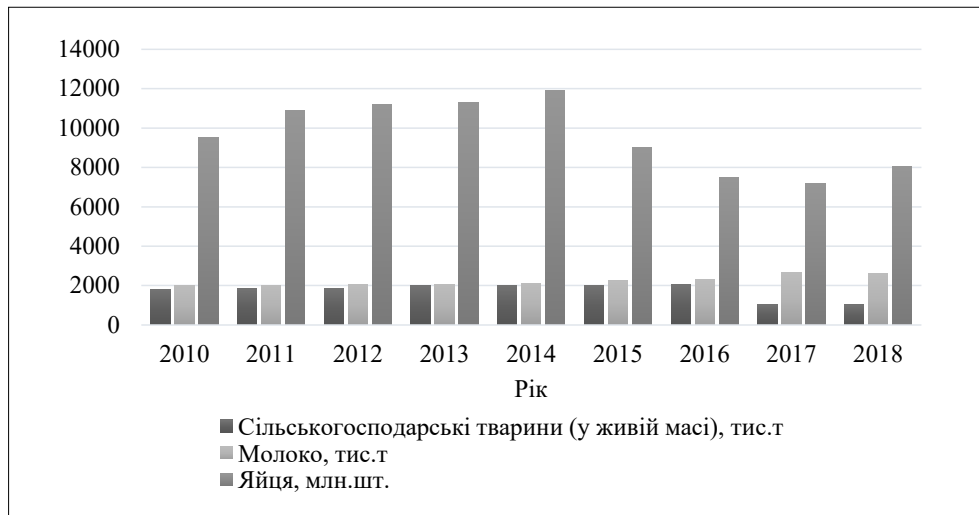


Рис. 1. Динаміка реалізації продукції тваринництва

Джерело: складено за [7]

Таблиця 1
Структура джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств України, %

Назва джерела	Рік						Відхилення 2013 р. від 2018 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Усього	100	100	100	100	100	100	-
Надходження від реалізації продукції	60,3	85,4	87,3	88,4	87,6	86,3	26,0
Банківські кредити	12,7	6,3	4,9	4,5	3,8	3,1	-9,6
Кредиторська заборгованість	21,9	5,6	5,3	4,8	5,9	6,7	-9,6
Бюджетні кошти	5,1	2,7	2,5	2,3	2,7	3,9	-1,2

Джерело: складено за [3]

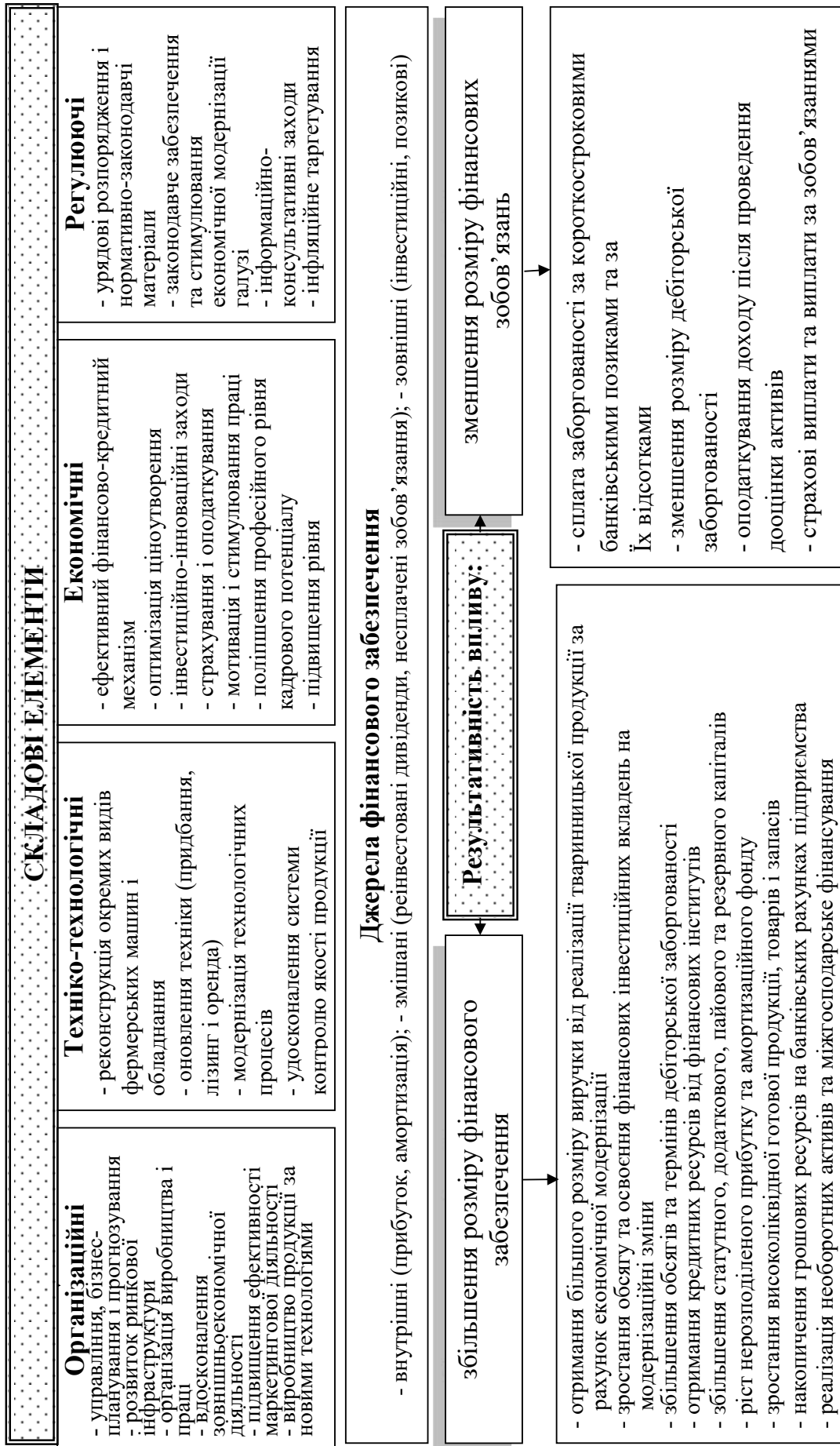


Рис. 2. Модель фінансового забезпечення конкурентного розвитку тваринництва

зможуть збільшувати обсяги виробництва і, відповідно, реалізації продукції, особливо тваринницької, оскільки їхній фінансовий стан нестійкий, низький рівень забезпечення виробничими і інноваційними ресурсами. У кінцевому підсумку вони вимушені залучати грошові кошти із зовнішніх джерел фінансування. Організація фінансування аграрних підприємств має свої характерні особливості, а тому дещо відрізняється від інших галузей економіки. На підприємствах фінансування переважно спрямоване на отримання максимально можливого прибутку за мінімальних витрат ресурсів, капіталу та мінімальному ризику [4, с. 184], що можливе лише за модернізаційних змін в організації виробничих процесів у тваринництві.

Можна вважати, що фінансове забезпечення є безперервним процесом, а тому повинно спрямовуватися на своєчасне і правильне формування обсягу та визначення напрямів надходження, нагромадження і використання фінансових ресурсів на підприємствах регіонів. Отже, на нашу думку, фінансове забезпечення характеризує комплекс елементів пошуку, формування і залучення фінансових ресурсів та їхніх економічних інструментів із метою організації виробничої діяльності тваринницьких підприємств. Результати проведеного дослідження дають можливість сформулювати модель фінансового забезпечення модернізації й ефективного розвитку тваринництва та визначити її основні складові елементи, які взаємопов'язані між собою, розкривають закономірності функціонування, можливості формування оптимального обсягу фінансових ресурсів та характеризують результативність впливу різних ситуацій на процес фінансового забезпечення (рис. 2). Тут важливу роль відіграють внутрішні складники, які дають можливість визначити нові підходи до процесу управління й організації фінансового забезпечення модернізації техніко-технологічних процесів і виробничої діяльності тваринницьких підприємств, серед яких значне місце посідає власний капітал підприємств сільського господарства.

Поряд із цим необхідним є збільшення фінансових і грошових потоків та зростання доданої вартості тваринницьких підприємств через підвищення частки власних фінансових ресурсів у структурі капіталу тваринницьких підприємств, які слід вважати фінансово стійкими у тому разі, коли частка власного капіталу у загальному розмірі фінансових ресурсів підприємств буде становити не менше 50%. За період із 2010 по 2018 р. обсяг власного капіталу підприємств сільського господарства збільшився у 3,1 рази, а тваринницьких підприємств – із 28,9 до 64,2 млрд грн, або у 2,2 рази. Поряд із цим необхідним є збільшення фінансових і грошових потоків та зростання доданої вартості через підвищення частки власних

фінансових ресурсів у структурі капіталу тваринницьких підприємств, оскільки на даний момент часу у середньому вона становить 48,9%.

Передусім особливої важливості набуває питання вдосконалення процесу фінансового забезпечення економічної модернізації і підвищення конкурентоспроможності виробничої діяльності тваринницьких підприємств за рахунок поліпшення та розподілу його структурних складників, де частка власних фінансових ресурсів повинна значно переважати залучені. Лише у цьому разі підприємства зможуть отримати максимальний прибуток за мінімальних витрат грошових коштів. Як показали дослідження, на рівень формування власного капіталу значно впливають розмір нерозподіленого прибутку і залучення додаткового капіталу. Разом із цим частка нерозподіленого прибутку у власному капіталі тваринництва за цей період зросла з 57,1% до 73,4%, а його загальний обсяг збільшився у 2,3 рази, тобто відбувалося його накопичення, яке спрямовувалося переважно на розширене відтворення, а не на економічну модернізацію та інноваційний розвиток тваринницьких галузей.

А тому для забезпечення активізації процесу концентрації власного капіталу і підвищення його значення у фінансуванні модернізації та формування конкурентоспроможного тваринництва необхідно підвищити роль держави у регулюванні цих важливих процесів, а самим підприємствам слід використати низку економічних і адміністративних важелів для їх здійснення.

Висновки і пропозиції. Підвищення ефективності фінансового забезпечення конкурентного розвитку галузі тваринництва у напрямі інноваційної та технічної модернізації є дієвим методом, який дасть змогу підприємствам розвиватися, досягаючи значних показників, а також забезпечити себе постійним прибутком. Розглядаючи питання фінансового забезпечення тваринницьких підприємств як чинник розвитку конкурентоспроможності підприємства, визначено будову концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку тваринництва, яка дасть змогу підвищити адаптивність сільськогосподарських товаровиробників до мінливих умов зовнішнього середовища і забезпечити ефективність їхньої діяльності в несприятливих фінансових умовах. Відповідне фінансове забезпечення і стійкий фінансовий стан визначають можливості для підтримки та розвитку конкурентоспроможності. Використання запропонованої моделі фінансового забезпечення конкурентоспроможного розвитку тваринницьких підприємств дасть можливість ефективно реалізувати намічену стратегію стійкого розвитку, що сприятиме оптимізації грошових потоків відповідно до намічених інноваційно-модернізаційних процесів, підвищити ефективність за рахунок зниження витрат і зменшення фінансових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна ; 5-е изд., доп. и перераб. Москва : Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
2. Дем'яненко М.Я. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектору АПК. Київ : ННЦІАЕ, 2004. 320 с.
3. Державна служба статистики України : офіційний сайт. Статистична інформація. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.09.2019).
4. Першко Л.О. Механізм фінансового забезпечення: теоретико-методологічний аспект : матеріали всеукраїнської наукової конференції молодих учених (до 160-річчя Уманського державного аграрного університету). Умань, 2004. С. 182–185.
5. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА, 2001. 480 с.
6. Фінанси: навчальний посібник / за ред. С.І. Юрія. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 357 с.
7. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко та ін. ; за ред. М.Я. Дем'яненка. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 555 с.

References:

1. Azriliyana A. N. (2002) *Bolshoy ekonomicheskii slovar* [Big economic dictionary]. Institut novoy ekonomiki, Moscow.
2. Demyanenko M. Ya. (2004) *Problemy finansovo-kredytnoho zabezpechennya ahrarynoho sektora APK* [Problems of financial and credit support of the agricultural sector of the agroindustrial complex]. Kyiv, NNTSIAE.
3. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019) Statistical information. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 9 September 2019).
4. Pervshko L. O. (2004) *Mekhanizm finansovoho zabezpechennya: teoretyko-metodolohichnyy aspekt* [The mechanism of financial support: theoretical and methodological aspect], Proceedings of the *Vseukrayins'ka naukova konferentsiya molydykh uchenykh (Uman, Ukraine)* Uman State Agrarian University, Uman, pp. 182-185.
5. Rayzberg B. A., Lozovskiy L. Sh., Starodubtseva Ye. B. (2001) *Sovremennyy ekonomicheskii slovar* [Modern economic dictionary], Moscow, INFRA.
6. Yuriy S. I. (2002) *Finans*. [Finance]. Ternopil, Kart-blansh.
7. Demyanenko M. Ya., Luzan Yu. Ya., Sabluk P. T., Skupyy V. M. (2003) *Finansovyy slovnyk-dovidnyk* [Financial Dictionary Directory]. Kyiv, IAE UAAN.

Лаврук В. В.

Подольский государственный аграрно-технический университет

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

Резюме

В статье исследуются проблемные вопросы развития отрасли животноводства и структура источников формирования финансовых ресурсов аграрных предприятий в контексте обеспечения стабильного функционирования и повышения конкурентоспособности производимой продукции. Проанализированы изменения в объемах реализации животноводческой продукции сельскохозяйственными предприятиями Украины. Определены экономические рычаги и инструменты влияния на результативное функционирование животноводства и повышение его конкурентоспособности. Предложены основные методы государственного регулирования обеспечения устойчивого развития животноводческих отраслей и повышения объемов производства животноводческой продукции с целью обеспечения продовольственной безопасности страны. Определены формы финансового обеспечения экономической модернизации и повышения конкурентоспособности производственной деятельности животноводческих предприятий, предложена модель финансирования конкурентного развития животноводства.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, животноводство, финансовые ресурсы, конкурентоспособность, модернизация, инновации.

Lavruk Vitalii

State Agrarian and Engineering University in Podilya

FINANCIAL SUPPORT FOR THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF LIVESTOCK

Summary

The article explores the problematic issues of the development of the livestock industry and the structure of sources of formation of financial resources of agricultural enterprises in the context of ensuring the stable functioning and increasing the competitiveness of the products produced. The condition of the livestock industry was monitored in order to create an effective mechanism of financial support and attract investments in the development of production, modernization of livestock farms, milking parlors, purchase of breeding cattle and poultry. Changes in the volume of sales of livestock products by agricultural enterprises of Ukraine are analyzed. Economic levers and instruments for influencing the effective functioning of livestock and improving its competitiveness are established. An important role in the formation of own financial resources of agricultural enterprises should be given to the state financial support, where the attraction of credits and borrowings, which will be directed to restoration of breeding genetic potential, technical and technological re-equipment of livestock farms and complexes, production of innovative products and livestock production should take a significant place. The basic methods of state regulation of providing of sustainable development of animal industries and increase of production of animal products for the purpose of ensuring the food security of the country are offered. The effective functioning of animal husbandry is influenced by financing through economic instruments (interest on bank loans, taxation, competition and current market prices) and instruments of regulatory and information support of production activities. It is proved that financial support is a continuous process, and therefore it should be directed to timely and correct formation of volume and determination of directions of receipt, accumulation and use of financial resources at the enterprises of the regions. The forms of financial support of economic modernization and increase of competitiveness of production activity of livestock enterprises are defined and the model of financing of competitive development of animal husbandry is offered.

Keywords: financial support, animal husbandry, financial resources, competitiveness, modernization, innovation.

УДК 336.14

Мельничук Н. Ю.

Національна академія статистики, обліку та аудиту

РЕАЛІЇ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ В ОСТАННІ РОКИ

У статті висвітлено особливості бюджетного планування як складової частини бюджетного менеджменту, що дало можливість дослідити теоретичні уявлення про тлумачення сутнісних характеристик бюджетного планування щодо виокремлення трьох аспектів: організаційного, управлінського, фінансового. Визначено мету бюджетного планування. Обґрунтовано, що до методів бюджетного планування доцільно зараховувати балансовий, експертний, нормативний, програмно-цільовий, комбінований, екстраполяцій, постатейний, аналітичний, послідовного, синхронного, безперервного і фіксованого планування. Виокремлено принципи бюджетного планування, зокрема єдності, безперервності, невизначеності, гнучкості, точності, участі, комплексності, оптимальності, необхідності, пріоритетності, конкретності, наукової обґрунтованості, об'єктивності, збалансованості, реальності, повноти, інтегрованості, економічності, періодичності, варіативності. Досліджено функції та розроблено власний науковий підхід до характеристики класифікаційних ознак видів бюджетного планування.

Ключові слова: планування, бюджет, бюджетне планування, органи державної влади, складники бюджетного планування.

Постановка проблеми. Бюджетне планування як невід'ємний складник бюджетної політики визначає джерела формування бюджетних коштів та напрями їх використання у процесі досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей держави. Саме цей вид планування враховує особливості соціально-економічного розвитку України, досліджує чинники, що впливають на стійкість державних фінансів, сприяє збалансованості потреб населення з реальними можливостями держави. Недосконалість стратегічного складника бюджетного планування призвела до значних диспропорцій між доходами та видатками державного бюджету України, неможливості довготермінового й ефективного використання бюджетних коштів, різкого скорочення кількості наданих соціальних послуг населенню та погіршення їхньої якості, відсутності цілісної системи стратегічного планування.

Згідно із Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (про правову основу для впровадження середньострокового бюджетного планування)» від 06.12.2018, який набрав чинності 11.01.2019, в Україні розпочато головну бюджетну реформу – перехід на середньострокове бюджетне планування. Формування бюджету на середньострокову перспективу є необхідною умовою сьогодення, яка передбачає складання державного та місцевих бюджетів не на один, а на три роки. Втім, середньострокове бюджетне планування базується на загальних засадах бюджетного планування, окремі складники якого не є достатньо дослідженими, що й зумовило актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних фахівців, такі як О. Василик, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Л. Сафонова, С. Юрій та ін., приділяють значну увагу питанням бюджетного планування. Однак, незважаючи на вагомі кроки, існує необхідність подальшого дослідження бюджетного планування у напрямі підвищення його ефективності та результативності у сфері реалізації стратегічних завдань України й впровадження середньострокового планування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається відкритим питання комплексного дослідження бюджетного планування та визначення його проблемних аспектів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є комплексне дослідження теоретико-методичних засад бюджетного планування як основи для впровадження планування на середньострокову перспективу.

Виклад основного матеріалу. Уперше бюджетне планування було застосовано в бюджетному процесі США на початку 1990-х років із прийняттям закону «Про оцінку результатів діяльності державних установ», що дало можливість визначити його роль у соціально-економічних процесах. Англійським синонімом поняття «бюджетне планування» є *budgetary planning* або *budget planning*. Для узагальнення теоретичних засад бюджетного планування вивчимо сутність цього поняття. Так, у Бюджетному кодексі України відсутнє трактування поняття «бюджетне планування». Провідні українські вчені пропонують різні наукові підходи до розуміння його сутності. Л. Сафонова [1] використовує комплексний науковий підхід, який дає змогу розглядати всі взаємозв'язані складники бюджетного планування. Своєю чергою, Ю. Пасічник [2] та укладач Словника бюджетної термінології [3] пропонують характеризувати досліджуване поняття з позицій процесного підходу, який дає їм можливість убачати у цьому понятті процеси складання, розгляду і затвердження бюджету на наступний рік. Уважаємо, що процесний підхід обов'язково повинен доповнюватися процедурним науковим підходом, який передбачає детальну характеристику бюджетних операцій у ході бюджетного процесу.

Системний науковий підхід використано О. Василюком і К. Павлюком [4], А. Загороднім та Г. Вознюком [5, с. 414]. Це дало змогу дослідникам в авторському трактуванні наголосити на важливості процесу визначення джерел бюджетних коштів, напрямів їх використання, цілей бюджетного планування і досліджувати його як систему. С. Юрій, В. Стоян і М. Мац [6] застосовують директивний науковий підхід, який акцентує увагу на централізованому розподілі та перерозподілі ВВП і національного доходу згідно з Державною програмою економічного і соціального розвитку країни. Не можемо погодитися з трактуванням С. Мочерного [7], який поклав в його основу тільки логічний підхід, що не дало авторів змоги охарактеризувати бюджетне планування ширше.

С. Савчук [8, с. 185] пропонує характеризувати бюджетне планування з позицій оптимізаційного наукового підходу, що дало можливість обґрунтувати його цільове спрямування на підвищення ефективності, дієвості та прозорості державного сектору. Динамічний науковий підхід застосовано В. Андрущенком [9] за розуміння бюджетного планування як процесу, що забезпечує взаємозв'язок між видатками і доходами з метою реалізації поставлених урядом завдань із виконання бюджету.

При цьому є трактування, що поєднують у собі два наукових підходи. Так, В. Дем'янишин [10, с. 63] під час тлумачення бюджетного планування як єдиного процесу складання, розгляду і затвердження основного фінансового плану – державного бюджету використовує процесний підхід. Водночас під час трактування бюджетного планування як науково обґрунтованого процесу встановлення обсягів і джерел формування, а також напрямів використання централізованого фонду державних коштів він акцентує увагу на комплексному підході.

Отже, у фінансовій науці бюджетне планування пов'язують із різними науковими підходами, в основі яких лежать різні словосполучення. Ураховуючи наведені трактування, вважаємо, що бюджетне планування можна розглядати в трьох аспектах: організаційному (діяльність органів державної влади, які, використовуючи сукупність організаційно-технічних і методичних заходів, розробляють план надходження й використання бюджетних коштів на певний період, результативність якого впливає на соціально-економічний розвиток країни); управлінському (комплекс взаємозв'язаних організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів, які використовуються суб'єктами бюджетного планування під час виконання управлінських функцій із метою підвищення результативності бюджетного менеджменту); фінансовому (сукупність фінансових відносин із приводу формування й використання бюджетних коштів із метою задоволення потреб суспільства).

Мета бюджетного планування полягає у забезпеченні проведення збалансованої бюджетної політики у сфері формування й використання бюджетних коштів для підвищення результативності бюджетного менеджменту, що сприятиме соціально-економічному розвитку країни.

Методичний складник бюджетного планування досліджували багато науковців (В. Дем'янишин, В. Марцин, С. Савчук), кожен з яких пропонував власний підхід. Згрупувавши ці підходи, ми змогли комплексно їх проаналізувати і виокремити такі: балансовий; експертний; нормативний; програмно-цільовий; комбінований; екстраполяції; постатейний; аналітичний; послідовного, синхронного, безперервного і фіксованого бюджетного планування.

Балансовий метод бюджетного планування передбачає порівняння доходів і видатків бюджету, визначення джерел формування бюджетних коштів. За його допомогою забезпечується пропорційність у розвитку, або економічна рівновага, виявляються диспропорції у бюджетній сфері. Своєю чергою, експертний метод бюджетного планування базується на прогнозах експертних оцінках фахівців, побудованих на їхньому професійному, науковому, практичному та життєвому досвіді з проблемних аспектів бюджетного планування.

Нормативний метод бюджетного планування використовується в сукупності з іншими методами і передбачає розрахунок показників шляхом установлення норм та нормативів, які визначаються аналітичним або розрахунковим способом і регламентуються урядом, міністерствами і відомствами. Програмно-цільовий метод бюджетного планування полягає у відборі основних цілей соціального, економічного і наукового розвитку, у розробленні взаємозв'язаних заходів щодо їх досягнення у визначені строки за збалансованого забезпечення бюджетними коштами в урахуванням їх ефективного використання. Цей метод застосовується під час розроблення бюджету, бюджетних програм, стратегічних завдань тощо. Комбінований метод бюджетного планування поєднує у собі передачу проекту бюджету від органів місцевого самоврядування до органів державної влади, його опрацювання останніми та передачу у зворотному напрямі.

Метод екстраполяції бюджетного планування полягає у припущенні відносної сталості абсолютних значень доходів і видатків бюджету в майбутньому, а також середнього темпу зростання. Крім того, під час бюджетного планування використовується постатейний метод, який передбачає розрахунок витрат на один рік, необхідних для забезпечення діяльності бюджетних організацій без урахування оцінки кінцевих результатів їх функціонування. Перевагами такого методу бюджетування є його відносна простота і потенціальний контроль видатків бюджету через їх детальну специфікацію [11]. Аналітичний метод бюджетного планування застосовується для оцінки бюджетних ризиків під час формування та використання бюджетних коштів.

Окрім зазначених методів, існує метод послідовного бюджетного планування, який полягає у логічному послідовному розписі доходів і видатків бюджету з метою формування зведеного бюджету. Метод синхронного бюджетного планування полягає в одночасному розробленні та координуванні бюджетів різних рівнів і різного спрямування [12]. Поряд із розглянутими також використовують метод гнучкого бюджетного планування, який має на меті розроблення декількох варіантів бюджетів на основі складання песимістичних та оптимістичних прогнозів. Метод безперервного бюджетного планування передбачає постійне планування протягом усього бюджетного процесу шляхом внесення коректив, які спричиняють зміни у доходах і видатках бюджетів згідно зі стратегічними завданнями країни. Своєю чергою, метод фіксованого бюджетного планування повинен забезпечити відсутність змін і коригувань у доходах і видатках бюджетів протягом усього бюджетного періоду.

Окрім методів, важливими складниками методичного апарату бюджетного планування є також його принципи та функції. У результаті дослідження принципів бюджетного менеджменту нами було визначено, що єдиний підхід до їх розгляду відсутній. Пропонуємо об'єднати існуючі підходи (О. Василик і К. Павлюк, С. Савчук, Л. Сафонова, Ю. Пасічник, В. Дем'янишин, С. Юрій, В. Стоян і М. Мац) та узагальнити найголовніші з них: єдності; безперервності; невизначеності; гнучкості; точності; участі; комплексності; оптимальності; необхідності; пріоритетності; конкретності; наукової обґрунтованості; об'єктивності; збалансованості; реальності; повноти; інтегрованості; економічності; періодичності; варіативності. Пропонуємо їх трактування.

Принцип єдності передбачає, що бюджетне планування має системний характер, охоплює всю бюджетну сферу, тенденції, зміни і зворотні зв'язки у фінансовій системі країни, що впливають на бюджет. Принцип безперервності означає, що, з одного боку, бюджетне планування повинне бути постійним, а з іншого – плани мають безперервно замінювати один одного. Принцип невизначеності має на увазі постійне коригування очікувань, а також відповідні виправлення та уточнення плану доходів і видатків бюджету.

Принцип гнучкості означає, що ймовірність виникнення непередбачуваних обставин зумовлює постійну зміну спрямованості бюджетного планування. Своєю чергою, принцип точності передбачає відповідність планів внутрішнім і зовнішнім чинникам, які впливають на дохідну й видаткову частини бюджету. Що ж до принципу участі, то він означає, що всі, хто бере участь у бюджетному процесі, стають учасниками планової діяльності незалежно від посади і виконуваних функцій.

Згідно з принципом комплексності, усі рішення щодо бюджетного планування мають бути комплексними і забезпечувати облік усіх змін, як за статтями або розділами, так і за бюджетним процесом. Принцип оптимальності передбачає впровадження досягнень соціального, науково-технічного та організаційного прогресу в рамках наявних бюджетних коштів. Водночас принцип необхідності означає обов'язкове використання планів про надходження й використання бюджетних коштів.

В основі принципу пріоритетності лежить розроблення планів, яке ґрунтується на пріоритетах бюджетної політики. Принцип конкретності означає, що планові показники мають бути конкретними і безпосередньо стосуватися планованого об'єкта. Принцип наукової обґрунтованості спрямований на побудову бюджетів на виважених, науково обґрунтованих показниках і розрахунках.

Принцип об'єктивності має на увазі, що бюджетне планування слід формувати на неупередженій інформації. Своєю чергою, принцип збалансованості полягає у забезпеченні збалансованості трудових, матеріальних і грошових ресурсів, тобто плани повинні розроблятися у такий спосіб, щоб дотримувався баланс доходів і видатків бюджету. Не менш важливу роль відіграє принцип реальності, який виходить із необхідності надання пріоритету виконанню функцій уповноважених органів відповідно до обсягу бюджетних коштів.

Згідно з принципом повноти, усі операції, що сприяють формуванню дохідної та видаткової частин бюджету, мають бути відображені в ньому. Принцип інтегрованості пов'язаний із необхідністю тісної горизонтальної та вертикальної взаємозалежності між зведеним, державним та місцевими бюджетами. Для дотримання цього принципу під час розроблення бюджетів нижчого рівня обов'язковим є врахування завдань державного бюджету.

Принцип економічності реалізується у тому разі, якщо має місце перевищення доходів над видатками бюджету. Водночас принцип періодичності передбачає, що бюджети слід складати на певні періоди. Принцип варіативності полягає у тому, що завдяки бюджетному плануванню створено можливість розглядати альтернативні варіанти формування, розподілу й використання бюджетних коштів, оцінювати сукупний вплив цільових показників на кінцевий результат і

вибирати більш ефективну програму суспільного розвитку країни у цілому або окремої адміністративно-територіальної одиниці.

Функції бюджетного планування дають змогу забезпечити збалансованість бюджетних коштів, визначити реальні джерела доходів бюджету і пріоритети у бюджетній політиці щодо видатків, здійснювати ефективне управління державним боргом, реалізовувати єдину бюджетну політику на всіх рівнях державної влади. Рівень бюджетного планування істотною мірою залежить, по-перше, від чіткості формулювання цілей і завдань; по-друге, від достовірності інформації, що використовується для підготовки проекту бюджету; по-третє, від методології планування показників бюджету [13, с. 258]. Погоджуємося з тим, що до основних функцій бюджетного планування слід зараховувати відображення основних напрямів бюджетної політики; вибір раціональних шляхів бюджетного забезпечення; здійснення необхідних заходів щодо перерозподілу бюджетних коштів; становлення раціональних форм мобілізації бюджетних коштів й оптимальний розподіл доходів і видатків.

Розглянувши сутність поняття «бюджетне планування», його мету, методи, принципи та функції, дослідимо види бюджетного планування, які допоможуть глибше зрозуміти його значення у сучасних умовах господарювання. Уже традиційним стало виокремлювати такі види бюджетного планування, як зведене, територіальне та адресне [14]. Але, на нашу думку, крім зазначених, доцільно виокремити також інші види бюджетного планування [15, с. 99]: за періодом охоплення, способом здійснення, ступенем дії, методами, результативністю, ступенем охоплення, поставленими завданнями, рівнем господарювання, строками. Саме застосування різних видів бюджетного планування у бюджетному процесі дає можливість виявляти чинники негативного впливу зовнішнього середовища і вчасно реагувати на їх зміну.

За періодом охоплення слід виокремлювати поточне і перспективне бюджетне планування. Поточне бюджетне планування передбачає прогноз доходів і видатків бюджету на наступний рік, який періодично уточнюється у напрямі приведення бюджету у відповідність із поставленими цілями. Перспективне бюджетне планування розглядається і затверджується органом представницької влади одночасно із законом про бюджет на наступний фінансовий рік. У процесі перспективного бюджетного планування враховуються не тільки всі очікувані видатки, а й усі очікувані доходи. За цих умов у кожній програмі розраховуються сукупні кошторисні видатки і розподіляються видатки за роками згідно з прийнятою бюджетною класифікацією.

За способом здійснення пропонуємо виокремлювати автоматизоване і ручне бюджетне планування. За автоматизованого бюджетного планування передбачається планування доходів і видатків бюджету шляхом прямого застосування автоматизованих пристроїв без участі людини. Ручне бюджетне планування здійснюється безпосередньо самим виконавцем із точним розрахунком показників формування й використання коштів у бюджетній сфері. Такий вид планування застосовується лише в окремих випадках.

За ступенем дії треба виокремити активне і пасивне бюджетне планування. Активне бюджетне планування означає планування безпосередньо у ході бюджетного процесу. Його застосування дає

зможу запобігати виникненню явищ, які можуть негативно вплинути на формування й використання бюджетних коштів. Пасивне бюджетне планування здійснюється безпосередньо перед початком бюджетного процесу визначення результатів майбутнього.

За методами пропонуємо поділяти бюджетне планування на статистичне та гнучке. Статистичне бюджетне планування ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей та математичної статистики. Воно дає змогу не тільки фіксувати фактичний рівень якості планування в минулому звітному періоді, а й активно впливати на перебіг бюджетного процесу, тобто забезпечувати управління ним. Гнучке бюджетне планування передбачає постійне коригування планової інформації на основі застосування сукупності методів планування в бюджетному процесі.

За результативністю бюджетне планування слід поділяти на з'ясувальне та випереджувальне. З'ясувальне бюджетне планування означає планування у бюджетному процесі, за якого дані про фактично отримані результати порівнюються з плановими з метою з'ясування явищ, які можуть спричинити позитивний або негативний вплив. Після такого бюджетного планування може виникати або негативний зв'язок (який ініціює дію, націлену на повернення процесу до початково визначеного напрямку), або позитивний (який, своєю чергою, спонукає до дій, спрямованих на ліквідацію відхилення від плану). Випереджувальне бюджетне планування ґрунтується на результатах прогнозних розрахунків. Наприклад, якщо прогнозні видатки починають перевищувати заплановані бюджетом, то необхідно запровадити планові дії із запобігання таким відхиленням у майбутньому.

За ступенем охоплення бюджетне планування слід поділяти на покодове і групове. Покодове бюджетне планування здійснюється за кожним кодом бюджетних класифікацій, як за доходами бюджету, так і за його видатками. Групове бюджетне планування проводиться одразу по декількох загальних кодах бюджетних класифікацій доходів і видатків бюджету.

За поставленими завданнями бюджетного планування пропонуємо виокремлювати профілактичне, звичайне і спеціальне. Профілактичне бюджетне планування має на меті запобігати виникненню негативних явищ у бюджетному процесі. Звичайне бюджетне планування покликане ліквідувати негативні явища, що виникають у бюджетному процесі. Спеціальне бюджетне планування відповідає за спеціально визначені окремі завдання у бюджетній сфері.

За рівнями господарювання доцільно виокремлювати загальнодержавне, регіональне та бюджетне планування суб'єктів господарювання. Згідно з Бюджетним кодексом України, у загальнодержавному бюджетному плануванні беруть участь міжнародні фінансові інституції, зарубіжні консультанти, вітчизняні наукові установи, Кабінет Міністрів України, усі міністерства і відомства, комітети Верховної Ради України, окремі депутати й громадські організації. Регіональне бюджетне планування здійснюється на регіональному рівні за участю структурних підрозділів органів законодавчої та виконавчої влади, депутатів, науковців і громадських діячів. Бюджетне планування суб'єктів господарювання проводиться у межах установ, організацій або підприємств державної форми власності.

За строками бюджетне планування слід поділяти на коротко- та середньострокове. Короткострокове бюджетне планування здійснюється на короткостроковий період (місяць, квартал, рік). Бюджетне планування обмежується одним роком, що не дає можливості орієнтувати бюджетну політику на досягнення пріоритетів і цілей соціально-економічного розвитку, які виходять за межі поточного року. Як наслідок, прийняті національні та галузеві програми, реалізація яких передбачалася на середньо- і довгостроковий періоди, часто не пов'язані з можливостями бюджету. Це спричиняє часті перегляди строків їх виконання і відповідні коригування програмних заходів. Середньострокове бюджетне планування як необхідний елемент запровадження програмно-цільового методу бюджетного планування передбачає планування на середньострокову перспективу, обов'язковою вимогою якого є відбір відповідних напрямів діяльності та завдань з урахуванням фінансових можливостей держави.

Наведена класифікація відображає нові ознаки, згідно з якими можна розглядати різні види бюджетного планування, доцільні для використання у коротко- та довгостроковому періодах. Такий підхід дає змогу подолати недоліки сучасного бюджетного планування.

Останніми роками бюджетне планування в Україні використовувалося неефективно, незважаючи на те що його було запроваджено ще у 2001 р. Зокрема, мала місце орієнтація бюджетного планування переважно на етап підготовки до складання проекту державного бюджету України. Окрім того, траплялися випадки невідповідності законодавчих норм (наприклад, під час установлення порядку взаємодії Кабінету Міністрів України та НБУ у ході визначення основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період). Так, згідно з Розділом 2 Бюджетного кодексу України «Державний бюджет України» гл. 6, ст. 33, п. 2, НБУ подавав Президенту України, Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України до 15 березня року, що передував плановому, прогнозні монетарні показники і показники валютно-курсової політики на наступний рік та на наступні за плановим два бюджетних періоди (у тому числі обмінний курс гривні у середньому за рік і на кінець року) [16]. Водночас, згідно з Розділом 2 Бюджетного кодексу України «Державний бюджет України» гл. 6, ст. 33, п. 1, Міністерство фінансів України спільно з іншими центральними органами виконавчої влади, розробляло відповідно до визначених у щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України» пріоритетів бюджетної політики проект Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період і до 20 березня року, що передувало плановому, подавало його на розгляд до Кабінету Міністрів України [16]. Отже, Міністерство фінансів України на підготовку проекту відводилося лише п'ять днів. На нашу думку, це істотно ускладнювало процес ефективного прогнозування і планування бюджетних показників, що, своєю чергою, надалі позначалося на результатах бюджетного процесу і строках подання та прийняття Закону України «Про Державний бюджет України». Тому у зв'язку з підвищенням ефективності бюджетного планування надзвичайно актуальним є питання запровадження середньострокового бюджетного планування, яке практикується в багатьох країнах світу (зокрема, в Ірландії, Нідерландах, Пор-

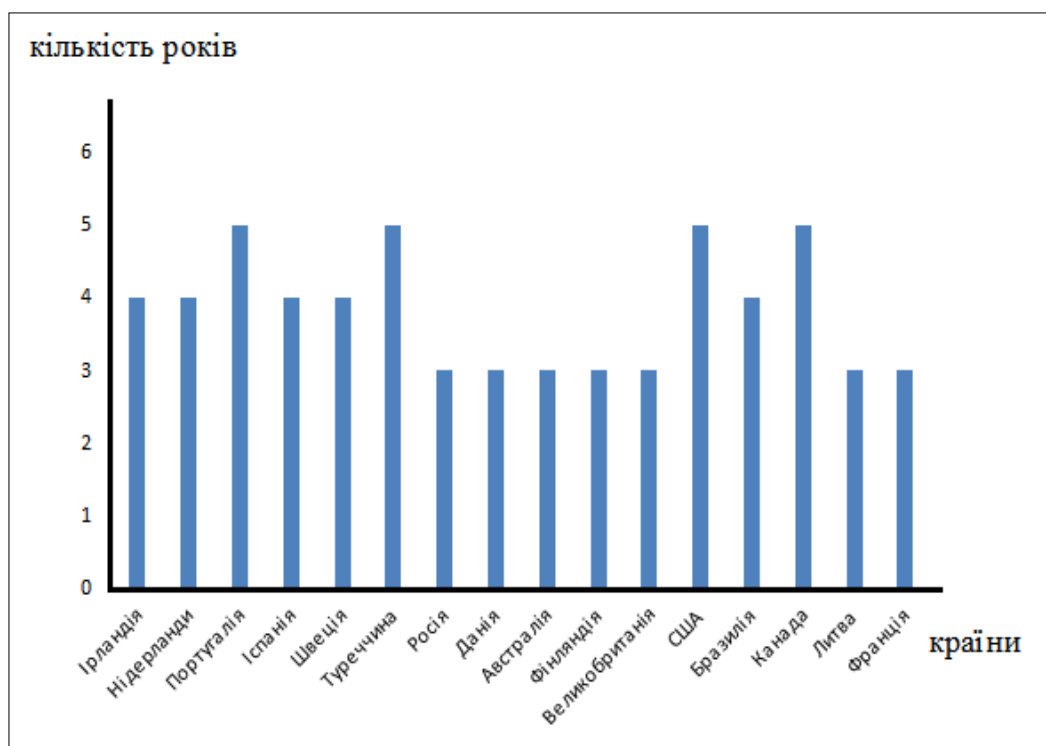


Рис. 1. Тривалість середньострокового бюджетного планування в окремих країнах світу у 2016 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [17; 18; 19, с. 41; 20, с. 9; 21]

тугалії, Іспанії, Швеції, Туреччині, Росії, Данії, Австралії, Фінляндії, Великобританії, США, Бразилії, Канаді, Литві, Франції) (рис. 1).

Згідно з рис. 1, такі країни, як Австралія, Великобританія, Данія, Литва, Росія, Фінляндія і Франція, здійснюють середньострокове бюджетне планування на три роки, Бразилія, Ірландія, Іспанія, Нідерланди і Швеція – на чотири, а Канада, Португалія, США і Туреччина – на п'ять.

Запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні дасть змогу в майбутньому забезпечити результативність бюджетного менеджменту в системі державного регулювання, посилити бюджетну дисципліну, встановити контроль над державним боргом, досягти фінансової та макроекономічної стабільності, складати трирічні бюджети на основі реальних показників.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження запропоновано наукове обґрунтування економічної природи поняття «бюджетне планування» в контексті посилення ролі цього явища в бюджетному процесі. Існуючі класифікаційні ознаки бюджетного планування доповнено іншими, а саме: за періодом охоплення, способом здійснення, ступенем дії, методами, результативністю, ступенем охоплення, конкретними завданнями, рівнем планування, строком. Така класифікація відображає нові ознаки, згідно з якими можна розглядати різні види бюджетного планування, які доцільно використовувати у короткотривалому довшостроковому періодах. Цей підхід дає змогу сформулювати наукові основи для розроблення аналітичного інструментарію оцінювання планування доходів і видатків бюджету на середньострокову перспективу.

Список використаних джерел:

- Сафонова Л.Д. Бюджетний менеджмент. Київ, 2001. 186 с.
- Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн. Київ : Знання-Прес, 2003. 523 с.
- Словник бюджетної термінології. *Словopedia* : вебсайт. URL : <http://slovopedia.org.ua/50/53393/362483.html> (дата звернення: 14.01.2019).
- Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України. Київ, 2004. 608 с.
- Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів, 2005. 714 с.
- Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. Казначейська система. Тернопіль, 2002. 394 с.
- Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів). Київ, 2002. 300 с.
- Савчук С. До питання про сутність бюджетного планування. *Світ фінансів*. 2006. Вип. 3(8). С. 181–185.
- Андрущенко В.Л. Міжбюджетні відносини в Україні і міжнародний досвід. *Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право)*. 2013. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprifuua_2013_2_3 (дата звернення: 04.02.2019).
- Дем'янишин В. Складання проекту бюджету держави: прагматика, проблематика та шляхи удосконалення. *Світ фінансів*. 2007. № 4(13). С. 100–115.
- Корнієнко Н.М. Аналіз системи планування бюджетних видатків в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. URL : http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/389_393.pdf (дата звернення: 11.01.2019).
- Ілляшенко Т., Ілляшенко К., Скобенко М. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2012. № 3. URL : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29735/1/Ilyashenko_Ilyashenko_Skobenko.pdf (дата звернення: 13.02.2019).

13. Управління державним бюджетом України / за заг. ред. М.Я. Азарова. Київ : Зовнішня торгівля, 2010. 816 с.
14. Бюджетне планування та контроль. *П'ятифан* : вебсайт. URL : <http://5fan.ru/wievjob.php?id=36139> (дата звернення: 01.02.2019).
15. Melnychuk N. Budget planning in financial management. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. Vol. 1. № 2. P. 95–105.
16. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 01.01.2019).
17. Constitution of Brazil. URL : <http://www.v-brazil.com/government/laws/constitution.html> (last accessed: 21.01.2019).
18. Training materials for governments. Pre-budget statement. MGP, 2012. URL : <https://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBI-MG-Training-Pre-Budget-Statement.pdf> (last accessed: 05.01.2019).
19. EuroposTaos 2011 m. lapkričio 8 d. direktyva 2011/85/ESdėlreikalavimų valstybių narių biudžetų sistemoms. *Oficialusis leidinys*. L 306, 2011. 11. 23. p. 41.
20. LR biudžeto sandaros įstatymas Nr. IX–1946. Žin., 2004. № 4–47.
21. Ministry of Finance of the Netherlands. Government of the Netherlands: website. URL : <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-finance> (дата звернення: 07.01.2019).

References:

1. Safonova L. D. (2001) *Byudzhetnyy menedzhment*. Kyiv. Kyviv. nats. ekon. un-t. (in Ukrainian)
2. Pasichnyk Y. V. (2003) *Byudzhetna systema Ukrayiny ta zarubizhnykh krajin*. [The budget system of Ukraine and foreign countries: textbook. tool.]. Kyiv. Znannya-Pres. (in Ukrainian)
3. *Slovnnyk byudzhetnoyi terminolohiyi [Dictionary of budget terminology]*. Slovpediya: veb-sayt [Slovpedia: Website]. Available at : <http://slovpedia.org.ua/50/53393/362483.html> (accessed 14 January 2019).
4. Vasylik A. D., Pavlyuk K. V. (2004) *Derzhavni finansy Ukrayiny*. [State finances of Ukraine: a textbook]. Kyiv. Tsentr navchal'noy iliteratury (in Ukrainian)
5. Zagorodnii A. G., Voznyuk G. L. (2005) *Finansovo-ekonomichnyy slovnnyk [Financial and economic dictionary]*. Lviv. Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnik". (in Ukrainian)
6. Yuri S. I., Stoyan V. I., Matz M. Y. (2002) *Kaznacheys'ka systema*. [Treasury system: textbook. tool.]. Ternopil. Carte Blanche. (in Ukrainian)
7. Petrovskaya I. O., Klinovy D. V. (2002) *Finansy (z elementamy statystyky finansiv)*. [Finances (with elements of finance statistics): textbook. tool.]. Kyiv. TSUL. (in Ukrainian)
8. Savchuk S. (2006). *Do pytannya pro sutnist' byudzhetnoho planuvannya [On the question of the essence of budget planning]*. Svit finansiv [The world of finance]. 3 (8), pp. 181-185. (in Ukrainian).
9. Andrushchenko V. L. (2013) *Mizhbyudzhetni vidnosyny v Ukrayini I mizhnarodnyy dosvid [Intergovernmental budgetary relations in Ukraine and international experience]*. Zbirnyk naukovykh prats' Irpin's'koyi finansovo-yurydychnoyi akademiyi (ekonomika, pravo) [Proceedings of the Irpin Finance and Law Academy (Economics, Law)]. no. 2, pp. 5-10. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpifyua_2013_2_3 (accessed 04 February 2019).
10. Demianishin V. (2007) *Skladannya proektu byudzhetu derzhavy: prahmatyka, problematyka ta shlyakhy udoskonalennya [Drafting of the state budget: pragmatics, problems and ways of improvement]*. Svitfinansiv [The world of finance]. no. 4 (13), pp. 100-115.
11. Kornienko N. M. (2013) *Analiz systemy planuvannya byudzhetnykh vydatkiv v Ukrayini [Analysis of the budget expenditures planning system in Ukraine]*. Biznes-Inform. [Business Inform]. no. 4, pp. 389-393. Available at: http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/389_393.pdf (accessed 11 January 2019).
12. Piyashenko T., Ilyashenko K., Skobenko M. (2012). *Byudzhetuvannya yak napryamok udoskonalennya systemy upravlinnya diyal'nistyu pidpryyemstv [Budgeting as a direction for improvement of the enterprise activity management system]*. Visnyk Sum DU. Ser. Ekonomika [SSU Bulletin. Avg. Economy]. no. 3, pp. 36-44. Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29735/1/Ilyashenko_Ilyashenko_Skobenko.pdf (accessed 13 February 2019).
13. Azarov M. (2010) *Upravlinnya derzhavnym byudzhetom Ukrayiny [Management of the state budget of Ukraine]*. Kyiv. Zovnishnya torhivlya. (in Ukrainian)
14. *Byudzhetne planuvannya ta kontrol' [Budget planning and control]*. *P'yatyfan*: veb-sayt [Pyatyphan: Website]. Available at: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=36139> (accessed 01 February 2019)
15. Melnychuk N. (2015) *Byudzhetne planuvannya u finansovomu menedzhmenti [Budget planning in financial management]*. Baltiys'kyy zhurnal ekonomichnykh doslidzhen' [Baltic Journal of Economic Studies]. vol. 1, no. 2, pp. 95–105.
16. *Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny vid 08.07.2010 r. № 2456-VI [Budget Code of Ukraine dated 08.07.2010 № 2456-VI]*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 01 January 2019).
17. Konstytutsiya Brazyl'iyi [Constitution of Brazil]. Available at: <http://www.v-brazil.com/government/laws/constitution.html> (accessed 21 January 2019).
18. Navchal'ni materialy dlya uryadiv. Zvit pro poperedniy byudzhet. MGP, 2012 [Training materials for governments. Pre-budget statement. MGP, 2012]. Available at: <https://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBI-MG-Training-Pre-Budget-Statement.pdf> (accessed 05 January 2019).
19. Yevropeys'kyytaos 2011 8 lystopada, Dyrektyva 2011/85 / (2011). [EuroposTaos 2011 m. lapkričio 8 d. direktyva 2011/85/]. YESprovymohydobyudzhetnykhramokderzhav-chleniv. Ofitsiynyzhurnal [ESdėlreikalavimų valstybių narių biudžetų sistemoms. Oficialusis leidinys]. 306, 2011. 11. 23.
20. Zakon pro strukturu byudzhetu Lytovs'koyi Respubliky № IX – 1946 (2004). [LRbiudžetosandarosįstatymasNr. IX–1946]. Visnyk [Žin]. 4–47.
21. Ministerstvo finansiv Niderlandiv [Ministry of Finance of the Netherlands]. Uryad Niderlandiv: veb-sayt [Government of the Netherlands: website]. Available at : <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-finance> (accessed 07 January 2019).

Мельничук Н. Ю.

Национальная академия статистики, учета и аудита

РЕАЛІЇ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ В ПОСЛЕДНІ РОКИ

Резюме

В статье освещены особенности бюджетного планирования как составляющей бюджетного менеджмента, что позволило исследовать теоретические представления о толковании существенных характеристик бюджетного планирования относительно выделения трех аспектов: организационного, управленческого, финансового. Обосновано, что к методам бюджетного планирования целесообразно относить балансовый, экспертный, нормативный, программно-целевой, комбинированный, экстраполяции, постатейный, аналитический, последовательного, синхронного, непрерывного и фиксированного планирования. Выделены принципы бюджетного планирования, в частности единства, непрерывности, неопределенности, гибкости, точности, участия, комплексности, оптимальности, необходимости, приоритетности, конкретности, научной обоснованности, объективности, сбалансированности, реальности, полноты, интегрированности, экономичности, периодичности, вариативности. Исследованы функции и разработан собственный научный подход к характеристике классификационных признаков видов бюджетного менеджмента.

Ключевые слова: планирование, бюджет, бюджетное планирование, органы государственной власти, составляющие бюджетного планирования.

Melnychuk Nataliia

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

FUNDAMENTALS OF THE BUDGET PLANNING IN UKRAINE OVER THE LAST YEARS

Summary

Within the article, features of the budget planning as a component of the budget management are highlighted, which made it possible to explore theoretical ideas about the interpretation of essential characteristics of the budget planning in order to distinguish three aspects, i.e.: organizational (activities of public authorities, which, using a set of organizational, technical and methodological measures, develop a plan for the receipt and use of budget funds for a certain period, the effectiveness of which affects the social and economic development of the country), managerial (a set of interrelated organizational, technical, methodic and methodological measures used by entities of the budget planning entities in the performance of management functions in order to improve the effectiveness of the budget management), financial (the totality of financial relations concerning the formation and use of budget funds to meet the needs of the society). The purpose of budgetary planning is determined, which aims to ensure a balanced budgetary policy in the sphere of formation and use of budgetary funds to increase the effectiveness of budgetary management, which will contribute to the socio-economic development of the country. The expediency is substantiated that methods of the budget planning should include: balance; experts; normative; special purpose program; combined; extrapolation; item-by-item; analytical; the method of sequential, synchronous, continuous and fixed planning. Principles of the budget planning are highlighted, in particular, the principle of unity, continuity, uncertainty, flexibility, accuracy, participation, complexity, optimality, necessity, priority, concreteness, scientific validity, objectivity, balance, reality, completeness, integrality, cost effectiveness, periodicity, variability. Functions are investigated and own scientific approach to characterization of classification features of budget planning types is developed, i.e. by the coverage period, means of performance, the degree of action, methods, progress, degree of coverage, tasks, level of management, terms. This made it possible to formulate a scientific basis for the development of analytical tools for assessing the planning of revenues and expenditures of the budget.

Keywords: planning, budget, budget planning, public authorities, components of the budget planning.

УДК 336.717

Пугачова В. І.
Погореленко Н. П.
Христофорова О. М.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

Управління ліквідною позицією банку – важливе завдання не тільки для оперативної, а й для стратегічної діяльності банку. Його якісне виконання залежить від здатності банків виконувати базові нормативи регулятора щодо виконання встановлених вимог та їхньої реакції на нові регуляції Національного банку, які спрямовані на вдосконалення діючої системи оцінки та регулювання ліквідності. У статті розглянуто сутність управління ліквідністю банків. Досліджено підходи до визначення понять «ліквідність банку» та «інструментарій управління ліквідністю банку». Проаналізовано нормативи ліквідності по банківській системі України за 2014–2019 рр. та перші результати впровадження нормативу LCR у 2019 р. Запропоновано матрицю рішень щодо управління ліквідністю банків, яка дає можливість своєчасно та в повному обсязі забезпечити виконання своїх зобов'язань перед своїми контрагентами. Надано рекомендації щодо вдосконалення регулювання ліквідності банків.

Ключові слова: банки, ліквідність, норматив, прогнозування, управління нормативи ліквідності, аналіз, Національний банк України.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших характеристик як окремого банку, так і всієї банківської системи є ліквідність, яка виступає однією з передумов стабільного функціонування, оскільки підтримання прийнятної рівня ліквідності дає змогу банкам зберігати свою платоспроможність.

Саме ліквідність банківської системи характеризує рівень її надійності та достатності коштів відповідно до поточних потреб розвитку, а також забезпечує можливість залучати в необхідному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити та здійснювати інвестиції [8]. Саме тому дослідження аналітичного інструментарію та окремих аспектів регулювання ліквідності банків набувають актуальності та значущості для розвитку цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теоретичних та методологічних підходів до визначення поняття «ліквідність» присвячено роботи таких провідних українських учених, як: Л.О. Примостка [12], О. Деревська [9], В. Крилова, Р. Набок [10], В.І. Міщенко, А.В. Сомик [5], Ю.С. Ребрик. Їхні праці присвячено дослідженню сутності цієї економічної категорії та складникам процесу управління ліквідністю банків у цілому. Теоретична база вказаних джерел створює змістовне підґрунтя для подальшого розвитку даної теми.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація інструментарію оцінювання та аналіз його дієвості в системі управління ліквідністю банків.

Виклад основного матеріалу. Ліквідність банку є однією з найважливіших системних характеристик банківської діяльності, яка потребує аналізу й ефективного управління. Банк, який має проблеми з ліквідністю, має проблеми з виконанням покладених на нього функцій. Надлишкова ліквідність є результатом негативного управління банком і свідчить про неспроможність менеджменту банку ефективно розпоряджатися залученими ресурсами.

Різноманітність підходів до визначення основних складників банківської ліквідності пов'язана зі складністю тлумачення та розуміння самої сутності цього поняття.

Так, деякі науковці [12] розглядають банківську ліквідність як систему, що складається з

трьох підсистем: підсистеми ліквідності активів та пасивів банку; підсистеми ліквідності балансу та ліквідності банку; підсистеми ліквідності банківської системи.

Це визначення вдається нам доволі логічним, оскільки запропоновані підсистеми включають у себе мікро-, мезо- та макrorівні та більш змістовні аспекти (рівні) досліджуваного питання.

В.І. Міщенко [5] вказує, що «ліквідність банку – здатність банку своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання». Т.Е. Кришталь [14] розширює зміст поняття та визначає ліквідність банку як його здатність виконувати боргові, збалансовані та потенційні кредитні зобов'язання, для цього необхідні не тільки оптимальна структура, обсяги і висока якість його пасивів і активів, а й можливість оперативно залучати кошти із зовнішніх джерел за розумною ціною. Ця здатність реалізується тільки тоді, коли ліквідні активи трансформуються у грошову форму.

Такі підходи також убачаються нам цілком прийнятними, оскільки наближені до практичних аспектів банківської діяльності в Україні.

Практичний підхід до трактування поняття ліквідності регламентується інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затвердженою Постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 [2], де вона визначається як «здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення двох розміщених активів і строками й сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямків використання коштів (надання кредитів, інші витрати)».

Виходячи із цього, ліквідність окремих банків – це здатність кожної кредитної установи своєчасно здійснювати платежі за зобов'язаннями до запитання й у встановлені строки. Це повинно забезпечуватися за рахунок відповідної організації активних і пасивних операцій і перерозподілу сукупної банківської ліквідності.

Міжнародний науковий досвід має й інші підходи до визначення ліквідності. Згідно з одним із таких підходів, ліквідність банківської системи розглядається з погляду розподілу відповідних складників на взаємопов'язану систему таких факторів:

– ліквідність фондів – фактично визначає ліквідність конкретного банку за умови його платоспроможності;

– ліквідність центрального банку – здатність до забезпечення потреб ліквідності фінансової системи та характеризує обсяг грошової маси, яким центральні банки оперують на фінансовому ринку;

– ліквідність фінансового ринку – визначає здатність фінансових установ здійснювати залучення ліквідних коштів із міжбанківського ринку та/або розміщувати тимчасово вільні кошти [3, с. 10].

Такий підхід, на нашу думку, є доволі дискусійним: по-перше, ліквідність центрального банку як поняття суперечить законодавчому тлумаченню змісту та напрямів його діяльності; по-друге, не дуже чітко простежується розмежування змісту першого та третього факторів.

Наведена дискусія свідчить про те, що існують розбіжності у підходах до визначення сутності категорії «ліквідність». При цьому відзначимо, що сьогодні превалюють дві найбільш поширені точки зору щодо трактування поняття «ліквідність банку», згідно з якими вона визначається як:

– можливість використання деякого активу банку як готівкових коштів або швидкого перетворення його на готівку, а також як здатність активу зберігати при цьому свою номінальну вартість незмінною;

– здатність погашати свої зобов'язання у строк.

Тем не менше із зазначеного вище цілком зрозуміло, що ліквідність банківської системи залежить, насамперед, від ліквідності банківських установ.

Аналітичний інструментарій регулювання ліквідності, який використовує Національний банк України, зумовлюється цілями та завданнями, визначеними законодавством України та Основними засадами грошово-кредитної політики.

Регулювання ліквідності банківської системи України регламентується Постановою Правління НБУ № 615 від 17.09.2015 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [4].

Так, згідно із цією Постановою, встановлено такі нормативи ліквідності:

– миттєвої ліквідності (Н4) – визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення коефіцієнта Н4 повинно бути не менше 20%;

– поточної ліквідності (Н5) – визначається як співвідношення активів із кінцевим строком погашення до 31 дня до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня. Цей норматив

характеризує мініально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця. Нормативне значення коефіцієнта Н5 повинно бути не менше 40%;

– короткострокової ліквідності (Н6) – визначається як співвідношення ліквідних активів до зобов'язань із кінцевим строком погашення до одного року. Він визначає мініально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року. Нормативне значення коефіцієнта Н6 повинно бути не менше 60%.

На практиці банки, які допускають порушення нормативу ліквідності, підпадають не лише під санкції Національного банку, а й наражаються на небезпеку бути ізольованими від ресурсів міжбанківського ринку. Таким чином, виконання цих нормативів – важливий складник операційної діяльності.

Оцінку дотримання банками України показників ліквідності наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що нормативи ліквідності Н4, Н5 та Н6, встановлені НБУ, за період 2014–2018 рр. виконуються, а їхні фактичні значення набагато більше за встановлені. Це означає, що у банків є доволі потужний запас ліквідності.

Тем не менше вони повинні приділяти пильну увагу процесу управління ліквідністю, оскільки банківська діяльність передбачає значні розриви ліквідності по коштах, які не включені в розрахунок нормативів. Ігнорування цього факту може спричинити проблеми щодо забезпечення стабільної ліквідності, оскільки є ймовірність допущення ризику незбалансованості між активами і пасивами під час їх формування.

Регулювання оптимального рівня ліквідності банківської системи – дуже значущий нормативний складник сучасного банківського законодавства.

Поява нових підходів до прогнозування та регулювання ліквідності банківської системи була спричинена впливом світової фінансової кризи 2008 р., яка зумовила пошук нових та ефективних засад управління ризиком ліквідності та потребувала появи нових підходів до управління активами банківських установ.

У відповідь на кризу Базельський комітет із банківського нагляду як своє перше завдання посилив вимоги до банківського капіталу за допомогою прийняття угоди Базель III [7]. Ліквідність банків, згідно з Базель III, оцінюється не «як запас», а «як потік», що дає можливість передбачати і прогнозувати ризику ліквідності з урахуванням майбутніх надходжень і потреб у ліквідних коштах і тим самим забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження рівня її ризику.

Власне, розуміння важливості ризику ліквідності зумовило нову редакцію угоди – Базель III,

Таблиця 1

Динаміка значень нормативів ліквідності по системі банків України, %

Назва показника	Величина показника, за станом на 01.01 відповідного року						Норматив
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	56,99	69,07	69,96	70,15	76,47	68,66	≥ 20
Норматив поточної ліквідності (Н5)	80,86	100,5	100,2	102,4	101,47	99,12	≥ 40
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	89,11	92,23	93,44	92,63	92,29	93,52	≥ 60

Джерело: сформовано авторами на основі [18]

одним зі стандартів якої передбачено введення двох формалізованих показників для регулювання ліквідності: показника покриття ліквідності (Liquidity coverage ratio – LCR) та показника стабільного фінансування, нетто-фондування (Net stable funding ratio – NSFR).

Метою впровадження показника покриття ліквідності (LCR) є визначення обсягу високонадійних і ліквідних активів для покриття неочікуваного відтоку коштів протягом короткотермінового періоду (30 днів). Він розраховується як відношення запасу ліквідних активів (HQLA) та можливих чистих грошових відтоків за 30-денний період (NCO) і повинен становити понад 100%. Національний банк України запровадив норматив LCR у грудні 2018 р. Це повинно підштовхнути фінансові установи формувати на балансі достатньо високоякісні ліквідні активи (ВЛА), щоб мати змогу покрити чисті відпливи коштів у стресовий період.

Показник покриття ліквідності має схожі методи дослідження стану ліквідних активів із нормативом поточної ліквідності Н5, який визначає відношення активних та пасивних статей балансу станом погашення до 31 дня. При цьому граничне значення коефіцієнта, запропоноване Базельським комітетом, – не менш як 100% покриття, що понад у два рази перевищує значення регламентованого коефіцієнта ліквідності Н5 (40%), встановленого в Україні.

Запровадження нормативу LCR в Україні зумовлюється необхідністю вдосконалення системи управління ризиками ліквідності в банках, підвищення ефективності регуляторних вимог та запровадження загальноприйнятих світових підходів до оцінки ліквідності, зрозумілих міжнародним інвесторам.

Перевага коефіцієнта LCR перед коефіцієнтом поточної ліквідності, який використовує лише наявні балансові показники, – врахування можливих шоків сценаріїв відтоку активів, що вказує на значне підвищення «міжнародних» до ліквідності, порівняно з українськими.

Карта ризиків банківського сектору (рис. 1) свідчить про те, що з грудня 2018 до червня 2019 р. кошти фізичних осіб припливають до банків високими темпами. Але коротка строківість пасивів досі є чинником ризику для банківського



Рис. 1. Карта ризиків банківського сектору за період із грудня 2018 р. до червня 2019 р.

Примітка: НБУ оцінює ризики за шкалою від 0 до 10, де 0 – найнижчий рівень ризику, 10 – найвищий рівень ризику. Оцінка відображає очікуваний стан на наступні шість місяців.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

сектору [8]. Вагомим стимулом для зміни строкової структури фондування зараз немає. Утім, оскільки банки дотримуються нового нормативу ліквідності LCR (більшість – зі значним запасом), вони гарантовано матимуть змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання навіть у стресових умовах.

Інша новація – запровадження з 2020 р. нормативу NSFR. Він заохочуватиме банки залучати фондування на більш тривалій термін [8]. Проте вже зараз ключовим завданням банків в управлінні ліквідністю має стати збільшення стимулів для клієнтів залишати кошти на строкових депозитах і на більшій термін.

Розглянуті нові нормативи (відповідно до стандартів Базеля III) більшою мірою, ніж діючі нормативи регулювання ліквідності банків в Україні [7], передбачають можливість забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику ліквідності, оскільки:

по-перше, згідно з показником покриття ліквідності, банки повинні будуть володіти ліквідними активами, які б на 100% покривали короткострокові зобов'язання терміном менше одного місяця;

по-друге, показник стабільного фінансування передбачає зміну виду фінансування банку. Це означає, що в банківських установах збільшиться попит на довгострокове фінансування, що позитивно вплине на стан ліквідності;

по-третє, стандарти Базеля III більшою мірою, ніж нормативи ліквідності банків в Україні, передбачають можливість забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику їх ліквідності [14].

Аналіз діючих та нових нормативів, які в сукупності є ключовим складником системи забезпечення фінансової стабільності банків, зумовлює необхідність використання дієвих інструментів регулювання ліквідності банків у частині виконання зобов'язань банку перед своїми контрагентами. Дуже доречною та ефективною для реалізації цього завдання, на нашу думку, є представлена у [15] матриця рішень щодо управління ліквідністю банку, яка має рекомендаційний характер та при цьому пропонує можливі варіанти відповідних управлінських рішень залежно від значення ліквідної позиції банку (табл. 2).

У табл. 2 наведено план дій, який дав би змогу банківській установі підготуватися до коливань рівня ліквідності, який передбачає [15]:

– аналіз періодів із найбільшим дефіцитом ліквідності з погляду можливості його погашення і визначення величини чистої нестачі ліквідності;

– вибір джерел погашення чистої нестачі ліквідності, зокрема шляхом використання надлишків, що утворюються в попередніх часових інтервалах;

– визначення альтернативних напрямів вкладення коштів на випадок утворення надлишку ліквідності;

– складання плану залучення та розміщення коштів за строками і сумами за базовим та альтернативними варіантами; визначення потреби банку в накопиченій ліквідності у розбивці за строками та чіткий план роботи з розширення покупної ліквідності;

– оптимізація рівня накопиченої і покупної ліквідності за її вартістю, строками і сумами.

У разі якщо проведений аналіз виявить нездатність банку погасити дефіцит ліквідних коштів на основі інструментів, які ним використовуються, для екстрених випадків банку

Матриця рішень щодо управління ліквідністю банку

Значення ліквідної позиції банку	Управлінські рішення		
	Базовий варіант	Альтернативний варіант	Аналіз найбільш несприятливих значень ЛПБ на всіх часових інтервалах
Дефіцит	– Планування закінчення строку угод за активними операціями, що проводяться, на цей період – Рекомендація під час укладання угод за пасивними операціями, що проводяться, щодо їх закінчення в інші часові інтервали – Планування залучення коштів із фінансового ринку на цей період (покупна ліквідність) – Планування продажу накопиченої ліквідності – Використання надлишку ліквідності, що утворився на попередніх часових інтервалах, та розміщена в активи зі строком повернення в плановому періоді	– Визначення максимально необхідного обсягу покупної ліквідності з урахуванням аналізу умов ринку для даної ситуації та забезпечення її наявності в плановому періоді – Визначення та забезпечення оптимального рівня накопиченої ліквідності банку (рішення приймаються на основі аналізу всіх варіантів – базового, альтернативного та найбільш пікових ситуацій)	– Визначення обсягу та ймовірності найбільш несприятливих значень ЛПБ – Виявлення ступеню забезпечення накопиченою та покупною ліквідністю дефіциту ЛПБ – Розрахунок додаткової потреби в ліквідності та врахування її величини під час планування накопиченої та покупної ліквідності для відносно ймовірних подій – Створення страхового резерву для інших випадків – Під час складання планів антикризового управління врахувати обсягу, методів та строків залучення додаткових коштів або зменшення поточних платежів
Надлишок	– Рекомендація під час укладання угод за активними операціями, що проводяться, щодо їх закінчення в інші часові періоди – Планування зниження частки коштів, залучених із фінансового ринку, в балансі банку на цей період (зниження рівня покупної ліквідності)	– Розроблення плану заходів, спрямованих на використання ліквідності у разі розвитку подій за альтернативним сценарієм (зниження рівня покупної ліквідності, розміщення в активи, у тому числі й на визначені строки)	
Баланс	– Підтримка балансу за строк. Закінчення угод, що укладаються		

Джерело: сформовано авторами на основі [15]

рекомендується розробити план антикризового управління ліквідністю, який передбачає процедури, що дають змогу подолати сформовану ситуацію. Це дасть змогу менеджменту банку приймати оптимальні оперативні рішення, що забезпечить досягнення завдання щодо ефективного управління ліквідністю та в кінцевому підсумку підвищить загальний рівень фінансової стабільності.

Висновки і пропозиції. Ефективне управління ліквідністю – одне з пріоритетних завдань у діяльності кожного банку. Його призначення – одночасне виконання двох завдань: дотримання нормативного рівня ліквідності та отримання максимального доходу від активних операцій.

Управління ліквідною позицією банку – важливе завдання не тільки для оперативної, а й для

стратегічної діяльності банку. Його якісне виконання залежить не тільки від розуміння сутності та змісту ліквідності як економічної категорії, а й значною мірою від здатності банків виконувати базові нормативи регулятора щодо виконання встановлених вимог та їхньої реакції на нові регуляції Національного банку, які спрямовані на вдосконалення діючої системи оцінки та регулювання ліквідності.

Для вдосконалення процесу управління банківською ліквідністю доцільно використовувати підходи, які забезпечать швидку та ефективну реакцію на негативні зовнішні збурення та потенційні шоки.

Перспективою подальших досліджень авторів є дослідження динаміки виконання нормативів NSFR та LCR у динаміці.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III (зі змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради*. 2001. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 05.09.2019).
2. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368 (зі змінами та доповненнями). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 05.09.2019).
3. Галицька Е., Висоцька Л. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків. *Банківська справа*. 2002. № 2. С. 19–25.
4. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» від 17.09.2015 № 615. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15> (дата звернення: 05.09.2019).
5. Методи управління ліквідністю банку. Банківський нагляд : навчальний посібник / В.І. Міщенко та ін. Київ : Знання, 2010. URL : <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/osfinman/Lektisia9> (дата звернення: 05.09.2019).
6. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В.С. Стельмах та ін. Київ : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008.
7. Basel Committee on Banking Supervision / Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools. January 2013. URL : <http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>.
8. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2019 р. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766> (дата звернення: 09.09.2019).

9. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи. *Вісник НБУ*. 2008. № 7. С. 44–50.
10. Крилова В., Набок Р. Структурні процеси управління ліквідністю банку. *Вісник Національного банку України*. 2008. № 6.
11. Ліквідність банківської системи України / В.І. Міщенко та ін. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України, 2008. 180 с.
12. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2004. 468 с.
13. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В.С. Стельмах та ін. Київ : Національний банк України ; Центр наукових досліджень, 2008. 286 с.
14. Кришталь Т.Е. Методика аналізу ліквідності комерційного банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец.08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2003. 17 с.
15. Криклій О.А., Рябіченко Д.О. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 12. С. 196–206.

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine(2000), About Banks and Banking: Law of Ukraine [About Banks and Banking]-Available at: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>) (accessed 5 September 2019).
2. Instructions of the National Bank of Ukraine (2001) “On the Procedure for Regulating Banking in Ukraine” [On the procedure for regulating the activity of banks in Ukraine], No. 368. Available at: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>) (accessed 5 September 2019).
3. E. Galitska, L. Visotska (2002) Udoskonalennya system of indicators of liquidity of commercial banks [Improvement of the system of liquidity ratios of commercial banks]. *Banking on the right*. no. 2, pp. 19-25.
4. The resolution of the National Bank of Ukraine (2015) “On the Provision of Provision on the Establishment of National Standard Bank of Ukraine Standard Instruments for Regulation of Banking System” [On approval of the Regulation on the application by the National Bank of Ukraine of standard instruments for regulating the liquidity of the banking system] No. 615 Available at: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15>) (accessed 5 September 2019).
5. Mishchenko V. I., Yatsenyuk A. P., Kovalenko V. V., Koreneva O. G. (2010) Methods of managing a bank. [Methods of managing bank liquidity]. *Banking glimpse: the inception companion*. Available at: (<http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/osfinman/Lektsia9>) (accessed 5 September 2019).
6. Stelmakh B. C., Mishchenko V. I., Krilova V. V., Nabok R. M., Prikhodko O. G., Grischuk N. V. (2008) Likeness to the bank: environment and management aspects and regulatory regulation and at a glance [Bank Liquidity: Selected Management Aspects and Global Regulatory and Supervisory Experience]. *National Bank of Ukraine. Center for Scientific Research*, no. 11.
7. Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools (2013) Available at: (<http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>) (accessed 5 September 2019).
8. National Bank of Ukraine (2019). The report about financial stability [Financial Stability Report June 2019]. Available at: (<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766>) (accessed 9 September 2019).
9. Derevska O. (2008) Actively passive operation and management of liquidated banking establishments [Active-passive operations and liquidity management of a banking institution]. *NBU Bulletin*, no. 7., pp. 44-50.
10. Krylova V., Nabok R. (2008) Warehouses to the process of managing a liquid bank [Components of the Bank’s liquidity management process]. *News of the National Bank of Ukraine*, no. 6
11. Mishchenko V. I., Somik A. V. (2008) Liquidity of the banking system of Ukraine [Liquidity of the banking system of Ukraine]. *Center for Scientific Research of the National Bank of Ukraine*. no. 6, p. 180.
12. Primostka L. O. (2004) Financial management of the bank.[Financial management in the bank].KNEU.
13. Stelmakh V. S., Mishchenko V. I. (2008) Likewise to the bank: environment and management aspects and regulatory regulation and at a glance.[Bank Liquidity: Selected Management Aspects and Global Regulatory Experience and Oversight]. *National Bank of Ukraine, Center for Scientific Research* no. 11.
14. Kristal T. E. (2003) Methodology for analyzing the bank’s commercial bank[Methodology for analysis of commercial bank liquidity]. *Abstract dis. on the health sciences. Candidate degree econ. Sciences: special 08.06.04 “Accounting region, analysis and audit”*.
15. Krikliy O. A., Ryabichenko D. O. (2012) Actual. problems of economy [Current problems of the economy] no. 12, pp. 196-206.

Пугачева В. И.
Погореленко Н. П.
Христофорова О. М.

ГВУЗ «Университет банковского дела»

РАЗВИТИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ

Резюме

Управление ликвидной позицией банка – важная задача не только для оперативной, но и для стратегической деятельности банка. Его качественное выполнение зависит от способности банков выполнять базовые нормативы регулятора по выполнению установленных требований и их реакции на новые регуляции Национального банка, направленные на совершенствование действующей системы оценки и регулирования ликвидности. В статье рассмотрена суть управления ликвидностью банков. Исследованы подходы к определению понятий «ликвидность банка» и «инструментарий по управлению ликвидностью банка». Проанализированы нормативы ликвидности по банковской системе Украины за 2014–2019 гг. и первые результаты внедрения нового норматива LCR в 2019 г. Предложена матрица решений по управлению ликвидностью банков, которая дает возможность своевременно и в полном объеме обеспечить исполнение своих обязанностей перед своими контрагентами. Даны рекомендации по совершенствованию регулирования ликвидности банков.

Ключевые слова: банки, ликвидность, норматив, прогнозирование, управление нормативом ликвидности, анализ, Национальный банк Украины.

Puhachova Valentyna
Pohorelenko Natalia
Khrystoforova Olena

Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University"

DEVELOPMENT OF ANALYTICAL INSTRUMENTARY OF BANK LIQUIDITY REGULATION

Summary

One of the most important characteristics of both the individual bank and the entire banking system is liquidity, which is one of the prerequisites for stable functioning, as maintaining an acceptable level of liquidity allows banks to maintain their solvency. It is the liquidity of the banking system that characterizes the level of its reliability and adequacy of funds in accordance with current needs of development, as well as provides an opportunity to attract free funds of legal entities and individuals, provide loans and make investments. That is why the research of analytical tools and individual aspects of banks' liquidity regulation becomes relevant and important for the development of this issue. The purpose of this research is to systematize the valuation toolkit and analyze its effectiveness in the bank liquidity management system. Managing the bank's liquidity position is an important task not only for the operational but also for the strategic activity of the bank. Its quality implementation depends not only on the understanding of the nature and content of liquidity as an economic category, but also, to a great extent, on the ability of banks to meet the regulator's basic standards for meeting the requirements and their response to new regulations of the National Bank aimed at improving the current system liquidity assessment and regulation. Effective liquidity management is one of the priorities of each bank. Its purpose is the simultaneous fulfillment of two tasks: compliance with the regulatory level of liquidity and obtaining the maximum income from active operations. To improve the process of managing bank liquidity, it is advisable to use approaches that will provide a rapid and effective response to negative external disturbances and potential shocks. This article discusses the essence of bank liquidity management. Approaches to defining the concepts of "bank liquidity" and "bank liquidity management tools" are investigated. The liquidity ratios of the banking system of Ukraine for 2014-2019 and the first results of implementation of the LCR standard in 2019 are analyzed. A matrix of bank liquidity management solutions is offered, which enables timely and full implementation of its obligations to its counterparties. Recommendations for improving banks' liquidity regulation have been provided. The prospect of further research by the authors is to study the dynamics of compliance with NSFR and LCR standards in dynamics.

Keywords: banks, liquidity, standard, forecasting, management of liquidity standards, the analysis, the National Bank of Ukraine.

УДК 336.02

Романчукевич В. В.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті обґрунтовано зміст призначення державної фінансової політики сталого розвитку в умовах глобалізації. Доведено, що призначення державної фінансової політики у сучасних умовах полягає у фінансовому забезпеченні сталого розвитку. На основі аналізу міжнародних програмних документів визначено роль, яка відводиться державній фінансовій політиці у забезпеченні досягнення сталого розвитку. Представлено прогностичну оцінку потреби у державному фінансуванні додаткових інвестицій на реалізацію цільових напрямів забезпечення сталого розвитку в країнах, що розвиваються. Виділено сфери та напрями, за якими пріоритетним є використання державних джерел фінансування, а також такі, для яких важливим стає пошук оптимальних механізмів реалізації державно-приватного партнерства у сфері досягнення сталого розвитку суспільства.

Ключові слова: сталий розвиток, державна фінансова політика, глобалізація, фінансове забезпечення, інвестиційні потреби.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку є створення дієвої системи фінансування відповідних цілей і пов'язаних з їх досягненням завдань та потреб, визначених фінансовою політикою сталого розвитку. Досягнення сталого розвитку актуалізує складне завдання пошуку і мобілізації значних обсягів фінансових ресурсів, необхідних для задоволення нагальних потреб фінансування вирішення глобальних проблем людства та створення умов для ефективного використання і збереження природного та людського потенціалів. При цьому мобілізація та більш ефективне використання державних та приватних фінансових ресурсів повинні стати першим кроком до забезпечення сталого розвитку в інтересах сучасного

та майбутніх поколінь кожної країни світового співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні аспекти визначення ролі та змісту державної фінансової політики, загальні методологічні положення її розроблення й ефективної реалізації досліджено у працях таких відомих науковців та практиків, як Дж. Андерсон [1], О. Валевський [2], А. Ватульов [3], Б. Гогвуд [4], Л. Ган [4], Т. Дая [5], В. Котковський [6], Л. Куїнн, Л. Пал [7], Ю. Радіонов [8], Р. Розенфельд [9], Е. Янг [10] та ін. Змістовна специфіка сталого розвитку й особливості формування державної політики відповідного спрямування висвітлюються у науковому доробку таких вітчизняних та зарубіжних учених-практиків, як І. Ада-

менко [11], З. Герасимчук [12], О. Кореновський, Т. Кожухова [13], Г. Східницька [14] та ін.

Дослідниками застосовується декілька підходів до пояснення змісту та ролі державної політики. Традиційна класифікація передбачає диференціацію поглядів науковців на директивний, функціональний та комунікативний підходи, опис яких подано у табл. 1.

На початку XXI ст. тенденції цивілізаційного розвитку характеризуються масштабними екологічними та соціоекономічними трансформаціями під впливом науково-технічного та соціального прогресу майже в усіх сферах людської діяльності. Поряд із позитивними тенденціями в соціально-економічному розвитку соціум постійно зіштовхується з глобальними проблемами та загрозами, ймовірність яких постійно зростає.

В основі нової парадигми розвитку – концепція сталого розвитку, суть якої полягає у забезпеченні такого економічного зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини «людина – природа» та зберегти навколишнє природне середовище для нинішнього й майбутніх поколінь. Основною метою стратегії сталого розвитку є створення умов для забезпечення збалансованого соціально-економічного зростання, гармонійного функціонування трьох взаємопов'язаних сфер функціонування суспільства: економічної, соціальної та екологічної [15].

У програмному підсумковому документі Генеральної Асамблеї ООН із прийняття порядку денного у сфері розвитку на період після 2015 р. (м. Нью-Йорк, США, 25 вересня 2015 р.) «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 р.» [16] визначено 17 цілей сталого розвитку, яких не вдалося досягти світовому співтовариству до 2015 р. та на вирішення яких мають бути спрямовані сучасні державні політики сталого розвитку.

Достатньо обґрунтованим із погляду існуючої світової практики, на нашу думку, є поділ фінансових ресурсів, задіяних у сфері сталого розвитку, запропонований у дослідженні Т. Кожухової [13] за такими критеріями, як форма існування, приналежність, джерела формування, рівень формування й використання, напрям використання, отримання прибутку, термін використання та участь центральних органів влади.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні недостатньо розкритими залишаються питання ролі державної фінансової політики сталого розвитку в умовах глобалізації. При цьому для визначення державної фінансової політики сталого розвитку, на нашу думку, прі-

оритетним стає тлумачення її сутності та ролі саме на засадах етичного напрямку комунікативного підходу, оскільки базові ідеї концепції сталого розвитку органічно сформовані на основі застосування імперативного захисту загальнолюдських цінностей та формування нового глобального порядку на засадах соціальної відповідальності як перед теперішнім, так і перед майбутніми поколіннями людства. Проте слід зауважити, що й це не нівелює важливість поєднання підходів і врахування у такому визначенні обов'язкових сутнісних ознак державної політики, які були науково обґрунтовані в межах інших підходів (функціонального та директивного).

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування ролі державної фінансової політики у забезпеченні досягнення сталого розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Важливість формування та реалізації державної фінансової політики сталого розвитку для кожної країни світу в умовах глобалізації зумовлюється тим, що національні фінансові системи становлять цілісну фінансову систему світового господарства, покликану забезпечити мобілізацію та використання фінансових ресурсів на досягнення визначених світовим співтовариством цілей сталого розвитку та подолання глобальних проблем, дії викликів та загроз сучасній світовій цивілізації, які стоять на заваді гармонійному й успішному перебігу процесів економічного, фінансового, технологічного та інформаційного розвитку людства нині та в майбутньому.

У контексті переходу на принципи сталого розвитку важливим моментом є забезпечення фінансовими ресурсами відповідних соціальних процесів, оскільки «передбачені у Порядку денному на XXI століття цілі у сфері розвитку та охорони навколишнього середовища потребують значного притоку нових та додаткових фінансових ресурсів ... щоб можна було покрити додаткові видатки на діяльність... у цілях вирішення глобальних екологічних проблем та прискорення стійкого розвитку» [17].

Сьогодні потреби фінансування цілей сталого розвитку та викорінення злиденності у світі залишаються значними, незважаючи на прогрес у розбудові механізмів мобілізації фінансових ресурсів від широкого кола зацікавлених сторін (держав, громадських організацій, бізнесу, міжнародних організацій), та становлять, за експертними оцінками, від 2 до 3 трлн дол. США щорічно [18; 13, с. 4]. Своєю чергою, за оцінками секретаріату Конференції Організації Об'єднаних Націй

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності та ролі державної політики

Підхід	Сутність підходу
Директивний підхід	Сутність політики розглядається в площині реалізації владних відносин, які трактуються як підпорядкування між управляючими та тими, ким управляють. Політика розуміється як відносини з приводу державної влади, її організації, розподілу, як діяльність із керівництва та управління суспільними процесами з використанням механізмів влади
Функціональний підхід	Сутність політики зводиться до технології політичних взаємодій. Акцент робиться на тому, хто й як приймає політичні рішення, як здійснюється діяльність з управління суспільством. При цьому важлива роль належить політичним лідерам, які повинні мати спеціальні знання для прийняття політичних рішень, виконання регулятивної та інтегративної функцій
Комунікативний підхід	Містить два напрями: 1) етичний, в якому політика розглядається як соціальна етика, метою якої є благо не окремої людини, а загальне благо (народу, держави). При цьому головне призначення політики полягає у забезпеченні цілісності суспільства через узгодження, гармонізацію інтересів; 2) конфліктологічний, у межах якого політика розуміється як сфера боротьби, сфера володіння та підпорядкування одних груп іншим

Джерело: складено автором на основі [6]

із навколишнього середовища та розвитку, орієнтовний обсяг витрат на здійснення в країнах, що розвиваються, заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку, становить понад 600 млрд дол. США щороку, у т. ч. близько 125 млрд дол. США – субсидії та фінансування на пільгових засадах від міжнародного співтовариства [19].

Отже, першочерговим завданням фінансового забезпечення процесів сталого розвитку є визначення та оптимізація джерел його фінансування, які, відповідно до Монтеррейського консенсусу [23], прийнятого на Міжнародній конференції з фінансування розвитку (м. Монтеррей, Мексика, 18–22 березня 2002 р.), передбачено поділяти на національні та міжнародні фінансові ресурси, а згідно з підходом, реалізованим у доповіді Міжурядового комітету експертів з фінансування сталого розвитку Генеральної Асамблеї ООН [19] у 2015 р. – внутрішні (державні та приватні) й зовнішні (державні і приватні).

Слід зауважити, що у фінансуванні сталого розвитку головну роль відіграють внутрішні фінансові нагромадження, тобто фінансові ресурси, які формуються і використовуються на національному рівні, позитивний ефект використання яких пов'язаний зі стабілізацією економіки, лібералізацією торгівлі, реформуванням податкової системи [14, с. 228]. Внутрішні фінансові нагромадження, згідно з класифікацією, запропонованою Мережею з пошуку рішень із метою сталого розвитку (SDSN) [18], поділяються на офіційні (внутрішні бюджетні надходження – податкові та неподаткові доходи, що проходять через державні бюджети, за винятком кредитів і зовнішнього фінансування) і приватні (приватні кошти, мобілізовані через офіційні потоки, та комерційні приватні фінанси).

У табл. 2 подано прогностичні оцінки потреби в додаткових інвестиціях світового співтовариства на забезпечення цілей сталого розвитку в країнах, що розвиваються, зроблені експертами Мережі з

пошуку рішень із метою сталого розвитку (SDSN) Г. Шмідт-Траубом і Дж. Саксом. Ці оцінки дають змогу сформулювати приблизне уявлення щодо глобальних масштабів додаткових інвестиційних потреб на цілі сталого розвитку в розрізі основних напрямів такого інвестування.

Як видно з табл. 2, потреби в додаткових інвестиціях на цілі сталого розвитку зосереджені, насамперед, у сферах розвитку, так званих основних (прямі інвестиції в базову інфраструктуру) та соціальних послуг (охорона здоров'я та освіта). Як видно з проведених нами на основі прогнозів Мережі з пошуку рішень із метою сталого розвитку (SDSN) розрахунків прогностичної частки державних фінансових ресурсів у даних потребах, державний внесок у забезпечення досягнення цілей сталого розвитку становить у середньому від 45,5% до 47,4%. Це свідчить про важливість використання інструментів державно-приватного партнерства під час співінвестування проектів і програм, пов'язаних із досягненням глобальних цілей сталого розвитку.

Для переважної більшості сфер інвестування державні фінансові ресурси залишаються майже єдиним надійним джерелом забезпечення сталого розвитку: так, в охороні здоров'я, освіті, адаптації до зміни клімату, а також харчовій безпеці та розвитку агросфери державні фінансові ресурси формують понад 90% прогностичної потреби в інвестуванні досягнення сталого розвитку на період до 2030 р. Майже для всіх напрямів його забезпечення показник частки державної участі в інвестуванні сталого розвитку становить понад 50%. Винятком є лише розбудова великої інфраструктури (енергетика, транспорт, очищення води та ін.), інвестування в якій має достатньо високу комерційну привабливість для приватних інвесторів, що зумовлює зниження потреби в державному інвестиційному капіталі у даній сфері до 42,2–46,5%. Проте саме на даний напрям інвесту-

Таблиця 2

Прогнозна оцінка потреби в додаткових інвестиціях за напрямками забезпечення сталого розвитку в країнах, що розвиваються

Сфера інвестування	Додаткові інвестиційні потреби, млрд дол. США (у постійних цінах 2010 р.)			У т.ч. офіційна допомога розвитку	Прогнозна частка державних фінансових ресурсів, %*
	Загальні	За джерелами фінансування			
		приватні, комерційні	державні, некомерційні		
Охорона здоров'я	51-80	≈0	51-80	Не визначено	100,0
Освіта	(22)	≈0	(22)	13,6	≈100,0
Харчова безпека	38	2	36	Не визначено	94,7
Доступність нових видів енергії	34	10,5	23,5	12,8	69,1
Доступність води та санітарія	27	3-5	22-24	Не визначено	81,5-88,9
Інформаційне забезпечення цілей сталого розвитку	(7,5)	≈0	(4,5)	(3)	60,0
Екосистеми та біорізноманіття	(18-48)*	(3-7)	(15-41)	Не визначено	83,3-85,4
Агросфера	210	195	15	Не визначено	92,9
Велика інфраструктура (енергетика, транспорт, очищення води)	689-1279	291-595	398-684	Не визначено	42,2-46,5
Пом'якшення наслідків зміни клімату	(380-680)	(300-564)	(80-115)	Не визначено	78,9-82,9
Адаптація до зміни клімату	60-100	0	60-100	Не визначено	100,0
Разом	(1535-2529)	(805-1379)	(728-1151)	Не визначено	45,5-47,4

Джерело: власні розрахунки автора на основі [18]

вання забезпечення сталого розвитку припадає від 44,9% до 50,6% прогнозованої оцінки обсягу потреби в додаткових інвестиціях у країнах, що розвиваються, до 2030 р.

Причинами такого розподілу є те, що сучасні ринки не забезпечують адекватного стимулювання для приватного бізнесу вкладати капітал у досягнення сталого розвитку. Це зумовлює виникнення додаткових потреб у державному інвестуванні й у програми, покликані створювати додаткові стимули для приватного бізнесу брати участь у реалізації соціальних та екологічно орієнтованих некомерційних проектах, розроблені й упровадженні нових форм взаємодії суспільства, держави та бізнесу.

Таким чином, для вирішення соціальних та екологічних цілей сталого розвитку головним джерелом фінансування існуючих інвестиційних потреб є державні ресурси, які традиційно зосереджені на виробництві суспільних благ і задоволенні соціальних потреб, які не є привабливими для комерційного інвестування, але становлять невід'ємний складник якості життя людини.

Важливість формування фінансової політики сталого розвитку визнається світовим співтовариством, про що свідчить відображення відповідних положень у низці міжнародних програмних документів. Так, зокрема, у главі 33 «Фінансові ресурси та механізми» світової програми дій «Порядок денний на XXI століття», ухваленій на зустрічі «Планета Земля» в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., передбачено, що «всі країни мають визначитися, як упровадити Порядок денний для XXI століття у національну політику та програми в рамках процесу, який урахує міркування навколишнього середовища та розвитку. Необхідно встановити національні та місцеві пріоритети, у тому числі із залученням населення та громад...» [17], тобто забезпечення сталого розвитку визнане обов'язком національних урядів та потребує розроблення національних програм і відповідної політики згідно з принципом спільної, але диференційованої відповідальності [15]. При цьому даним програмним документом також передбачено, що у цілому фінансування діяльності із забезпечення сталого розвитку є обов'язком, насамперед, державного та приватного секторів самої країни, де ведеться ця діяльність.

Таким чином, одним із принципів формування сучасної глобальної системи фінансування сталого розвитку є те, що «кожна країна несе головну відповідальність за свій розвиток та його фінансування, міжнародні фінансові ресурси можуть бути скеровані лише в національні економіки, в яких внутрішні державних ресурсів недостатньо, а

бізнес не може мобілізувати достатньо приватних фінансових ресурсів» [18].

Також про важливість фінансової державної політики для забезпечення сталого розвитку свідчить зауваження щодо неприпустимість та недопущення бездіяльності держав в реалізації рекомендацій ООН, оскільки «видатки, пов'язані з бездіяльністю, можуть перевищити фінансові витрати на здійснення Порядку денного на XXI століття, а відсутність дій обмежить вибір для майбутніх поколінь» [17].

Роль державної фінансової політики сталого розвитку також полягає у створенні умов, необхідних для розвитку партнерських відносин між усіма країнами світу, у тому числі між розвинутими та тими, що розвиваються. Так, у п. 33.9 Порядку денного на XXI ст. зазначено, що із цією метою «необхідно розробити стратегію стійкого розвитку та забезпечити більш високий та передбачуваний рівень фінансування в підтримку довгострокових цілей» [17]. Для цього рекомендовано у складі державної фінансової політики сталого розвитку передбачати застосування різних національних механізмів, які б дали змогу країнам, які розвиваються, визначити власні пріоритетні заходи та потреби для надання їм допомоги світовим співтовариством, а розвинуті – взяти на себе зобов'язання щодо допомоги в реалізації таких пріоритетів.

Конкретизувати призначення державної фінансової політики сталого розвитку, на нашу думку, необхідно з погляду визначення її цілей та функцій (табл. 3).

На нашу думку, цілі державної фінансової політики сталого розвитку мають корелювати із цілями, які встановлені програмними документами ООН у відповідній сфері, для концептуального визначення засад формування системи фінансових ресурсів та механізмів забезпечення сталого розвитку. Так, наприклад, у п. 33.11 Глави «Фінансові ресурси та механізми» Порядку денного для XXI ст. [17] встановлено такі цілі відповідної політики, яким мають підпорядковуватися й національні політики, які впроваджуються для забезпечення сталого розвитку: 1) розробляти заходи, які стосуються фінансових ресурсів та механізмів для досягнення завдань сталого розвитку, ідентифікованих Порядком денним на XXI ст.; 2) надавати нові та додаткові фінансові ресурси, які були б адекватними та передбачуваними; 3) прагнути до повного використання та постійного якісного вдосконалення механізмів фінансування, які застосовуються.

Висновки і пропозиції. Аналіз призначення державної фінансової політики дає змогу зро-

Таблиця 3

Ідентифікація призначення фінансової державної політики сталого розвитку

Автор, джерело	Характеристика призначення
А. Ватульов [3, с. 172]	створення передумов і забезпечення макроекономічної стабілізації
Ю. Радіонов [8, с. 21]	забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни (забезпечення економічного і соціального розвитку); мобілізація і розподіл фінансових ресурсів
Г. Східницька [14, с. 228, 232]	фінансове забезпечення виконання соціально-економічних програм забезпечення фінансовими активами та задоволення окремих запитів; розроблення і реалізація фінансової стратегії; сталий розвиток
І. Борисова [20]	вибір методів і механізмів досягнення балансу напрямів
В. Малишко [21, с. 41–42]	реалізація функцій фінансів; використання фінансових і монетарних важелів та створення інституційного середовища
Т. Сіташ [22, с. 30–31]	організація фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення цілей та завдань; розвиток суспільства

Джерело: складено автором

бити висновок, що воно у сучасних умовах полягає у фінансовому забезпеченні сталого розвитку. Фінансове забезпечення сталого розвитку – система організації фінансових відносин, яка включає відповідні форми, методи та інструменти, що використовуються в процесі мобілізації, розподілу фінансових ресурсів, їх спрямування до пріоритетних сфер суспільного виробництва та ефективного використання під час реалізації програм і проектів із метою досягнення сталого розвитку. Вибір саме функції фінансового забезпечення сталого розвитку як квінтесенції сучасної державної фінансової політики зумовлений тим, що:

- 1) без нього неможливе створення передумов та забезпечення макроекономічної стабільності;
- 2) у ньому виявляється ефективне функціонування фінансів і організація фінансової системи, реалізується використання фінансових та монетарних

важелів; 3) у ньому зосереджується можливість вибору методів і механізмів мобілізації та розподілу фінансових ресурсів, досягнення балансу напрямів спрямування фінансових ресурсів на досягнення цілей і завдань, задоволення окремих запитів.

Мобілізація та більш ефективне використання державних та приватних фінансових ресурсів повинні стати першим кроком до забезпечення сталого розвитку в інтересах сучасного та майбутніх поколінь кожної країни світового співтовариства. При цьому головним джерелом фінансування існуючих інвестиційних потреб є, насамперед, державні ресурси, які традиційно зосереджені на виробництві суспільних благ і задоволенні соціальних потреб, які не є привабливими для комерційного інвестування, але становлять невід'ємний складник якості життя людини.

Список використаних джерел:

1. Anderson James E. Public Policy Making: An Introduction. Boston, Houghton Mifflin Company. 1984. 352 p.
2. Валецький О.Л. Держава і реформи в Україні: аналіз державної політики в умовах трансформації суспільства. Київ : НАДУ, 2007. 217 с.
3. Ватульов А.В. Фінансова політика в системі державного регулювання економіки. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35/1. С. 170–176.
4. Гогвуд Б., Ган Л. Аналіз політики для реального світу. Київ : Основи. 2004. 396 с.
5. Dye Thomas R. Understanding Public Policy. Pearson, Prentice Hall. 2008. 354 p.
6. Котковський В.Р. Парадигмальні підходи до аналізу державної політики. *Теорія та практика державного управління*. 2016. № 3(54). С. 1–5.
7. Пал Леслі А. Аналіз державної політики. Київ : Основи, 1999. 422 с.
8. Радіонов Ю.Д. Фінансова політика та проблеми ефективності її реалізації в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2014. № 4(69). С. 20–26.
9. Розенфельд Реймонд А. Лекції з державної політики. Київ : К.І.С., 2002. 60 с.
10. Янг Э., Куинн Л. Как написать действенный аналитический документ в сфере государственной политики : практическое пособие для советников по государственной политике в Центральной и Восточной Европе. Киев : К.И.С., 2003. 124 с.
11. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 341–345.
12. Герасимчук З.В., Вахович І.М., Камінська І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону. Луцьк : Надтир'я, 2006. 220 с.
13. Кожухова Т.В. Формування та трансформація глобальної системи фінансування сталого розвитку. Кривий Ріг : ФОП Чернявський Д.О., 2017. 336 с.
14. Східницька Г.В. Фінансова політика сталого розвитку сільських територій. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 226–232.
15. Кореновський О.В. Концепція сталого розвитку і фінансова політика. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. С. 226–228.
16. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року : Резолюція, прийнята Генеральною Асамблеєю 25 вересня 2015 р. URL : https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda2030_UA.pdf (дата звернення: 21.08.2019).
17. Порядок денний для XXI століття. *Конференція Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища та розвитку*, м. Ріо-де-Жанейро, 3–14 червня 1992 р. URL : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21_ch33.shtml (дата звернення: 21.08.2019).
18. Schmidt-Traub Guido. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships / Guido Schmidt-Traub, Jeffrey D. Sachs. URL : <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150408-SDSN-Financing-Sustainable-Development-Paper.pdf> (дата звернення: 21.08.2019).
19. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития / Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк, 2015. URL : http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/03/ICESDF_Ru.pdf (дата звернення: 21.08.2019).
20. Борисова І. Фінансова політика як важлива складова діяльності держави. URL : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/18044/2/ConfFMNES_2016_Borysova_I-Financial_policy_as_important_9-12.pdf (дата звернення: 21.08.2019).
21. Малишко В.В., Пучко А.О. Фінансова політика України на сучасному етапі. *Траектория науки*. 2017. № 1. Т. 3. С. 41–47. URL : <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/290/334> (дата звернення: 21.08.2019).
22. Сігаш Т.Д. Фінансова політика держави: прагматика і проблематика. *Академічний огляд*. 2015. № 1(42). С. 30–31.
23. Монтеррейский консенсус. *Международная конференция по финансированию развития*, г. Монтеррей, Мексика, 18–22 березня 2002 р. URL : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/monterrey.shtml (дата звернення: 21.08.2019).

References:

1. Anderson James E. (1984) Public Policy Making: An Introduction Boston: Houghton Mifflin Company.
2. Valev's'kyj O. L. (2007) Derzhava i reformy v Ukraini: analiz derzhavnoi polityky v umovakh transformatsii suspil's'tva [State and Reforms in Ukraine: Analysis of State Policy in the Context of the Transformation of Society]. Kyiv: National academy for public administration under the President of Ukraine.
3. Vatul'ov A. V. (2017) Finansova polityka v systemi derzhavnoho rehulivuvannya ekonomiky [Financial policy in the system of state regulation of the economy] *Economic Herald of the University*. vol. 1 (35), pp. 170-176.
4. Hogwood B., Gunn L. (2004) Analiz polityky dlia real'noho svitu [Policy Analysis for the Real World]. Kyiv: Osnovy.

5. Dye Thomas R. (2008) Understanding Public Policy. Pearson: Prentice Hall.
6. Kotkovs'kyj V. R. (2016) Paradyhmal'ni pidkhody do analizu derzhavnoi polityky [Synergetic paradigm: limits of the use of social facilities]. *Theory and Practice of Public Administration*. vol. 3(54), pp. 1-5.
7. Pal L. (1999) Analiz derzhavnoi polityky [Public Policy Analysis]. Kyiv: Osnovy.
8. Radionov Yu. D. (2014) Finansova polityka ta problemy efektyvnosti ii realizatsi v Ukraini [Financial policy and problems of its implementation in Ukraine]. *The scientific journal of the Research financial institute of the State educational and scientific establishment "The Academy of Financial Management"*. vol. 4 (69), pp. 20-26.
9. Rosenfeld R. (2002) Lektsii z derzhavnoi polityky [Lectures on state policy]. Kyiv: K.I.C.
10. Young E. (2003) Kak napisat' dejstvennyj analiticheskij dokument v sfere gosudarstvennoj politiki: Prakticheskoe posobie dlja sovetnikov po gosudarstvennoj politike v Central'noj i Vostochnoj Evrope [How to write an effective analytical document in the field of public policy: A practical guide for public policy advisers in Central and Eastern Europe]. Kyiv: K.I.C.
11. Adamenko I. P. (2014) Finansova polityka iak instrument sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku krainy [Financial Policy as an Instrument of Socio-economic Development of a Country]. *Business Inform.* no. 3, pp. 341-345.
12. Herasymchuk Z. V., Vakhovych I. M., Kamins'ka I. M. (2006) Finansova polityka staloho rozvytku rehionu [Financial policy of sustainable development of the region]. Lutsk: Nadstyr'ia.
13. Kozhukhova T. V. (2017) Formuvannia ta transformatsiia hlobal'noi systemy finansuvannia staloho rozvytku [Formation and transformation of the global system for financing sustainable development]. Kryvyj Rih: Cherniavs'kyj.
14. Skhidnytska H. V. (2015) Finansova polityka staloho rozvytku sil's'kykh terytorij [The financial policy of sustainable development of rural territories]. *Sustainable development of the economy*. vol. 1 (26), pp. 226-232.
15. Korenovskyy O. V. (2011) Kontseptsiiia staloho rozvytku i finansova polityka [The concept of sustainable development and financial policy]. Scientific Bulletin of UNFU. no. 21, pp. 226-228.
16. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015, September 25). Available at: https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda2030_UA.pdf (accessed 21 August 2019).
17. Agenda for the 21st Century (1992, June 3-14). Available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21_ch33.shtml (accessed 21 August 2019).
18. Schmidt-Traub Guido & Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships (2015, April). Available at: <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150408-SDSN-Financing-Sustainable-Development-Paper.pdf> (accessed 21 August 2019).
19. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Financing Sustainable Development (2015). Available at: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/03/ICESDF_Ru.pdf (accessed 21 August 2019).
20. Borysova I. (2016). Finansova polityka iak vazhlyva skladova diial'nosti derzhavy [Financial policy as important component of state policy]. elartu.tntu.edu.ua. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/18044/2/ConfFMNES_2016_Borysova_I-Financial_policy_as_important_9-12.pdf (accessed 21 August 2019).
21. Malysko V., Puchko A. (2017) Finansova polityka Ukrainy na suchasnomu etapi [Fiscal Policy Ukraine on the Modern Stage]. Available at: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/290/334> (accessed 21 August 2019).
22. Sitash T. D. (2015) Finansova polityka derzhavy: prahmatyka i problematyka [The financial policy of the state: pragmatics and problems]. *Academic review*. vol. 1 (42), pp. 29-34.
23. Monterrey Consensus (2002, March 18-22). Available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/monterrey.shtml (accessed 21 August 2019).

Романчукевич В. В.

ГВУЗ «Университет банковского дела»

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье обоснованы содержание и роль государственной финансовой политики устойчивого развития в условиях глобализации. Доказано, что предназначение государственной финансовой политики в современных условиях состоит в финансовом обеспечении устойчивого развития. На основе анализа международных программных документов определена роль, которая отведена государственной финансовой политике в обеспечении достижения устойчивого развития. Представлена прогнозная оценка потребности в государственном финансировании дополнительных инвестиций на реализацию целевых направлений обеспечения устойчивого развития в развивающихся странах. Выделены сферы и направления, по которым приоритетным является использование государственных источников финансирования, а также такие, для которых важным становится поиск оптимальных механизмов реализации государственно-частного партнерства в сфере достижения устойчивого развития общества.

Ключевые слова: устойчивое развитие, государственная финансовая политика, глобализация, финансовое обеспечение, инвестиционные потребности.

Romanchukevych Vitalij

Banking University

THE ROLE OF THE STATE FINANCIAL POLICY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Summary

A prerequisite for sustainable development is the creation of an effective system of financing for the respective objectives and the objectives and needs associated with their achievement, as defined by the sustainable development financial policy. Achieving sustainable development is a challenging task for finding and mobilizing the considerable amount of financial resources needed to meet the urgent financing needs of solving global humanity problems and creating the conditions for the efficient use and conservation of natural and human potential. At the same time, mobilization and better use of public and private financial resources should be the first step towards ensuring sustainable development for the benefit of the modern and future generations of each country in the world community. Researchers apply several approaches to explaining the content and role of public policy. Their traditional classification presupposes a differentiation of scholars' views on directive, functional and communicative approaches. The author argues that none of these approaches is defective and does not give a holistic view of the nature and content of public financial policy in the current environment. They can only be adequately identified if all three approaches are combined as interrelated and complementary. The purpose of the state financial policy of sustainable development in the conditions of globalization is substantiated in the article. The author has proved that the purpose of state financial policy in modern conditions is to financially ensure sustainable development. Based on the analysis of international program documents, the role assigned to the state financial policy in ensuring sustainable development has been identified. A prognostic estimation of the need for state financing of additional investments for realization of the target directions of maintenance of sustainable development in developing countries is presented. The author identifies the goals and directions of sustainable development, which are the priority for using state sources of financing. Also, the article identifies areas for which the search for optimal mechanisms for the implementation of public-private partnership in the field of achieving sustainable development is important.

Keywords: sustainable development, state financial policy, globalization, financial support, investment needs.

УДК 330.341.1:658.14

**Савицька О. П.
Новоставська О. І.**

Львівський інститут економіки і туризму

ОБРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті систематизовано класифікацію видів джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств. Проаналізовано динаміку та структуру джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України згідно з даними Державної служби статистики України. Виявлено тенденції у зміні динаміки ВВП та частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП України за період 2000–2017 рр. за допомогою поліноміальних ліній тренду. Змодельовано вплив обсягу фінансування на рівень інноваційної активності промислових підприємств шляхом побудови економетричних моделей. Охарактеризовано підходи науковців до вибору оптимальних джерел фінансування інноваційної діяльності залежно від рівня суб'єкта інноваційної діяльності та циклу інноваційної діяльності підприємства. Систематизовано переваги і недоліки джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, джерело фінансування інноваційної діяльності, фінансові ресурси, економетрична модель, власні кошти, кошти державного бюджету, кошти інвесторів, кредити.

Постановка проблеми. Сьогодні без сумніву можна стверджувати про необхідність та вагому роль вибору для України інноваційної моделі розвитку, що починаючи з 2002 р. на законодавчому рівні закріплено прийняттям Закону України «Про інноваційну діяльність» [1], який визначив правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності, встановив форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. У 2012 р. прийнятий Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [2] з метою забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного

оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для підвищення інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств на державному рівні мають виконуватися важливі умови: формування та реалізація виваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів тощо [3].

Ситуація, яка склалася в Україні, потребує від уряду зважених законотворчих і організаційних та господарчих заходів у сфері демографічної політики, спрямованих на створення нових робочих місць із належною заробітною

платою та відповідною соціальною захищеністю, вдосконалення існуючої системи освіти, підвищення рівня охорони здоров'я й якості життя населення [4].

Для утвердження в Україні інноваційної моделі та формування дієздатної інноваційної політики її економічного і соціального розвитку, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни розроблено «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [5]. Обґрунтування необхідності якнайшвидшого переведення економіки на рейки інноваційного розвитку знаходимо у доповіді науковців Національної академії наук України «Інноваційна Україна – 2020» [6]. Попри значну формальну декларативність інноваційного вектору руху у розвитку економіки України, реальний стан справ залишається на досить низькому рівні: частка промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у 2017 р., становить 16,2% [7], питома вага підприємств, що впроваджували інновації, – 14,3% [8], обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2017 р. становить 0,7% до загального обсягу реалізованої промислової продукції [7]. Одна з основних причин, яка гальмує розвиток інноваційних процесів на підприємствах, – недостатній обсяг фінансування: порівняно з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2017 р. зменшився до 9 117,54 млн грн, при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0% до 0,3% [9], тоді як у європейських країнах цей показник становить 2–3% [10]. Як бачимо, низький рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності є актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку України. Таким чином, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, значного числа бар'єрів, які перешкоджають отриманню додаткового фінансування, політична та економічна нестабільність і значні фінансові ризики, висока вартість кредитних ресурсів, низький рівень розвитку фінансового ринку – ці та інші чинники вимагають від суб'єктів господарської діяльності докладати чималих зусиль до вибору оптимального й ефективного джерела фінансування своєї інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню проблем фінансування інноваційної діяльності в Україні приділяли такі вчені, як І.В. Власова [11], М.І. Діба [11], А.І. Кравець [10], І.Я. Кулиняк [12], С.О. Левицька [13], Т.В. Майорова [11], І.М. Манаєнко [10], Г.Т. Пальчевич [14], М.Д. Полюхович [13], О.М. Юркевич [11] та ін. Розглядю фінансового забезпечення інноваційного розвитку присвячений розділ у підготовленій спільно з науковцями Національної академії наук України національній доповіді «Інноваційна Україна – 2020» [6]. Зокрема, описано концептуальні засади фінансового забезпечення інноваційної діяльності, проаналізовано фінансове забезпечення інноваційної діяльності у промисловості, запропоновано напрями вдосконалення фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові дослідження переважно описують теоретичні аспекти вибору джерел фінансування інноваційної діяльності, проте практичні аспекти, підтвержені та обґрунтовані за допомогою обробки статистичних даних за допомогою економіко-математичних методів та

моделей, потребують ґрунтовнішого дослідження, чому й присвячене наше дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз динаміки та структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України; виявлення тенденцій у зміні динаміки ВВП та частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП України за період 2000–2017 рр.; моделювання впливу обсягу фінансування на рівень інноваційної активності промислових підприємств шляхом побудови економетричних моделей; узагальнення підходів науковців до вибору оптимальних джерел фінансування інноваційної діяльності залежно від рівня суб'єкта та циклу інноваційної діяльності підприємства; систематизація переваг і недоліків джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах обмеженості фінансових ресурсів вибір того чи іншого джерела має велике значення для суб'єкта інноваційної діяльності. У науковій літературі та законодавчих документах можемо знайти різний поділ джерел фінансування інноваційної діяльності за різними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Проаналізуємо динаміку та структуру джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України згідно з даними Державної служби статистики України (табл. 2 та рис. 1). Розрахуємо також показники частки фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП та відобразимо їх у динаміці протягом 2000–2017 рр. (табл. 2).

Згідно з табл. 2, бачимо загальну тенденцію до збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, проте спостерігаємо нерівномірність даного процесу. Найбільше фінансування на інновації було виділено у 2016 р. У структурному розподілі джерел найбільша частка належить фінансуванню інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних коштів (найбільше значення характерно для 2015 р. – 97,2%, найменше – у 2011 р. – 52,9%), найменша – за рахунок коштів державного бюджету (найвище значення у 2014 р. – 4,5%, найнижче – у 2013 р. – 0,3%).

Представимо графічно динаміку ВВП та частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП України за період 2000–2017 рр. з побудовою поліноміальних ліній тренду (рис. 2).

Із рис. 2 випливає висновок про обернені тенденції: за значного зростання ВВП України спостерігаємо зниження частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП, попри те що за цим показником Україна відстає від європейських країн.

Для виявлення впливу обсягу фінансування на рівень інноваційної активності промислових підприємств (табл. 3) побудуємо економетричні моделі (табл. 4), які будувалися за принципом вибору з тих моделей, що дають вище значення коефіцієнта детермінації, для забезпечення більшої достовірності вибраної моделі.

Як бачимо з табл. 4, найбільший вплив має обсяг фінансування інноваційної діяльності (x_1) на кількість упроваджених нових технологічних процесів (y_2), кількість упроваджених у виробництво інноваційних видів продукції (y_3) та питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (y_4).

Таким чином, за результатами кореляційно-регресійного аналізу можна робити висновки про важливість фінансування інноваційної діяльності

Таблиця 1

Класифікація джерел фінансування інноваційної діяльності

Автор, джерело	Види джерел фінансування інноваційної діяльності
А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сиденко [16, с. 48]	За ступенем участі у грошовому забезпеченні структур, що проводять НДДКР: 1) державне фінансування інноваційних проектів, яке полягає у виділенні державою грошових ресурсів на певні пріоритетні для науки даної країни наукові проекти (зазвичай фундаментального характеру) з бюджету та позабюджетних фондів на безповоротній основі; 2) кредитування, що полягає у наданні позик на проведення інноваційної діяльності з боку банків та інших кредитних установ; 3) інвестування, сутність якого зводиться до участі коштів інвестора в перспективних, на його думку, тобто з бізнесової точки зору, наукових (які найчастіше мають прикладний характер) дослідженнях; 4) самофінансування інноваційної діяльності, що полягає у проведенні наукових і промислових досліджень, прикладних розробок за рахунок власних коштів, основними джерелами яких виступають прибуток та амортизаційні відрахування.
С.О. Левицька, М.Д. Полохович [13, с. 56]	1. Внутрішні: частина прибутку, спрямована на інноваційний розвиток; амортизаційні відрахування; реінвестована шляхом продажу частина основних засобів. 2. Зовнішні: а) державні джерела: бюджетні кошти; позабюджетні фонди; державні конкурси та замовлення; б) недержавні джерела: венчурні фонди; інвестиційні організації; кошти страхових та лізингових компаній; кошти іноземних приватних інвесторів; хедж-фонди.
М.Е. Сорокін [15]	1. Відповідно до місця утворення (виділення) фінансових ресурсів – типу організації або приватної особи, що фінансує інноваційне підприємство: бюджетні асигнування; кошти спеціальних державних позабюджетних фондів фінансування; власні кошти підприємства; кредитні ресурси банківської системи; фінансові ресурси небанківських фінансових установ та різних комерційних структур; іноземні інвестиції; кошти національних і закордонних наукових фондів; приватні накопичення фізичних осіб та ін. 2. Згідно з обліковим підходом: довгострокові зобов'язання; короткострокові зобов'язання; кредиторська заборгованість. 3. Із позицій фінансово-економічної природи джерел фінансування: а) власний капітал: статутний капітал; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений капітал; амортизаційні відрахування. б) зобов'язання: кредити банків; зобов'язання з лізингу та оренди; облігації; кредиторська заборгованість; інші зобов'язання.
М.І. Діба, О.М. Юркевич, Т.В. Майорова, І.В. Власова [11, с. 84]	а) зі складу державних фінансових ресурсів: кошти державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів; б) зі складу фінансових ресурсів суб'єктів господарювання: власні кошти підприємств; в) зі складу ресурсів суб'єктів фінансового ринку: фінансові ресурси банківських та небанківських фінансових установ; г) зі складу іноземних фінансових ресурсів: кошти іноземних інвесторів та інші зовнішні фінансові ресурси.
І.М. Манаєнко, А.І. Кравець [10]	За ступенем участі у фінансовому забезпеченні підприємств, що проводять інноваційну діяльність: державне фінансування, кошти місцевих бюджетів, кредитування, інвестування, самофінансування.
Закон України «Про інноваційну діяльність» [1, ст. 18]	а) кошти державного бюджету України; б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; е) інші джерела, не заборонені законодавством України.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [17, ст. 10]	а) власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо); б) позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); в) залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); г) бюджетні інвестиційні асигнування; д) безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.
Державна служба статистики України [8]	а) власні фінансові ресурси; б) кошти державного бюджету; в) кошти місцевих бюджетів; г) кошти позабюджетних фондів; д) кошти вітчизняних інвесторів; е) кошти іноземних інвесторів; є) кредити; ж) кошти з інших джерел.

та рівень його впливу на показники інноваційної активності промислових підприємств. Завдяки фінансуванню інноваційних процесів підприємства зможуть налагодити виробництво конкурентоспроможної продукції та продукції, що зможе замінити імпорту, це дасть їм можливість стати більш прибутковими. Висока рентабельність підприємств потягне за собою економічне та соціальне зростання в регіоні та поліпшить їхню репутацію. Зниження обсягів фінансування, припинення діяльності з розроблення інновацій та їх просування на ринок можна кваліфікувати як початок краху [19].

Вибір джерела фінансування інноваційної діяльності залежить від багатьох чинників: терміну фінансування, відсоткової ставки за кредитами, вартості капіталу, умов отримання фінансування, вимог до забезпечення, доступності на фінансовому ринку, співвідношення власного і позикового капіталу тощо. Також на вибір впливають розмір та організаційно-правова форма підприємства, форма власності, фінансовий стан, галузева спрямованість, час існування підприємства тощо.

У джерелі [14] науковець пропонує вибирати оптимальні джерела фінансування інновацій залежно від рівня суб'єкта інноваційної діяльності:

1. На рівні держави і регіонів джерелами фінансування інноваційних програм є: кошти бюджетів та позабюджетних фондів; залучені кошти державної кредитно-банківської та страхової систем; позикові кошти у вигляді державних міжнародних запозичень (зовнішній борг держави), державних облігаційних, боргових, товарних та інших позик (внутрішній борг держави).

2. На рівні організації джерелами фінансування інноваційних програм є: власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, страхові

суми відшкодування збитків, іммобілізовані надлишки основних і оборотних коштів, нематеріальних активів та ін.); залучені кошти, у т. ч. кошти, отримані від продажу акцій, та ін.; позикові кошти у вигляді бюджетних, банківських і комерційних кредитів.

3. На рівні інноваційної програми джерела фінансування поділяються на: кошти бюджетів держави і регіонів, позабюджетних фондів; кошти суб'єктів господарювання – вітчизняних підприємств і організацій, колективних інститу-



Рис. 1. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Джерело: побудовано на основі [6]

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Роки	Загальна сума витрат, млн грн (x1)	Частка витрат до ВВП, % (x2)	У тому числі за рахунок коштів							
			Власних, млн грн	Частка у загальній сумі витрат, %	державного бюджету, млн грн	Частка у загальній сумі витрат, %	іноземних інвесторів, млн грн	Частка у загальній сумі витрат, %	інші джерела, млн грн	Частка у загальній сумі витрат, %
2000	1757,1	1,00	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,3
2001	1971,4	0,93	1654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	1,29	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3059,8	1,10	2148,4	70,2	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	1,27	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	1,26	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160,0	1,09	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,7
2007	10821,0	1,44	7969,7	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	1,21	7264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	0,84	5169,4	65,0	127,0	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	0,75	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	1,10	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	0,82	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	0,65	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014 ¹	7695,9	0,48	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015 ¹	13813,7	0,69	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016 ^{1,2}	23229,5	0,97	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017 ¹	9117,5	0,31	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8

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

² Дані наведено за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН «Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років» (за міжнародною методологією).

Джерело: складено на основі [5; 6; 17]

ціональних інвесторів; іноземні інвестиції у різних формах.

Науковці І. Манаєнко та А. Кравець пропонують вибирати джерела фінансування інновацій залежно від циклу інноваційної діяльності [10]. Для фінансування науково-інформаційного циклу види джерел фінансування бувають вітчизняного та іноземного походження. Проте такі способи фінансування підходять новаторам. Для фінансування впровадження інноваційного процесу на промисловому підприємстві цей варіант розглядати недоцільно, оскільки підприємство потребує капіталовкладень саме на виробничо-комерційному циклі, а не на науково-інноваційному.

Для кращого розуміння диспропорційності, яку ми спостерігаємо у структурі джерел фінансування (рис. 1), систематизуємо переваги і недоліки джерел фінансування інноваційної діяльності (табл. 5).

Ураховуючи те, що є значна кількість видів джерел фінансування діяльності та кожному з них притаманні свої переваги та недоліки, тому прийняття рішення щодо їх вибору необхідно ретельно обґрунтовувати.

Висновки і пропозиції. На основі проведених досліджень можемо зробити такі висновки:

1) спостерігається загальна тенденція до збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств;

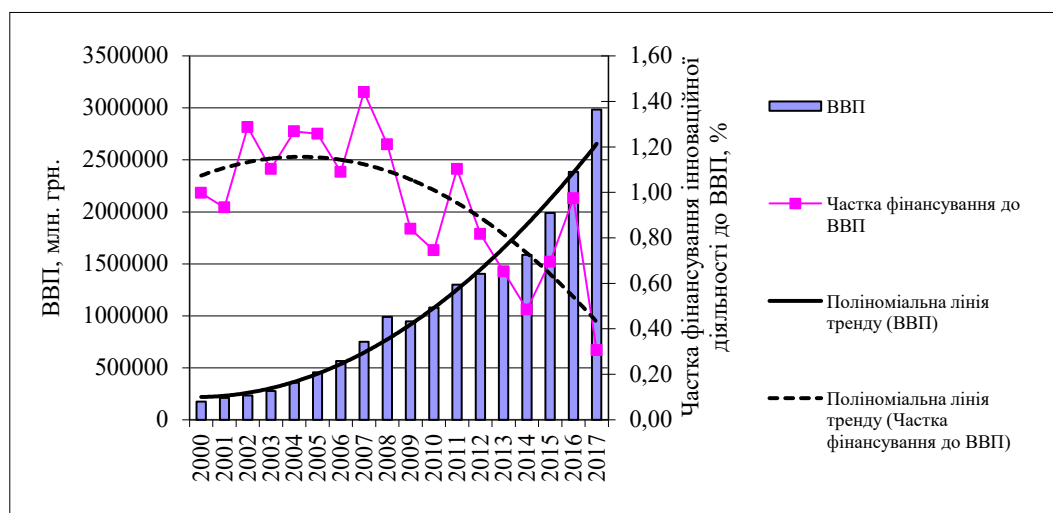


Рис. 2. Динаміка ВВП та частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, % (y_1)	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів (y_2)	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції ¹ , найменувань (y_3)	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, % (y_4)
2000	14,8	1403	15323	9,4
2001	14,3	1421	19484	6,8
2002	14,6	1142	22847	7,0
2003	11,5	1482	7416	5,6
2004	10,0	1727	3978	5,8
2005	8,2	1808	3152	6,5
2006	10,0	1145	2408	6,7
2007	11,5	1419	2526	6,7
2008	10,8	1647	2446	5,9
2009	10,7	1893	2685	4,8
2010	11,5	2043	2408	3,8
2011	12,8	2510	3238	3,8
2012	13,6	2188	3403	3,3
2013	13,6	1576	3138	3,3
2014 ²	12,1	1743	3661	2,5
2015 ²	15,2	1217	3136	1,4
2016 ^{2,3}	16,6	3489	4139	...
2017 ²	14,3	1831	2387	0,7

¹ До 2003 р. нових видів продукції.

² Дано наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

³ Дані наведено за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН «Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років» (за міжнародною методологією).

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 4

Економетричні моделі впливу обсягу фінансування інноваційної діяльності на рівень інноваційної активності промислових підприємств

Тип економетричної моделі	Рівняння економетричної моделі	Коефіцієнт детермінації	Характер зв'язку	Тіснота зв'язку
Поліноміальна	$y_1 = 2E-08x_1^2 - 0,0004x_1 + 13,532$	$R^2 = 0,3217$	Варіація питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, на 32,17% зумовлена варіацією загальної суми витрат на інноваційну діяльність	Значний
Лінійна	$y_2 = 0,0777x_1 + 1094,2$	$R^2 = 0,5441$	Варіація кількості впроваджених нових технологічних процесів на 54,41% зумовлена варіацією загальної суми витрат на інноваційну діяльність	Сильний
Поліноміальна	$y_3 = 9E-05x_1^2 - 2,5953x_1 + 19473$	$R^2 = 0,6159$	Варіація кількості впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції на 61,59% зумовлена варіацією загальної суми витрат на інноваційну діяльність	Сильний
Логарифмічна	$y_4 = -2,6391\ln(x_1) + 28,021$	$R^2 = 0,5597$	Варіація питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової на 55,97% зумовлена варіацією загальної суми витрат на інноваційну діяльність	Сильний
Поліноміальна	$y_1 = -3,2541x_2^2 + 2,9628x_2 + 12,981$	$R^2 = 0,1708$	Варіація питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, на 17,08% зумовлена варіацією частки витрат на інноваційну діяльність до ВВП	Слабкий
Поліноміальна	$y_2 = -1195,1x_2^2 + 1893,2x_2 + 1145$	$R^2 = 0,0619$	Варіація кількості впроваджених нових технологічних процесів на 6,19% зумовлена варіацією частки витрат на інноваційну діяльність до ВВП	Слабкий
Поліноміальна	$y_3 = -8460,2x_2^2 + 19872x_2 - 4552,1$	$R^2 = 0,0711$	Варіація кількості впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції на 7,11% зумовлена варіацією частки витрат на інноваційну діяльність до ВВП	Слабкий
Поліноміальна	$y_4 = -1,6948x_2^2 + 8,5547x_2 - 1,8165$	$R^2 = 0,4524$	Варіація питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової на 45,24% зумовлена варіацією частки витрат на інноваційну діяльність до ВВП	Значний

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 5

Переваги та недоліки джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств

Джерела фінансування інноваційної діяльності	Переваги	Недоліки
Власні кошти	<ul style="list-style-type: none"> - простота та доступність в одержанні; - відсутність додаткових витрат (сплати відсотків по кредитах); - збереження управління підприємством у руках керівників; - незалежність від бюрократичних державних інстанцій; - незалежність від фінансово-кредитних установ; - висока мобільність обертання грошових коштів; - безстрокова основа без забезпечення 	<ul style="list-style-type: none"> - затримка платежів обмежує можливість фінансування інновацій за рахунок прибутку; - недостатній обсяг власних коштів для фінансування дорогих інноваційних проектів
Кошти державного та місцевого бюджетів	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність необхідності повернення наданих коштів; - інвестуючи в місцеві промислові підприємства, бюджети водночас розвивають рівень економіки на місцевому (регіональному) рівні 	<ul style="list-style-type: none"> - складність в отриманні; - заангажованість конкурсного відбору інноваційних проектів; - бюрократизованість у підготовці відповідної документації
Кошти інвесторів	<ul style="list-style-type: none"> - можливість залучення фінансових ресурсів у великому розмірі; - відсутність додаткових витрат (сплати відсотків по кредитах) 	<ul style="list-style-type: none"> - високий ступінь ризику, у т. ч. фінансового; - залежність від інвестора, який, як правило, набуває прав власності на частку підприємства чи на інноваційний проект
Кредити	<ul style="list-style-type: none"> - швидке оновлення основних засобів без значних одноразових витрат; - швидкість в одержанні коштів; - можливість залучення значної суми фінансових ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> - необхідність гарантій або застави для кредитування, хорошого фінансового стану і ділової репутації позичальника; - висока вартість залучення; - можливість потрапити в залежність від кредиторів

Джерело: сформовано на основі [10; 20]

2) у структурному розподілі джерел найбільша частка належить фінансуванню інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних коштів, а найменша – за рахунок коштів державного бюджету;

3) за значного зростання ВВП України спостерігаємо зниження частки фінансування інноваційної діяльності до ВВП, попри те що за цим показником Україна відстає від європейських країн;

4) найбільший вплив має обсяг фінансування інноваційної діяльності на кількість упроваджених нових технологічних процесів, кількість упроваджених у виробництво інноваційних видів продукції та питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової;

5) зважаючи на той факт, що багато чинників впливає на вибір джерела фінансування інноваційної діяльності та інноваційна діяльність характеризується високим ступенем невизначеності й ризику, доцільно використовувати різноманітні джерела фінансування для досягнення їхньої ефективності та максимальної віддачі.

Важливим є залучення фінансових ресурсів із різних джерел задля уникнення залежності від фінансово-кредитної установи чи інвестора та попередження і зниження появи фінансових ризиків. Саме тому необхідно в подальшому розробляти моделі формування оптимальної структури портфеля джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств з урахуванням ризиків та нестабільності зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 20.08.2019).
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 20.08.2019).
3. Савіцька О.П., Савіцька Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку*. 2011. № 714. С. 391–398.
4. Савіцька О.П., Цоньо В.В. Особливості міграційних процесів населення в умовах глобалізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. № 23.17. С. 295–303.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36382.pdf> (дата звернення: 20.08.2019).
6. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Геєця та ін. ; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf (дата звернення: 20.08.2019).
8. Наука, технології та інновації. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (дата звернення: 20.08.2019).
9. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році : аналітична довідка / Т.В. Писаренко та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
10. Манасенко І.М., Кравець А. Фінансування інноваційної діяльності підприємств: українські реалії та досвід ЄС. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 15. С. 109–115.
11. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія / М.І. Діба та ін. ; за ред. М.І. Діби і О.М. Юркевич. Київ : КНЕУ, 2013. 425 с.
12. Кулиняк І.Я. Лізингове фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Економічні науки*. 2009. Вип. І. С. 138–145.
13. Левицька С.О., Полохович М.Д. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 4(32). С. 55–58.
14. Пальчевич Г.Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 18(1). С. 23–28.
15. Сорокін М.Е. Фінансування малих інноваційних підприємств у перехідній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Київ, 2001. 19 с.
16. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія / А.І. Даниленко та ін. ; за ред. А.І. Даниленка. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. 348 с.
17. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 20.08.2019).
18. Валовий внутрішній продукт. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (дата звернення: 20.08.2019).
19. Кулиняк І.Я., Ріжко І.А. Аналіз інноваційної діяльності підприємств Західного регіону України. *Вісник НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. 2013. № 754. С. 26–33.
20. Савіцька О.П., Бай Т.В. Особливості залучення прямих інвестицій в економіку України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24.01. С. 277–284.

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2002) On innovation activity: *Law of Ukraine*, No. 40-IV, July 4. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (accessed 20 August 2019).
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2011) On priority areas of innovation in Ukraine: *Law of Ukraine*, No. 3715-VI, September 8. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (accessed 20 August 2019).
3. Savitska O.P., Savitska N.V. (2011). Dergavne reguliuvannia investytsiynih procesiv v Ukraini [Features of attraction of direct investments in economy of Ukraine]. *Bulletin of NU "Lviv Polytechnic": Management and Entrepreneurship in Ukraine: Current State and Prospects for Development*, no. 714, pp. 391-398.
4. Savitska O. P., Tsonio V. V. (2013) Osoblyvosti migratsiynih procesiv naselennia v umovakh globalizatsii [Features population migration in the process of globalization]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, no. 23.17, pp. 295-303.
5. Stratehiia innovatsiynoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv (2009). [Strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in the conditions of globalization challenges]. Available at: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36382.pdf> (accessed 20 August 2019).
6. Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid (2015). [Innovative Ukraine 2020: national report] / red. V.M. Heits et al.; NAN Ukrain. Kyiv.
7. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy : statystychnyi zbirnyk (2018). [Scientific and Innovative Activity of Ukraine: Statistical Collection]. Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf (accessed 20 August 2019).

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Nauka, tekhnolohii ta innovatsii. [Science, technology and innovation]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (accessed 20 August 2019).
9. Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2017 rotsi : analitychna dovidka (2018). [State of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2017: analytical report] / T.V. Pysarenko, T.K. Kvassha et al. Kyiv: UkrINTEL.
10. Manaienko I. M., Kravets A. (2018) Finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv: ukrainski realii ta dosvid YeS [Financing Enterprise Innovation: Ukrainian Realities and EU Experience]. *Market infrastructure*, no. 15, pp. 109-115.
11. Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy : monohrafiia (2013). [Financial support of innovative development of Ukraine: monograph] / M.I. Dyba, O.M. Yurkevych, T.V. Maiorova, I.V. Vlasova et al. ; red. M.I. Dyby and O.M. Yurkevych. Kyiv: KNEU.
12. Kulyniak I. Ya. (2009) Lizynhove finansuvannia innovatsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv [Leasing financing of innovative activity of machine-building enterprises]. *Scientific Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute of KNTEU. Economic sciences*, vol. 1, pp. 138-145.
13. Levytska S. O., Poliukhovych M. D. (2017) Dzherela finansuvannia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Sources of financing of innovative activity in Ukraine]. *Scientific notes of Ostroh Academy National University. Economy series*, no. 4(32), pp. 55-58.
14. Palchevych H. T. (2010) Dzherela finansovoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti ta mekhanizmy yikh zaluchennia [Sources of financial support for innovation activities and mechanisms for their involvement]. *Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, vol. 18(1), pp. 23-28.
15. Sorokin M. E. (2001) Finansuvannia malykh innovatsiinykh pidpriemstv u perekhidnii ekonomitsi: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.04.01 «Finansy, hroshovy obih i kredyt» [Financing of small innovative enterprises in transition economy: abstract. diss. for the sciences. degree of cand. econom. sciences: Special. 08.04.01 "Finance, Money and Credit"]. Kyiv.
16. Ryzky ta perspektyvy rozvytku Ukrainy u period postkryzovoho vidnovlennia : monohrafiia (2012) [Risks and prospects of development of Ukraine in the post-crisis recovery period: monograph] / A.I. Danylenko, V.V. Zymovets, V.I. Sydenko et al.; red. A.I. Danylenka. Kyiv.
17. Verkhovna Rada of Ukraine (1991) On investment activity: *Law of Ukraine*, No. 1560-XII, September 18. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (accessed 20 August 2019).
18. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Valovy vnutrishnii produkt. [Gross domestic product]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (accessed 20 August 2019).
19. Kulyniak I. Ya., Rizhko I. A. (2013) Analiz innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv zakhidnoho rehionu Ukrainy [Analysis of innovation activity of enterprises in the western region of Ukraine]. *Bulletin of NU "Lviv Polytechnic": Problems of Economics and Management*, no. 754, pp. 26-33.
20. Savitska O. P., Bai T. V. (2014) Osoblyvosti zaluchennia priamykh investytsii v ekonomiku Ukrainy [Features of attraction of direct investments in economy of Ukraine]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, no. 24.01, pp. 277-284.

Савицкая О. П.
Новоставская О. И.

Львовский институт экономики и туризма

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье систематизирована классификация видов источников финансирования инновационной деятельности предприятий. Проанализированы динамика и структура источников финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины по данным Государственной службы статистики Украины. Выявлены тенденции в изменении динамики ВВП и доли финансирования инновационной деятельности в ВВП Украины за период 2000–2017 гг. с помощью полиномиальных линий тренда. Смоделировано влияние объема финансирования на уровень инновационной активности промышленных предприятий путем построения эконометрических моделей. Охарактеризованы подходы ученых к выбору оптимальных источников финансирования инновационной деятельности в зависимости от уровня субъекта инновационной деятельности и цикла инновационной деятельности предприятий. Систематизированы преимущества и недостатки источников финансирования инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, источник финансирования инновационной деятельности, финансовые ресурсы, эконометрическая модель, собственные средства, средства государственного бюджета, средства инвесторов, кредиты.

Savitska Olga
Novostavska Oxana
Lviv Institute of Economy and Tourism

JUSTIFICATION OF FINANCING SOURCES OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Summary

Despite the considerable formal declaration of the innovative movement vector in the development of the Ukrainian economy, the real state of affairs remains at a rather low level. In the conditions of limited financial resources, a large number of barriers preventing additional funding, political and economic instability and significant financial risks, high cost of credit resources, low level of financial market development – these and other factors require business entities to report considerable efforts to choose the optimal and efficient financing source for their innovation activities. The purpose of the article is to confirm and substantiate the choice of financing sources of enterprises' innovative activities through the processing of statistical data using economic and mathematical methods and models. The classification of types of financing sources of enterprises' innovative activity is systematized in the article. Dynamics and structure of financing sources of innovative activity of Ukrainian industrial enterprises according to data of the State Statistics Service of Ukraine are analyzed. Trends of GDP and the share of innovative activities financing in the GDP of Ukraine for the period 2000-2017 using polynomial trend lines are revealed. The influence of the volume of financing on the level of innovation activity of industrial enterprises by construction of econometric models is modeled. The general tendency to increase the volume of innovative activity financing of industrial enterprises is revealed against the background of decrease of the share of innovative activity financing to GDP. Econometric models have been constructed to identify the impact of financing on the level of innovation activities of industrial enterprises. According to the results of the correlation and regression analysis, the conclusions about the importance of financing of enterprises' innovative activities and the level of its influence on the indicators of industrial enterprises' innovative activities are made. The approaches of scientists to the choice of the optimum financing sources of innovative activities depending on the level of the subject of innovative activity and the cycle of enterprise's innovative activity are characterized. Since many factors influence the choice of the financing source of innovation activities, the advantages and disadvantages of a particular of financing source of enterprises' innovative activities are systematized in order to better understand the disproportionality that we observe in the structure of financing sources. It is important to attract financial resources from various sources in order to avoid dependence on the financial institution or investor and to prevent and reduce the occurrence of financial risks.

Keywords: innovative activity, financing source of innovative activity, financial resources, econometric model, own funds, state budget funds, investors' funds, credits.

УДК 336.647+330.47

Чмерук Г. Г.
Стороженко О. О.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК НОВА ФОРМА ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті виділено та проаналізовано класифікаційні ознаки трансформації фінансових відносин. Детально розглянуто деякі з видів трансформаційних процесів, їхні характеристики, приклади, які мають місце на підприємствах. Аналіз літератури та останніх тенденцій дає змогу стверджувати про появу ще однієї форми трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання, а саме цифрової трансформації. Проаналізовано поняття «цифровізація» та «цифрова трансформація». Виділено три основні переваги, які несе в собі концепція цифрової трансформації, актуальні для будь-якого виду бізнесу: підвищення ефективності існуючої інфраструктури, виникнення якісно нових бізнес-моделей, збільшення виручки або скорочення витрат у наявних бізнес-моделях. Розглянуто наслідки цифрової трансформації.

Ключові слова: класифікація видів трансформації фінансових відносин, цифровізація, цифрова трансформація, технології перехідної трансформації, цифрова зрілість.

Постановка проблеми. В умовах еволюційних трансформаційних процесів в економічній системі України, беззаперечно, повинні корегуватися і підходи, пов'язані з організацією, регулюванням і плануванням фінансових відносин суб'єктів господарювання, здійсненням контролю з боку держави над їх ефективністю та результативністю. Відповідно до таких трактувань, можна стверджувати про необхідність узгодження між фінансовими відносинами та еволюційними змінами в країні та у світі загалом, яке повинно визначати організацію та механізми стабілізації фінансових відносин.

Методологія вивчення трансформацій фінансових відносин обов'язково повинна включати аспект класифікації (типологізації) об'єкта дослідження (процесу перетворень) чи його окремих складників (підпроцесів). Проте успішне вирішення цієї проблеми можливе лише за умови обґрунтування об'єктивних критеріїв, на основі яких здійснюється класифікація. Формування системи ознак, які у поєднанні та взаємодоповненні дають можливість, з одного боку, всебічно та повно описати, а з іншого – розмежувати (диференціювати) і виявити характерні особливості тих чи інших видів трансформацій, є доволі складним завданням.

Таблиця 1

Класифікація видів трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання

Критерій	Види трансформацій
За рівнем керованості процесу	– керовані – некеровані
Джерело походження	– екзогенні – ендогенні
Спрямованість	– спрямовані на досягнення фінансових цілей – спрямовані на досягнення нефінансових цілей
Міра запланованості	– спонтанні – сплановані
Міра швидкості в часі, характер	– еволюційні – революційні
За рівнем результату	– позитивний результат – негативний результат

Джерело: складено на основі [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних науковців та фахівців, що ґрунтовно займалися аналізом методів і засобів науково-практичного обґрунтування та застосування інновацій у цифровій фінансовій сфері, передусім слід назвати головних модераторів та топ-менеджерів міжнародних компаній, які приймали участь у найпрестижнішому в світі Глобальному саміті з інноваційних фінансів (IFGS) 2017 р. у Лондоні, зокрема це: Бен Стануей, д-р Філіп Трелівен, Девід Спроул, Каті Дарем, Кріс Вулард, Луїза Бретт, Марія Готш, Майк Сігал, Монті Манфорд, Нік Огден, Руй Моралес та багато інших учасників дискусії.

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання зробили відомі вітчизняні й зарубіжні науковці, зокрема: М. Білик, І. Бланк, Є. Брігем, Д. Ванькович, Ю. Воробійов, І. Зятковський, Г. Кірейцев, Л. Лахтіонова, О. Непочатенко, Л. Павлова, М. Петик, О. Підхонний, А. Поддєрьогін, Б. Пшик, Р. Слав'юк, Є. Стоянова, О. Філімоненков.

Ґрунтовні пропозиції щодо теоретико-методологічного базису та проблем і напрямів розроблення концепцій подальшого розвитку електронних та мобільних фінансових інноваційних технологій за останні роки висловлювала дуже незначна кількість українських учених, серед яких слід відзначити В. Апалькову, А. Маслова, Т. Богдан, С. Волосович, В. Плєскач, С. Циганова, М. Тарасюк тощо.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та методології інноваційного розвитку економіки та побудови системи її фінансового забезпечення, слід зазначити, що проблематика цифровізації суб'єктів господарювання не знайшла свого остаточного вирішення в Україні, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є висвітлення нової форми трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання, а саме цифрової трансформації; виявлення проблем формування цифрової економіки в Україні у цілому; розроблення пропозицій щодо стратегічних пріоритетів цифрового розвитку у фінансово-економічних відносинах.

Виклад основного матеріалу. Огляд наукової літератури з даної теми дає можливість виділити такі класифікаційні ознаки трансформації фінансових відносин: міра спрямованості; джерело походження; міра запланованості; міра швидкості в часі, характер; об'єкт трансформації.

Певний варіант видів трансформаційних процесів як суттєвого цільового і специфічного чинника планування й управління фінансовими відносинами суб'єктів господарювання наведений нами в табл. 1.

Розглянемо більш детально деякі з видів трансформаційних процесів їх характеристики, приклади, які мають місце на підприємствах.

Ознака за рівнем керованості процесу трансформації фінансових відносин показує два можливих напрями її здійснення: керований, тобто усвідомлений планований, організований, мотивований та контрольований, результати якого можна прогнозувати; некерований – такий процес буде хаотичним, результати якого прогнозувати неможливо.

Рівень керованості процесу трансформації передбачає, що трансформація фінансових відносин є елементом стратегії фінансового управ-

ління суб'єктом господарювання та врахована в стратегії його економіко-інноваційного розвитку. У такому разі сам процес трансформації фінансових відносин відіграє визначальну роль і впливає на економічний та інноваційний розвиток господарюючого суб'єкта. І, навпаки, коли трансформація фінансових відносин не врахована в стратегії економіко-інноваційного розвитку, тоді роль і вплив такого процесу недооцінені, що в кінцевому підсумку може позбавити компанію потенційної можливості забезпечити певні конкурентні позиції на ринку.

За джерелом походження трансформації фінансових відносин поділяють на екзогенні та ендогенні. Нагадаємо, що ендогенні (внутрішні) чинники, як правило, вбудовані в економічні відносини системи й у силу цього є частиною механізму її саморозвитку. Вони не носять дезорганізуючого характеру і дають змогу зберегти відносно стійкий стан. На відміну від них екзогенні (зовнішні) чинники можуть носити дезорганізуючий характер і порушувати стійкість системи. При цьому їхній вплив тим сильніше, чим відкритішою є система.

Наступною класифікаційною ознакою, на нашу думку, повинна бути мета перетворень (спрямованість). У цьому сенсі погляди як вітчизняних, так і зарубіжних учених майже повністю співпадають, щоправда, деякі розбіжності існують, насамперед щодо питання стратегічного підпорядкування цілей трансформацій. Варто зауважити, що підходи до формування засад управління розвитком та вибору економічних механізмів трансформацій фінансових відносин змінювалися залежно від пріоритетів його стратегічної динаміки. Апробовані господарською практикою результати теоретичних досліджень указують, що економічною метою перетворень фінансових відносин може бути: формування дієвого організаційно-економічного механізму щодо забезпечення максимальної віддачі від використання фінансових ресурсів; удосконалення системи фінансового менеджменту; підвищення прибутку підприємства за рахунок оптимізації витрат; забезпечення інноваційного розвитку; отримання додаткових економічних вигод; забезпечення високого рівня техніко-технологічного розвитку⁴ підвищення вартості бізнесу тощо. Слід звернути увагу й на те, що впродовж останнього десятиліття до переліку цілей трансформацій було включено і так звані нефінансові: збалансоване зростання, неперервність бізнесу, забезпечення високого рівня конкурентоспромож-

ності, підвищення інвестиційної привабливості, що пояснюється розширенням рамок стратегічних пріоритетів у зв'язку зі змінами конкурентного середовища.

Трансформації фінансових відносин відбуваються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, можуть бути спонтанними і спланованими. Суб'єктивним чинником є свідомий вольовий вплив людей, спрямований на її зміну, що означає реформування або модернізацію систем. Однак трансформація може бути наслідком поступових (еволюційних) процесів, що виявляються в кількісних і, відповідно, якісних змінах системи. «Якщо еволюція є необхідною формою, у певному сенсі об'єктивним інструментом, за допомогою якого нагромаджуються зміни, що виявляються вже в трансформаційних процесах, то інструментом суб'єктивним, свідомо створеним людиною, точніше суспільством, певними політичними силами, який сприяє або, навпаки, не сприяє, гальмує, еволюцію та трансформацію, виступають реформи... Реформи визначаються як процес корегування окремих елементів системи, у нашому разі економічної системи, з метою покращання її ефективності» [1, с. 47]. Тобто процес адаптації фінансових відносин до нової траєкторії та накопичення чинників, що призведуть до майбутньої кризи, будемо трактувати як еволюційні трансформації, а момент переходу фінансових відносин до нової траєкторії розвитку вважаємо процесом революційних трансформацій.

За кінцевим результатом трансформація фінансових відносин може бути як позитивною, так і негативною. Це зумовлено всіма ознаками наведеної класифікації трансформації фінансових відносин.

Аналіз літератури та останніх тенденцій дає змогу стверджувати про появу ще однієї форми трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання, а саме цифрової трансформації.

Низка вчених-дослідників намагалася визначити, що таке цифрова трансформація. Багато закордонних авторів посилаються на роботу [2], щоб пояснити технологічну трансформацію в організаційних контекстах, використовуючи такі критерії, як:

- принципова зміна традиційних способів ведення бізнесу шляхом перегляду бізнес-можливостей та/або (внутрішніх або зовнішніх) бізнес-процесів і відносин;

- потенційне залучення стратегічних придбань для придбання нових можливостей або для виходу на новий ринковий простір;

- використання ІТ для кардинальної зміни способу виконання завдань, що надає можливості фірмі діяти на різних ринках, обслуговувати різних клієнтів і отримувати значну конкурентну перевагу [2].

Автори [3] пропонують сім специфічних вимірів для опису технологій переходної трансформації:

- зміни в процесах;
- створення нових організацій;
- зміна відносин;
- зміна досвіду користувача;
- зміна ринків;
- зміна кількості клієнтів;
- руйнівний вплив.

Технологія повинна впливати на три або більше цих вимірів, щоб бути класифікованою як трансформаційна [3].

Найближчим часом усі галузі, ринки, напрями діяльності будуть переорієнтовані відповідно до

вимог нових цифрових економічних моделей: технології великих даних, машинного навчання, розподілених реєстрів, роботизації, розумних речей, віртуальної і доповненої реальності, бездротового зв'язку і багато інших. Як показує тенденція нашого часу, глобальний перехід до цифрових технологій неминучий. Людям стане простіше і зручніше проводити всі розрахунки у цифровій формі, тим самим заощадити час та гроші, особливо коли виробництво й усі операційні процеси стануть розумними і повністю автоматизованими. Цифровізацію, або діджиталізацію (від англ. Digital – цифровий), уже можна вносити в словники як омоніми через велику кількість значень. Зокрема, на державному рівні в Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. цифровізацією називають насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливило інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створило кіберфізичний простір [4]. Цифровізація – це засіб отримання гнучких бізнес-процесів, що дає клієнтам відмінний результат, а власникам – більш високий прибуток [5]. Цифрова трансформація – це перехід компанії до цифрового бізнесу за допомогою зміни організаційної культури, впровадження сучасних інформаційних технологій, які розширюють межі організації. Так, будь-яка компанія, здійснюючи свою діяльність, стикається з постійно зростаючим потоком даних, який стає основою економічного аналізу і дає змогу дослідити закономірності функціонування сучасних соціально-економічних систем. Головну роль тепер грає не володіння будь-яким ресурсом, а наявність даних про цей ресурс і можливість їх використання для планування своєї діяльності [6].

Явище цифровізації обговорювалося в контексті цифрової трансформації в роботі [7], де цифрове перетворення було визначено як «використання нових цифрових технологій (соціальні медіа, мобільні телефони, аналітика або вбудовані пристрої), що дають змогу покращити бізнес (наприклад, підвищити рівень обслуговування клієнтів, оптимізувати операції або створити нові бізнес-моделі)» [7]. Автори [8] акцентують, що мегатренди (наприклад, глобалізація, економіка спільного використання, революція в технологічних потребах), а також споживчі тенденції (наприклад, індивідуалізація та персоналізація) є важливими чинниками такої цифрової трансформації.

Концепція цифрової трансформації несе в собі три основні переваги, актуальні для будь-якого виду бізнесу. Перше – підвищення ефективності існуючої інфраструктури, друге – виникнення якісно нових бізнес-моделей і третє – збільшення виручки або скорочення витрат у наявних бізнес-моделях. Цифрова трансформація бізнесу виходить далеко за рамки індустрії інформаційно-комп'ютерних технологій, вона має вплив на весь ланцюжок вартості. Зокрема, можна розглянути такі три напрями, в яких можуть використовуватися нові цифрові технології:

- Пошук клієнтів: фірми можуть застосовувати цифрову інформацію та соцмережі, щоб залучати своїх клієнтів новими способами. Наприклад, вони можуть створювати спільноти цифрових користувачів для надання додаткової вартості.

- Операційні процеси: цифрові технології дають змогу досягти великих результатів в опера-

ційній діяльності в процесах по всіх етапах ланцюга вартості.

• Бізнес-моделі: цифрова трансформація дає змогу розробляти абсолютно нові форми створення та отримання вартості.

Наслідки цифрової трансформації в бізнес-моделях різноманітні. Наприклад, цифрові технології дають змогу переорієнтувати межі фірм на більш глобальні рівні. Загальні цифрові моделі бізнесу, як правило, призводять до більш високого рівня взаємодії між різними учасниками. Такі підприємства, як правило, конкурують у більших масштабах, аніж традиційні підприємства, через низькі географічні межі та потреби в ресурсах для задоволення клієнтів. Оскільки витрати на пошук та спілкування значно знизилися, операційні витрати, як правило, набагато нижчі, ніж для традиційних підприємств. Інтернет-технології посилюють рівень конкуренції, скоротили вхідні бар'єри, призвели до більшої кількості товарів-замінників і збільшили силу споживачів. Отже, можливості отримання прибутку зменшилися в більшості галузей. І, як наслідок, цифрові підприємства стимулюють економічний розвиток середовища, що часто характеризується динамічною конкуренцією та високим споживчим надлишком.

Кардинальні зміни вже найближчим часом чекають усі традиційні галузі економіки. Тільки ті, хто добре підготується сьогодні, зможуть завтра обіграти конкурентів. Перевага першого гравця буде феноменальною, оскільки підготовка до переходу на цифрові технології вимагає часу, значних ресурсів і фундаментального реформування культури компанії. У результаті формула конкуренції «я теж» не спрацює, і багато компаній виявляться вилученими з джерел прибутку у своїх галузях у майбутньому.

Усі компанії, які зрозуміли важливість цифрової трансформації, можна поділити на три етапи за їхньою цифровою зрілістю.

Перший етап. На цьому етапі для компаній характерні інвестиції в новітні цифрові інструменти на зразок дронів для доставки вантажів на віддалені виробничі майданчики, AR-окулярів і т. п. При цьому у керівників немає розуміння, як усе це пов'язано з бізнесом у цілому. Одна промислова компанія інвестувала десятки мільйонів доларів у спільний проект із розроблення безпілотних вантажівок, хоча логістика вантажів становить менше відсотка в загальній питомій собівартості. Навіть якщо розробка буде успішною, за наявних обмежень інфраструктури та покриття 4G ефект від дорогої інновації на балансі прибутків і збитків позначиться незначно.

Другий етап. Компанії розставляють пріоритети інвестування у цифрові проекти. Система повідомить, де цифрові рішення можуть створити найбільшу вартість для існуючої бізнес-моделі компанії, які інвестиції потрібні, який очікуваний ефект від упровадження, оцінюються й ризики зміни існуючої бізнес-моделі за рахунок упровадження нових цифрових технологій у галузі. Компанії вчаться формувати збалансований портфель цифрових проектів на найближчу і довгострокову перспективу, вибудовувати систему його моніторингу та оновлення.

Третій етап. У компанії є ефективна стратегія цифровізації, яка дає змогу структурувати зусилля і використовувати «опорні точки» за участю в багатообіцяючих «цифрових боях». У того ж Uber спочатку не було розуміння, що компанія рушить, наприклад, у бік безпілотних

перевезень. Але вона чітко сформулювала для себе цифрове майбутнє – «за допомогою технологій зв'язати пасажирів і водіїв». Першими опорними точками для Uber було створення зручного додатку за викликом водія і можливість оплати послуг банківською картою. Уже в рамках другої хвилі був запущений сервіс фірмового таксі, потім послідували сервіси UberX (більш демократичне таксі), сервіс спільних поїздок Uber pool, а також проект OTTO – розвиток безпілотних вантажних перевезень.

Успішні прототипи дають бізнесу можливість відчувати цінність цифровізації, але компанія не може отримати всю можливу вигоду від упровадження в силу недостатньої спроможності розгорнути ці технології на всю операційну діяльність. І топ-менеджмент розуміє, що бізнесу потрібна повна цифрова трансформація, добре продумана й структурована, щоб осідлати хвилю цифрових змін і не упустити можливість доступу до джерел прибутку в майбутньому. Різним компаніям потрібен різний час на те, щоб вирости з першого етапу і досягти третього, з різних причин, як внутрішніх, так і залежних від ринку.

Опитування, проведене Cisco в рамках Форуму «Інтуїтивна мережа», що відбувся в Києві у листопаді 2017 р., підтвердило важливість цифрових перетворень для українського ринку: 38% респондентів зазначили, що спостерігають істотний вплив цього тренду на бізнес-стратегію їхніх компаній, який триватиме протягом одного-трьох років, а 50% – вплив до певної міри. Саме тому, щоб управляти постійно зростаючим трафіком, потрібні засоби автоматизації, які замінять «ручні» процеси налаштування й управління мережевими ресурсами. Очевидне й першорядне значення захисту інформації, адже інформація – основний стратегічний ресурс, від якого рівною мірою залежить успіх як окремих підприємств, так і держав [9].

Більше половини опитаних – 56% – стурбовані питанням кібербезпеки, 39% – дуже стурбовані і лише 5% не переймаються ним зовсім. Показово, що за останні 12–18 місяців тільки 3% респондентів не стикалися з інцидентами в галузі IT-безпеки. За цей період серед таких інцидентів частіше за інші називали віруси, поштовий спам і фішингову пошту, трояни, DDoS-атаки і програми-вимагачі. Ці атаки призводили до відмови систем (31% відповідей) та знищення даних (20%). Щодо основної перешкоди для забезпечення захисту від кіберзагроз, то тут із великим відривом серед відповідей лідирували бюджетні обмеження. На думку респондентів, вони ж посідають чільне місце в переліку перешкод на шляху цифровізації їхніх компаній (49%). За ними йде небачення керівництвом взаємозв'язку цього тренду з бізнесом (14%), а також недостатнє розуміння того, що таке цифровізація і що вона може принести компанії (13%) [9].

Висновки і пропозиції. Безперечно, цифрові перетворення бізнесу несуть за собою й цифрову трансформацію всіх елементів ділових відносин, зокрема фінансових. Очевидно, що цифрові технології можуть забезпечити кардинальні зміни таких відносин. Наприклад, Інтернет-платформи дають змогу покупцям і продавцям обійти посередників. Зокрема, такий ефект можна побачити у брокерському секторі. Інституційні інвестори використовують алгоритмічну торгівлю, розумну маршрутизацію або прямий доступ до ринку. Подібні технології забезпечують самостійну тор-

гівлю й означають зниження витрат для потенційних інституційних інвесторів, тому вони прагнуть пропустити традиційного брокера в ланцюжку створення вартості. Контроль торгівлі, актуальність і анонімність є подальшими намірами для інституційних інвесторів прийняти ці технології. Крім того, електронні брокери пропонують брокерські послуги самообслуговування, такі як торгівля за нижчою ціною, ніж традиційні роздрібні брокери. Це також ставить під сумнів бізнес-модель традиційних роздрібних брокерів. Нові альтернативні електронні торгові платформи атакують існуючі біржі.

Як приклад цифрових трансформацій фінансових відносин можна навести бізнес-моделі з підтримкою ІТ, такі як платформи для кредитування від людини до особи, що кидають виклик традиційним банкам. Ці посередницькі функції традиційно були компетенцією банків та кредитних компаній. Не банки починають конкурувати з традиційними гравцями у сфері фінансових послуг, кардинально трансформуючи фінансові відносини між суб'єктами господарювання та фінансовими установами. Отже, у сфері фінансових послуг відбувається перехід від фізичного до цифрового характеру.

Список використаних джерел:

1. Зайцев Ю.К. Трансформаційна економіка : навчально-методичний посібник / Ю.К. Зайцев та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 612 с.
2. Dehning B., Richardson V.J., Zmud R.W. The Value Relevance of Announcements of Transformational Information Technology Investments. *MIS Quarterly*. 2003. Vol. 27. № 4. P. 637–656.
3. Impactful Research on Transformational Information Technology: an Opportunity to Inform New Audiences / H.C. Lucas et al. *MIS Quarterly*. 2013. Vol. 37. № 2. P. 371–382.
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/ua/nps/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (дата звернення: 27.05.2019).
5. Automation. URL : <http://ua.automation.com/content/chto-takoe-cifrovizacija-predpriyatija/> (дата звернення: 15.05.2019).
6. Джулий Л.В., Емчу Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий. *Perspectiv eeconomic and management issues Collectionof scientific articles. Scientific journal “Economics and finance”, “East West”*. Association for Advanced Studies and Higher Education. 2015. С. 130–134.
7. Embracing Digital Technology / M. Fitzgerald et al. *MIT Sloan Management Review*. 2013. P. 1–12.
8. Seeger G., Bick M. Mega and Consumer Trends – Towards Car-Independent Mobile Applications. *International Conference on Mobile Business*. Berlin, 2013.
9. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. *Бізнес*. URL : <https://business.ua/litsa/item/2452-tsfrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki> (дата звернення: 25.05.2019).
10. Czesla T. A Literature Review on Digital Transformation in the Financial Service Industry. 2014. BLED. 2014. Proceedings. 18. URL : <https://aisel.aisnet.org/bled2014/18> (дата звернення: 27.05.2019).

References:

1. Zaitsev Yu. K. (2008) Transformatsiina ekonomika [Transformational economy]. Kyiv: Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad “Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet im. Vadyma Hetmana”. (in Ukrainian)
2. Dehning B., Richardson V. J., Zmud, R. W. (2003) The Value Relevance of Announcements of Transformational Information Technology Investments. *MIS Quarterly*, vol. 27, no. 4, pp. 637-656.
3. Lucas H. C., Agarwal R., Clemons E. K., El Sawy O. A., Weber B. (2013) Impactful Research on Transformational Information Technology: an Opportunity to Inform New Audiences. *MIS Quarterly*, vol. 37, no. 2, pp. 371-382.
4. Kabinet Ministriv Ukrainy (2018) Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [On approval of the Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/nps/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (accessed 27 May 2019).
5. Automation (2019). Available at: <http://ua.automation.com/content/chto-takoe-cifrovizacija-predpriyatija> (accessed 15 May 2019).
6. Dzhulyi L.V., Emchu L.V. (2015) Ynformatsyonnye systemy u ykh rol v deiatelnosti sovremennukh predpriyatyi [Information systems and their role in the activities of modern enterprises]. *Perspectiv eeconomic and management issues Collectionof scientific articles. Scientific journal “Economics and finance”, “East West”* Association for Advanced Studies and Higher Education, pp. 130-134.
7. Fitzgerald M., Kruschwitz N., Bonnet D., Welch M. (2013) Embracing Digital Technology. *MIT Sloan Management Review*, pp. 1-12.
8. Seeger G., Bick M. (2013) Mega and Consumer Trends – Towards Car-Independent Mobile Applications. *International Conference on Mobile Business*, Berlin
9. Oleh Bodnar. Tsyfrovizatsiia ta konkurentospromozhnist biznesu – kliuchovi draivery rozvytku ukrainiskoi ekonomiky [Digitalization and business competitiveness are key drivers of the Ukrainian economy's development]. Available at: <https://business.ua/litsa/item/2452-tsfrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki> (accessed 25 May 2019).
10. Czesla, Timo, “A Literature Review on Digital Transformation in the Financial Service Industry” (2014). BLED 2014 Proceedings. 18. <https://aisel.aisnet.org/bled2014/18> (accessed 27 May 2019).

Чмерук Г. Г.
Стороженко О. А.

ГВУЗ «Університет банківського дела»

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК НОВАЯ ФОРМА ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

В статье выделены и проанализированы классификационные виды трансформации финансовых отношений. Подробно рассмотрены некоторые из видов трансформационных процессов их характеристики, примеры, которые имеют место на предприятиях. Анализ литературы и последних тенденций позволяет утверждать о появлении еще одной формы трансформации финансовых отношений субъектов хозяйствования, а именно цифровой трансформации. Проанализированы понятия «цифровизация» и «цифровая трансформация». Выделены три основные преимущества, которые несет в себе концепция цифровой трансформации, актуальные для любого вида бизнеса: повышение эффективности существующей инфраструктуры, возникновение качественно новых бизнес-моделей, увеличение выручки или сокращение затрат в существующих бизнес-моделях. Рассмотрены последствия цифровой трансформации.

Ключевые слова: классификация видов трансформации финансовых отношений, цифровизация, цифровая трансформация, технологии переходной трансформации, цифровая зрелость.

Chmeruk Halyna
Storozhenko Oksana

Banking University

DIGITAL TRANSFORMATION AS A NEW FORM FOR TRANSFORMATION OF FINANCIAL RELATIONS OF SUBJECTS OF BUSINESS

Summary

An important condition for ensuring the effective operation of enterprises in the market is a constant process of their transformation. When planning strategic development in conditions of increasing competition in Ukrainian markets, on the one hand, and prolonged monopolization of many markets, on the other hand, in practice, there is a need to make managerial decisions regarding the choice of certain directions and types of transformations of enterprises seeking to improve their competitive position. It is clear that digital transformation of the business entails a digital transformation of all elements of business relations, including financial relations. In the conditions of evolutionary transformation processes in the economic system of Ukraine undeniably need to adjust and approaches related to the organization, regulation and planning of financial relations, the implementation of control by the state for their efficiency and effectiveness. In accordance with such interpretations it can be argued that the financial relations and economic development of the country should be coordinated, which should determine the organization and mechanisms for stabilizing financial relations. The methodology for studying the transformations of financial relations must include an aspect of the classification of the research object or its individual components. The classification marks of the transformation of financial relations are distinguished and analyzed in the article. Some of the types of transformation processes are considered in detail, their characteristics, examples that take place at the enterprises. The analysis of literature and recent trends suggests the emergence of another form of transformation of financial relations of business entities, namely digital transformation. The concepts of “digitalization” and “digital transformation” are analyzed. There are three main advantages that embody the concept of digital transformation that are relevant to any type of business: increasing the efficiency of existing infrastructure, creating qualitatively new business models, increasing revenue or reducing costs in existing business models. The effects of digital transformation are also considered.

Keywords: classification of types of transformation of financial relations, digitalization, digital transformation, technologies of transitional transformation, digital maturity.

УДК 336.7

Шевчук Ю. В.
Білорус А. І.

Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ
БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості управління фінансовою безпекою банківського сектору України як одного з визначальних напрямів управління в сучасних реаліях функціонування банківської системи країни. Розглянуто елементи системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору та визначено її основні принципи. Розраховано індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору, динаміку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи, індикатор інвестиційної безпеки банківського сектору, що дає змогу завчасно сигналізувати про небезпеку у банківському секторі. Запропоновано напрями підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору України. Обґрунтовано, що саме від якості та ефективності розроблених заходів управління фінансовою безпекою банківського сектору залежить фінансова безпека не тільки банківського сектору, а й держави у цілому.

Ключові слова: фінансова безпека, управління фінансовою безпекою, банківський сектор, індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору, забезпечення фінансової безпеки банківського сектору.

Постановка проблеми. Визначення особливостей управління фінансовою безпекою банківського сектору та ефективне поєднання теоретичних і практичних особливостей управління фінансовою безпекою є визначальними у сучасних реаліях функціонування банківської системи України. В умовах фінансової кризи та загострення політичної нестабільності в Україні відслідковується тенденція до погіршення показників платоспроможності, рентабельності та фінансового стану банківського сектору. Саме від якості та ефективності розроблених заходів управління фінансовою безпекою банківського сектору залежать його фінансовий стан та вектор розвитку в стратегічній і тактичній перспективах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей управління фінансовою безпекою банківського сектору займалися такі науковці: В.А. Ліпкан [1], О.І. Барановський [4], Т.М. Болгар [5], О.Л. Пластун [6], Р.С. Вовченко [7], І.М. Якуб'як [8] та ін. Однак системність забезпечення фінансової безпеки банківського сектору економіки України, а також індикатори його інвестиційної безпеки та інтегральні показники безпеки не досліджено у повному обсязі, на що ми й хочемо звернути особливу увагу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість наукових праць із цієї тематики свідчить, що в сучасних умовах розвитку економіки неможливий без надійного управління фінансовою безпекою банківського сектору. Оцінка сучасного стану банківського сектору України свідчить про те, що він відстає у своєму розвитку в частині управління фінансовою безпекою від міжнародних банківських секторів, тому активізація розвитку управління фінансовою безпекою банківського сектору України неможлива без упровадження інновацій в управлінні фінансовою безпекою банківського сектору.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей управління фінансовою безпекою банківського сектору та надання пропозицій щодо підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняного банківського сектору. Для досягнення поставленої мети використаємо та проаналізуємо теоретичні та аналітичні аспекти управління фінансовою безпекою банківського сектору, а також проведемо розрахунок основних індикаторів рівня фінансової безпеки банківського сектору України.

Виклад основного матеріалу. Під фінансовою безпекою банківського сектору слід розуміти фінансову безпеку сукупності комерційних банків, а також їхніх клієнтів і контрагентів, професійних учасників фінансових ринків, регулятора ринку банківських послуг та держави, оскільки функціонування банківського сектору пов'язане з ризиками банківської діяльності, що включають у себе не лише ризики фінансових утрат банківських інститутів, а й ризики, на які наражаються пов'язані з їхньою діяльністю економічні агенти [4, с. 179].

Важливим аспектом забезпечення фінансової безпеки банківського сектору є однозначне визначення його основних елементів (рис. 1).

Сучасні реалії функціонування банків України супроводжуються значними деструктивними явищами, існуванням реальних та потенційних загроз, які у цілому дестабілізуюче впливають на фінансову безпеку країни [8]. Проте, незважаючи на деякі проблемні аспекти функціонування банківського сектору України, якщо проаналізувати динаміку чистого прибутку банків, можна дійти висновку, що з початку 2019 р. українські банки працюють беззбитково. Так, станом на січень–липень 2019 рр. чистий прибуток українських банків становить 36 727 млн грн.

Для більш детального ознайомлення з аналізом рівня фінансової безпеки банківського сектору України розглянемо індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору, які наведено в табл. 1.

Вищенаведені дані дають змогу підтвердити наявність кризових явищ у банківському секторі України, оскільки частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам, та частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків продовжують збільшуватися, а саме на 3–4% у 2019 р. порівняно з 2018 р. Але можна відзначити й деякі позитивні аспекти у динаміці індикаторів рівня фінансової безпеки банківського сектору України, насамперед це значне збільшення у структурі рентабельності активів та капіталу в 2019 р. порівняно з 2018 р.

Більш детальний аналіз рівня фінансової безпеки банківського сектору України розглянемо на рис. 2, де представлено динаміку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи

України. Для визначення інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи скористуюся ваговими коефіцієнтами, які визначені у методиці розрахунку рівня економічної безпеки.

Розглянувши динаміку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи України, можна відзначити негативну тенденцію до суттєвого зменшення цього показника, а саме: з 2014 по 2018 р. значення цього показника впало майже на 40%, у 2014 р. інтегральний показник фінансової безпеки банківської системи України становив 61,96%, а в 2018 р. – 20,72%. Це свід-

чить про незахищеність та вразливість банківської системи України до зовнішніх та внутрішніх кризових явищ, що, своєю чергою, може напругу відбитися на фінансовій безпеці всієї держави.

Аналіз фінансової безпеки банківського сектору буде неповним без оцінки її інвестиційного складника, тому розглянемо показники індикаторів інвестиційної безпеки банківського сектору України, які наведено в табл. 2.

Вищенаведені дані свідчать про те, що інвестиційна безпека вітчизняного банківського сектору також знизилася внаслідок істотного зниження

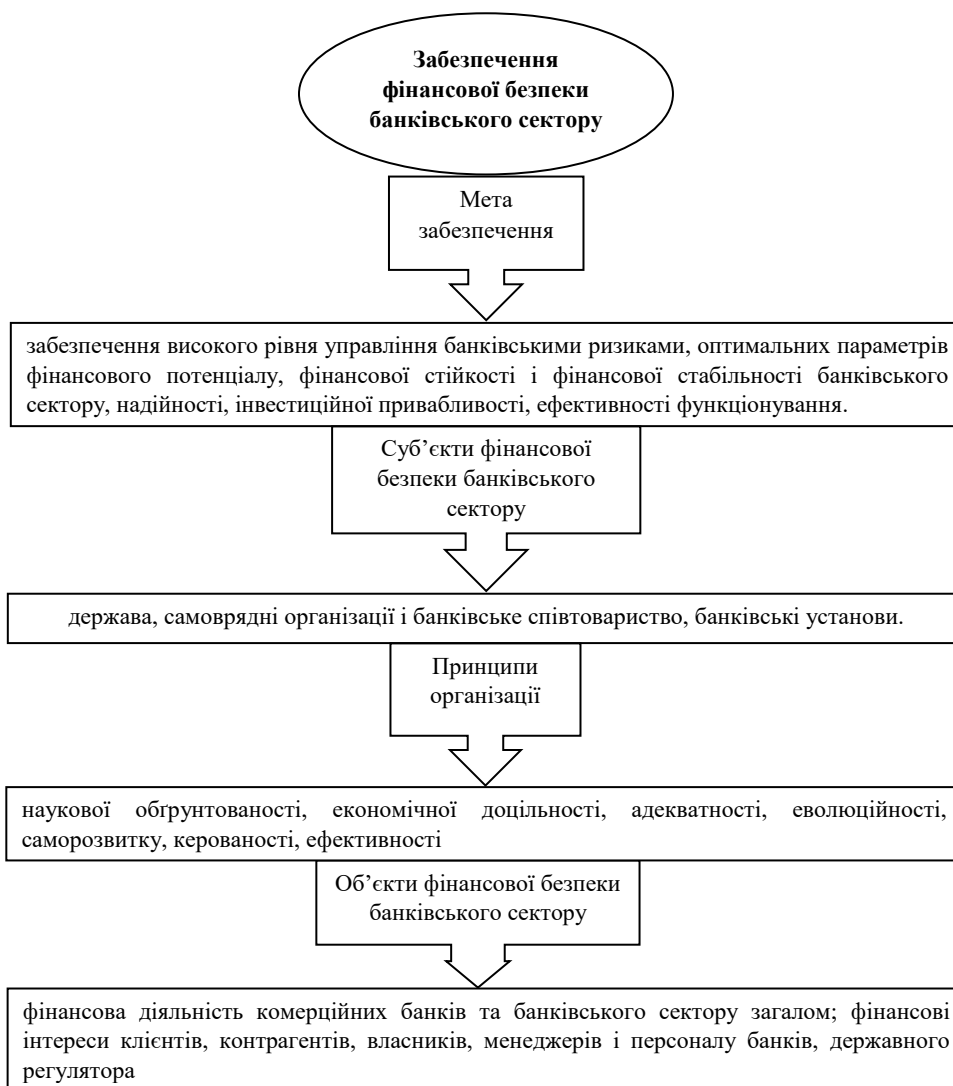


Рис. 1. Елементи системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 1
Індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектору України за 2016–2019 рр.

Показники	Роки				Відхилення 2018/2019 рр., %
	2016	2017	2018	2019 (01.08)	
Частка простроченої заборгованості за кредитамі в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	22,1	30,5	57,7	60,0	1,03
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34,8	48,6	42,8	44,7	1,04
Рентабельність активів, %	-5,46	-12,6	0,5	4,66	9,32
Рентабельність капіталу, %	-116,74	-15,84	14,67	38,21	2,6

Джерело: розраховано за даними [3; 9]

темтів зростання вкладень комерційних банків у цінні папери. Водночас частка вкладень у цінні папери в активах комерційних банків України в 2018–2019 рр. залишилася на майже незмінному рівні – 12,8% у 2018 р. і 12,6% у 2019 р., що вказує на недостатність вільних фінансових ресурсів в українських банків, оскільки саме вони є джерелом інвестиційної діяльності.

Система показників-індикаторів, які підтверджені аналітичними розрахунками і мають кількісне вираження, дають змогу завчасно сигналізувати про небезпеку і розробляти превентивні та реактивні заходи з позиції забезпечення фінансової безпеки на макро- й мікроекономічному рівнях [7, с. 90].

Основним напрямом підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору України має стати підвищення ролі держави як одного із визначальних суб'єктів управління фінансовою безпекою банківського сектору. У цьому аспекті держава має здійснити такі заходи:

по-перше, здійснити стимулювання внутрішнього попиту населення шляхом підвищення доходів населення, стимулювати суб'єктів господарювання до поживлення ділової й інвестиційної активності, здешевити для них кредитні ресурси за допомогою участі держави в субсидюванні кредитної діяльності;

по-друге, важливим є збільшення державних гарантій і фінансової підтримки для суб'єктів банківського сектору економіки України, що зробить можливим включення комерційних та інвестиційних (які будуть створені) банків у програми кредитування стратегічних й інфраструктурних проектів на конкурсній основі під гарантії держави.

Водночас важливим напрямом підвищення фінансової безпеки банківського сектору економіки України є вдосконалення складників її забезпечення, що потребує розроблення конкретних пропозицій. Ці пропозиції повинні ґрунтуватися на таких принципах системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору: наукової обґрунтованості, економічної доцільності, адекватності, еволюційності, саморозвитку, керованості, ефективності. Також вони мають бути спрямовані на забезпечення фінансової безпеки всіх суб'єктів банківського сектору, а не на лобювання інтересів окремих великих банків.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження особливостей управління фінансовою безпекою банківського сектору України дає нам змогу визначити даний напрям управління фінансовою безпекою держави як один з основних. Оскільки в умовах фінансової кризи в Україні, коли прослідковується тенденція до погіршення показників

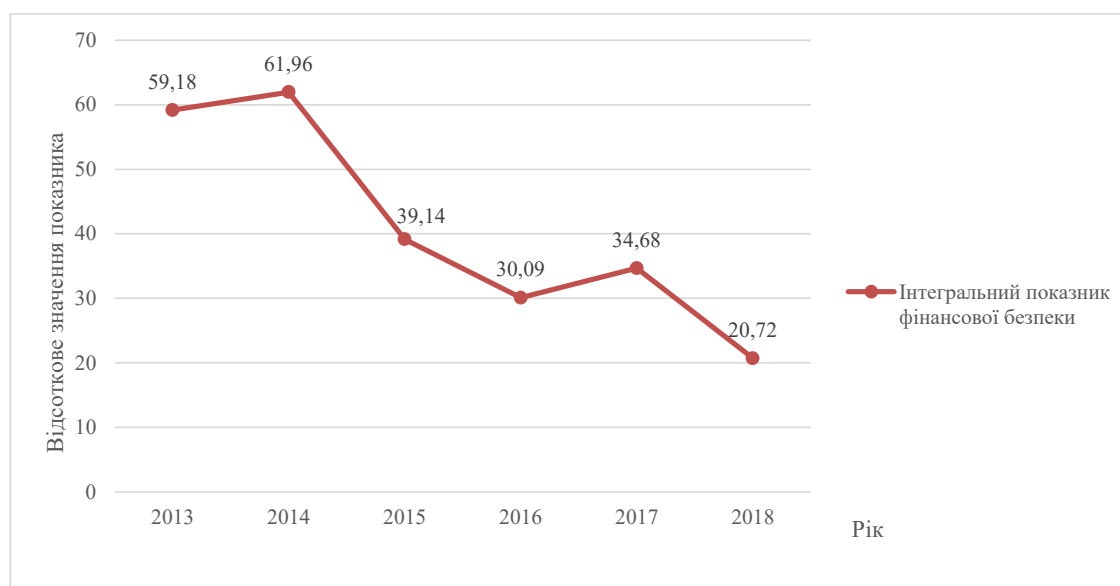


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи України (2013–2018 рр.), %

Джерело: розраховано за даними [3; 7]

Таблиця 2

Індикатори інвестиційної безпеки банківського сектору економіки України за 2015–2019 рр.

Назва показника	2015	2016	2017	2018	2019 (01.08)
Активи банків, млн грн	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 371 602
Темпи зростання, %	111,9	106,9	113,4	103,1	104,1
Вкладення у цінні папери, млн грн	87 719	96 340	138 287	168 928	173 624
Темпи зростання, %	105,1	109,8	143,5	122,2	102,7
Частка в активах, %	8,3	8,6	10,8	12,8	12,6
Капітальні інвестиції за рахунок кредитів банків та інших позик, млн грн	42324,4	50104,9	40878,3	17992,3	18457,3
Частка кредитів банків та інших позик у капітальних інвестиціях, %	16,3	17,1	15,3	8,8	9,1

Джерело: розраховано за даними [3; 9]

платоспроможності, рентабельності та фінансового стану, саме від якості й ефективності розроблених заходів управління фінансовою безпекою банківського сектору залежить фінансова безпека не тільки сектору, а й держави у цілому.

Проведені розрахунки показують, що сучасні реалії функціонування банків України супроводжуються значними деструктивними явищами, існуванням реальних та потенційних загроз. Тому система показників-індикаторів, які підтверджені аналітичними розрахунками і мають кількісне вираження, відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки банківського сектору і дають змогу завчасно сигналізувати про небезпеку та розробляти ефективні заходи для забезпечення фінансової безпеки.

Основним напрямом підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору України має

стати підвищення ролі держави як одного з визначальних суб'єктів управління фінансовою безпекою банківського сектору.

Дії держави повинні бути спрямовані на стимулювання внутрішнього попиту населення, стимулювання суб'єктів господарювання до поживлення ділової й інвестиційної активності, здешевлення кредитних ресурсів, участь держави в субсидюванні кредитної діяльності.

Також важливим напрямом забезпечення фінансової безпеки банківського сектору є збільшення державних гарантій і фінансової підтримки для суб'єктів банківського сектору економіки України. Це зробить можливим включення комерційних та інвестиційних (які будуть створені) банків у програми кредитування стратегічних й інфраструктурних проектів на конкурсній основі під гарантії держави.

Список використаних джерел:

1. Ліпкан В.А. Теоретичні основи та елементи національної безпеки України. Київ : Знання, 2014. 600 с.
2. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / О.Л. Пластун та ін. ; за ред. А.О. Єпіфанова. Суми : УАБС НБУ, 2014. 295 с.
3. Аналітичний огляд банківської системи України. 2018 : статистичний збірник / Національне рейтингове агентство «Рюрік». Київ, 2018. С. 30.
4. Барановський О.І. Чинники банківської безпеки. *Вісник Національної академії наук України*. 2014. № 1. С. 178–185.
5. Болгар Т.М. Роль і місце фінансової безпеки банків в комплексі фінансової безпеки держави. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала*. 2015. № 7. Ч. 2. С. 17–22.
6. Пластун О.Л. Організаційні основи забезпечення банківської безпеки. *Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»*. 2011. № 31. 382 с.
7. Вовченко Р.С. Напрями підвищення фінансової безпеки банківського сектору економіки України. *Фінансовий простір*. 2013. № 3. С. 87–94. URL : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/wholetext.pdf> (дата звернення: 01.09.2019).
8. Якуб'як І.М. Сучасні загрози фінансової безпеки комерційних банків України та методи їх управління. URL : <http://oaji.net/articles/797-1412947596.pdf> (дата звернення: 11.09.2019).
9. Основні показники діяльності банків України. *Вісник НБУ*. 2019. № 1. С. 12–14. URL : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798 (дата звернення: 09.09.2019).

References:

1. Lipkan V. A. (2014) Teoretychni osnovy ta elementy nacionalnoji bezpeky Ukrainy [Theoretical bases and elements of national security of Ukraine]. Kiev:Znannja. (in Ukrainian)
2. Plastun O. L., Dombrowskyj V. S., Jepifanov A. O. (2014) Finansova bezpeka pidpryjemstv i bankivsjkykh ustanov: monoghrafija. [Financial security of enterprises and banking institutions: a monograph]. Sumy:DVNZ «UABS NBU». (in Ukrainian)
3. Nacionaljne rejtynghove aghentstvo «Rjurik» (2018) Analitychnyj oghljad bankivsjkoji systemy Ukrainy [Analytical review of the banking system of Ukraine], Kiev: Informatsiino-analitychne aghentstvo.
4. Baranovsjkyj O. I. (2014) Chynnyky bankivsjkoji bezpeky [Banking security factors]. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, no. 1, pp. 178-185.
5. Bolghar T. M. (2015) Rolj i misce finansovoji bezpeky bankiv v kompleksi finansovoji bezpeky derzhavy [The role and place of financial security of banks in the complex of financial security of the state]. *Bulletin of the East Ukrainian National University. Vladimir Dahl*, vol. 2, no. 7, pp. 17-22.
6. Plastun O. L. (2011) Orghanizacijni osnovy zabezpechennja bankivsjkoji bezpeky [Organizational basics of bank security]. *Collection of Scientific Papers of the State Higher Education Institute "Ukrainian Academy of Banking of the NBU"*, no. 31, p. 382.
7. Vovchenko R. S. (2013) Naprjamy pidvyshhennja finansovoji bezpeky bankivsjkogho sektoru ekonomiky Ukrainy [Directions for improving the financial security of the Ukrainian banking sector]. *Finansovij prostir* (electronic journal), no. 3, pp. 87-94. Available at: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/wholetext.pdf> (accessed 1 September 2019).
8. Jakub'jak I. M. Suchasni zagrozy finansovoji bezpeky komercijnykh bankiv Ukrainy ta metody jikh upravlinnja [Modern threats to the financial security of Ukrainian commercial banks and methods of their management]. Available at: <http://oaji.net/articles/797-1412947596.pdf> (accessed 11 September 2019).
9. *Visnyk NBU* (2019) Osnovni pokaznyky dijalnosti bankiv Ukrainy [The main indicators of activity of banks of Ukraine]. No. 1, pp. 12-14. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798 (accessed 9 September 2019).

Шевчук Ю. В.

Билорус А. И.

Университет государственной фискальной службы Украины

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы особенности управления финансовой безопасностью банковского сектора Украины как одного из основных направлений управления в современных реалиях функционирования банковской системы Украины. Рассмотрены элементы системы обеспечения финансовой безопасности банковского сектора и определены ее основные принципы. Рассчитаны индикаторы уровня финансовой безопасности банковского сектора, динамика интегрального показателя финансовой безопасности банковской системы, индикатор инвестиционной безопасности банковского сектора, что позволяет заблаговременно сигнализировать об опасности в банковском секторе. Предложены направления повышения уровня финансовой безопасности банковского сектора Украины. Обосновано, что именно от качества и эффективности разработанных мероприятий управления финансовой безопасностью банковского сектора зависит финансовая безопасность не только банковского сектора, но и государства в целом.

Ключевые слова: финансовая безопасность, управление финансовой безопасностью, банковский сектор, индикаторы уровня финансовой безопасности банковского сектора, обеспечение финансовой безопасности банковского сектора.

Shevchuk Yuliia

Bilorus Artem

State Fiscal Service University of Ukraine

FEATURES OF THE FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

Summary

The article investigates the peculiarities of financial security management of the banking sector of Ukraine, as one of the defining directions of management in the current realities of functioning of the banking system of Ukraine. The elements of the financial security system of the banking sector are considered and its main principles are defined. The indicators of the level of financial security of the banking sector, the dynamics of the integrated index of financial security of the banking system, the indicator of investment security of the banking sector, which allows early warning of danger in the banking sector. The directions of increasing the level of financial security of the banking sector of Ukraine are proposed. It is substantiated that the financial security of not only the banking sector but also the state as a whole depends on the quality and efficiency of the developed measures for managing the financial security of the banking sector. Determining the peculiarities of financial security management of the banking sector and the effective combination of theoretical and practical features of financial security management are decisive in the current realities of the functioning of the banking system of Ukraine. Amid the financial crisis and the worsening political instability in Ukraine, the tendency to deteriorate solvency, profitability and financial condition of the Ukrainian banking sector is being monitored. It is the quality and efficiency of the financial management measures that the banking sector develops that determines its financial position and development vector in strategic and tactical perspectives. In modern conditions, economic development is impossible without sound management of the financial security of the banking sector. An assessment of the current state of the banking sector in Ukraine shows that it is lagging behind in its development, in terms of financial security management, of the international banking sectors. Therefore, the activation of the development of financial security management of the banking sector of Ukraine is impossible without the introduction of innovations in the management of financial security of the banking sector.

Keywords: financial security, financial security management, banking sector, indicators of financial security level of the banking sector, provision of financial security of the banking sector.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6.012.16

Побережець О. В.

Гусев А. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКА ЕКСПЕРТИЗА В УКРАЇНІ: ПОТОЧНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено теоретико-методологічні основи та концептуальні засади проведення судово-бухгалтерської експертизи в Україні. Викладено історію становлення судово-бухгалтерської експертизи як складової судової бухгалтерії в Україні та визначено основні етапи її розвитку. Проаналізовано чинну нормативно-правову базу з питань судово-бухгалтерської експертизи в Україні, організацію її проведення та застосування в господарському, цивільному і кримінальному процесах. Встановлено основні проблеми судово-бухгалтерської експертизи в Україні на сучасному етапі розвитку та наведено можливі шляхи їх усунення. Для розвитку судово-бухгалтерської експертизи в Україні запропоновано вдосконалити нормативно-правову базу, у тому числі шляхом прийняття єдиного законодавчого акта щодо судової експертизи; застосувати нові методи планування та проведення судово-бухгалтерської експертизи; підвищити кваліфікаційний рівень спеціалістів судово-бухгалтерської експертизи; налагодити взаємодію між суб'єктами призначення та проведення судово-бухгалтерської експертизи.

Ключові слова: судово-бухгалтерська експертиза, експертне дослідження, господарський процес, цивільний процес, кримінальний процес, фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання.

Постановка проблеми. Визначення основних недоліків організації судово-бухгалтерської експертизи в Україні та шляхів їх усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічної основи організації судово-бухгалтерської експертизи присвячені наукові праці українських і зарубіжних вчених: Т. М. Дмитрієнка, Ф. Ф. Бутинця, С. Г. Чаадаєва, В. В. Шадрина, Б. А. Бор'яна, М. І. Камлика, С. П. Фортинського, М. Т. Білухи, Л. Г. Михальчишиної [9], І. А. Панченко [10], А. М. Ужви [11], Л. А. Парфентя [12] та інших. У працях цих вчених проаналізовані, насамперед, вимоги експертних висновків судово-бухгалтерської експертизи та порядок їх оцінки, а також процедура її проведення за різних процесів: господарського, цивільного, кримінального.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Комплексна оцінка судово-бухгалтерської експертизи, а також основні її проблеми недостатньо обґрунтовані.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є комплексне дослідження поточного стану судово-бухгалтерської експертизи в Україні, а також визначення основних напрямів її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Судово-бухгалтерська експертиза – процесуальна дія, дослідження господарської та фінансової діяльності підприємства чи іншого суб'єкта господарювання, яке здійснюється уповноваженою особою (експертом-бухгалтером) відповідно до чинного законодавства. Судово-бухгалтерська експертиза містить економічну і процесуально-правову складові. Метою судово-бухгалтерської експертизи є вивчення та усунення деструктивних відхилень у господарській діяльності підприємства, викликаних економічними злочинами (проти власності та у сфері господарської діяльності), адміністративними правопорушеннями чи недоліками в господарській діяльності. Судово-бухгалтерська експертиза є способом захисту юридичних і фізичних осіб від необ-

ґрунтованого обвинувачення у здійсненні економічних злочинів, адміністративних правопорушень у сфері господарської діяльності, а також захисту їх інтересів у цивільних та господарських справах.

Станом на сьогоднішній день у законодавстві України зустрічається поняття «судово-бухгалтерська експертиза», проте його офіційне законодавче тлумачення відсутнє. Не існує також єдиного нормативно-правового акта, який би здійснював законодавче регулювання безпосередньо судово-бухгалтерської експертизи (до 2001 року в Україні існувала «Інструкція про порядок провадження судово-бухгалтерських експертиз в Бюро державної бухгалтерської експертизи Міністерства юстиції Української РСР» від 30.12.1974 р. Цей документ не відповідав вимогам проведення судово-бухгалтерських експертиз в умовах сучасної ринкової економіки і, як наслідок, втратив чинність на підставі Наказу Міністерства юстиції України № 10/5 «Про втрату чинності Інструкції про порядок провадження судово-бухгалтерських експертиз в Бюро державної бухгалтерської експертизи Міністерства юстиції Української РСР» від 27.02.2001 р. [6, ст. 1]).

Система нормативно-правового регулювання судової експертизи (у т.ч. бухгалтерської) складається з наступних законодавчих актів:

- Закону України «Про судову експертизу»;
- Кримінально-процесуального кодексу України (КПКУ);
- Цивільно-процесуального кодексу України (ЦПКУ);
- Господарсько-процесуального кодексу України (ГПКУ);
- Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП);
- Кодексу адміністративного судочинства України (КАСУ) та інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про судову експертизу» визначає правові, організаційні і фінансові основи судово-експертної діяльності з метою забезпечення

правосуддя України незалежною, кваліфікованою і об'єктивною експертизою, [4]. Цей Закон – основний нормативно-правовий акт з питань проведення судової експертизи (у т.ч. бухгалтерської).

Судово-бухгалтерська експертиза як невід'ємна складова судової бухгалтерії в Україні в процесі свого розвитку пройшла декілька етапів:

1) Кінець XIX – перша половина XX ст. – зародження судової бухгалтерії як науки. Даний етап характеризується появою перших наукових праць з питань судової бухгалтерії А. Х. Гольмстена, Г. Ф. Шершневича, С. Ф. Іванова та інших вчених. На цьому етапі судово-бухгалтерська експертиза розглядалася переважно з юридичної точки зору. Практичне застосування судово-бухгалтерської експертизи здебільшого зводилось до розкриття крадіжок та інших дрібних економічних злочинів. Методологічна база судово-бухгалтерської експертизи на даному етапі відсутня, комплексний підхід не застосовувався;

2) 50-і – середина 70-их рр. XX ст. – інтенсивний розвиток судово-бухгалтерської експертизи. Цей етап розвитку судово-бухгалтерської експертизи характеризується створенням методологічної бази судово-бухгалтерської експертизи, у цей час відомими науковцями у сфері судової бухгалтерії вважаються С. С. Остроумов, Н. В. Кудрявцева, В. Г. Танасевич, С. П. Фортинський та інші вчені. Даний етап також характеризується появою низки нормативно-правових актів з питань судово-бухгалтерської експертизи:

– Положення про Бюро державної бухгалтерської експертизи при Міністерстві фінансів СРСР (1952);

– Постанова № 111 «Про Бюро державних бухгалтерських експертиз при Міністерстві Фінансів Української РСР» (1957);

– Інструкція «Про порядок провадження судово-бухгалтерських експертиз в Бюро державної бухгалтерської експертизи Міністерства юстиції Української РСР» (1974). Цей документ встановлював правові, процесуальні та організаційні засади проведення судово-бухгалтерських експертиз.

3) Друга половина 70-их рр. – 1991 рік – подальший розвиток судово-бухгалтерської експертизи. На даному етапі розвиток судової бухгалтерії пов'язаний, насамперед, з такою науковою дисципліною, як «Основи бухгалтерського обліку та судово-бухгалтерської експертизи». Цей етап характеризується також науковими працями з судової бухгалтерії В. Г. Любіна, Л. І. Георгієва, Г. А. Атанєсяна, Т. М. Арзуманяна та інших вчених. Проте, повноцінний розвиток судово-бухгалтерської експертизи в цей період гальмувала

адміністративно-командна (планова) економічна система СРСР.

4) 1991 рік – сьогоднішній час – сучасний етап розвитку судово-бухгалтерської експертизи. Зі становленням ринкових відносин в Україні судово-бухгалтерська експертиза стає комплексною дисципліною, яка є базою застосування теоретичних економічних і бухгалтерських знань у юридичній практиці (господарському, цивільному і кримінальному процесі). Сучасний етап розвитку судово-бухгалтерської експертизи характеризується прийняттям Закону України «Про судову експертизу» у 1994 році [8, с. 12-14].

Проведення будь-якої судової експертизи (у т.ч. бухгалтерської) включає наступні етапи: підготовчий; організаційно-методичний; дослідний; узагальнюючий.

Судово-бухгалтерська експертиза в межах цих етапів передбачає здійснення наступних заходів: Судово-бухгалтерська експертиза може застосовуватися при провадженні господарських, цивільних і кримінальних справ.

Порядок проведення судової експертизи у господарському, цивільному та кримінальному процесі регулюється ГПКУ, ЦПКУ та КПКУ відповідно. Так, відповідно до ч. 6 ст. 69 ГПКУ, ч. 6 ст. 72 ЦПКУ та ч. 3 ст. 69 КПКУ експерт-бухгалтер має право:

- 1) Ознайомлюватися з матеріалами справи;
- 2) Заявляти про надання додаткових матеріалів та про опитування учасників справи і свідків;
- 3) Викладати у висновку судово-бухгалтерської експертизи виявлені під час дослідження факти, що мають значення для справи;
- 4) Бути присутнім під час вчинення процесуальних дій щодо об'єкта і предмета дослідження;
- 5) На оплату виконаної роботи й компенсацію витрат на проведення експертизи й виклик до суду;
- 6) Відмовитись від висновку у разі недостатнього обсягу матеріалів для виконання покладених обов'язків;
- 7) Користуватися правами відповідно до Закону України «Про судову експертизу» [1, ст. 69, ч. 6; 5, ст. 72, ч. 6; 3, ст. 69, ч. 3].

Судово-бухгалтерська експертиза у господарському та цивільному процесі спрямована, в першу чергу, на виявленні та усуненні незначних негативних змін у господарській діяльності підприємства чи організації, а також на захист інтересів фізичних і юридичних осіб у відповідних провадженнях.

Особливого значення судово-бухгалтерська експертиза набуває під час розгляду кримінальних справ. Зокрема, судово-бухгалтерська експертиза може встановлюватися при розкритті наступних

Таблиця 1

Стадії судово-бухгалтерської експертизи

Стадія проведення судово-бухгалтерської експертизи	Проведення заходів
1. Підготовча	– Призначення експерта-бухгалтера; – Складання завдання на проведення експертизи; – Вивчення фахівцем змісту завдання; – Підбір законодавчих актів з питань, що розглядатимуться.
2. Організаційно-методична	– Вивчення змісту і повноти матеріалів справи; – Опрацювання методики проведення судово-бухгалтерської експертизи; – Складання плану проведення експертизи.
3. Дослідна	– Виконання процедур, визначених методикою дослідження для одержання інформації з питань, поставлених судово-бухгалтерською експертизою.
4. Узагальнююча	– Узагальнення, групування і систематизація результатів експертизи; – Складання і передача висновку експертизи органу, що її призначив; – Оцінка висновку фахівця слідчим (судом); – Допит експерта-бухгалтера при судовому розгляді.

Джерело: створено авторами на основі даних [7, с. 27]

злочинів [2]: крадіжка; шахрайство; фіктивне підприємництво; легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів); доведення до банкрутства; шахрайство з фінансовими ресурсами та інших економічних злочинів.

До основних проблем розвитку судово-бухгалтерської експертизи в Україні слід віднести:

1) Відсутність єдиного нормативно-правового акту, який би безпосередньо здійснював регулювання саме судово-бухгалтерської експертизи;

2) Відсутність сучасних науково обґрунтованих методів планування і проведення експертизи;

3) Низький кваліфікаційний рівень судових експертів-бухгалтерів, на сьогоднішній день відповідно до законодавства «правоохоронні та судові органи можуть вільно обирати експертів-бухгалтерів: це можуть бути як особи, що внесені до реєстру атестованих судових експертів, так і особи, що мають значний досвід роботи в галузі бухгалтерського обліку, але не атестовані [12, с. 222]»;

4) Відсутність чіткої взаємодії між суб'єктами призначення і проведення судово-бухгалтерської експертизи, що негативно впливає на ефективність системи судово-бухгалтерської експертизи в цілому.

Висновки і пропозиції. Таким чином, судово-бухгалтерська експертиза – економічна і юридична категорія, особливий процесуальний захід, мета якого полягає в комплексному дослідженні фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання та виявленні негативних змін у процесі діяльності, що викликані злочинами чи іншими правопорушеннями (адміністративними, цивільними, господарськими).

Нормативно-правове регулювання судово-бухгалтерської експертизи здійснюють Закон України «Про судову експертизу», КПКУ, ЦПКУ, ГПКУ, КУПАП, КАСУ та інші законодавчі акти.

Судово-бухгалтерська експертиза в Україні пройшла у своєму розвитку декілька етапів, але повноцінне її застосуванням стало можливим лише після розпаду СРСР та становленням ринкової економіки.

Організація судово-бухгалтерської експертизи складається з підготовчого, організаційно-методичного, дослідного и узагальнюючого процесів.

Судово-бухгалтерська експертиза встановлюється і досліджується в межах господарського, цивільного і кримінального провадження.

На даний момент, в Україні існує низка проблем, які гальмують розвиток судово-бухгалтерської експертизи і судової бухгалтерії в цілому. В першу чергу це стосується недосконалості нормативно-правового забезпечення.

Отже, основними шляхами усунення існуючих недоліків у системі судово-бухгалтерської експертизи в Україні є сукупність заходів, які спрямовані на:

1) Удосконалення нормативно-правової бази, зокрема прийняття окремого законодавчого акту щодо судово-бухгалтерської експертизи;

2) Застосування нових методів планування та проведення судово-бухгалтерської експертизи;

3) Підвищення кваліфікаційного рівня фахівців з питань судово-бухгалтерської експертизи шляхом вдосконалення порядку залучення експертів-бухгалтерів;

4) Налагодження взаємодії між суб'єктами призначення та проведення судово-бухгалтерської експертизи.

Список використаних джерел:

1. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 р. № 1798-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12> (дата звернення: 21.05.2019).
2. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 21.05.2019).
3. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 р. № 4651-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (дата звернення: 21.05.2019).
4. Про судову експертизу : Закон України від 25.02.1994 р. № 4038-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12> (дата звернення: 21.05.2019).
5. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15> (дата звернення: 21.05.2019).
6. Про втрату чинності Інструкції про порядок провадження судово-бухгалтерських експертиз в Бюро державної бухгалтерської експертизи Міністерства юстиції Української РСР : Наказ Міністерства юстиції України від 27.02.2001 р. № 10/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0177-01> (дата звернення: 21.05.2019).
7. Волкова І.А. Судово-бухгалтерська експертиза : навч. посіб. Київ, 2009. 83 с.
8. Дондик Н.Я., Дондик Г.П. Судова бухгалтерія : навч. посіб. Київ, 2011. 208 с.
9. Михальчишина Л.Г. Судово-бухгалтерська експертиза в кримінальному та господарському процесі. *Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету*. 2010. № 36. С. 367-371.
10. Панченко І.А. Підходи до оцінки судово-бухгалтерської експертизи. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2013. № 1 (10). С. 227-239.
11. Ужва А.М., Ротару Т.В. Проведення судово-бухгалтерської експертизи як складової економічного контролю. *Фінанси, учет, банки*. 2014. № 1. С. 264-269.
12. Парфентій Л.А., Тищенко Д.О. Слабкі сторони судово-бухгалтерської експертизи в Україні та основні напрями її вдосконалення. *Інформаційні технології в соціокультурній сфері освіти, економіці та праві* : зб. Матеріалів доп. учасн. Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : КНУКіМ, 2018. С. 221-223.

References:

1. Hospodarskyi protsesualnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 06.11.1991 r. № 178-XII [The Commercial Procedural Code of Ukraine : Law of Ukraine from 06.11.1991 № 178-XII Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12> (accessed 21 May 2019)].
2. Kryminalnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 05.04.2001 r. № 2341-III [The Criminal Code of Ukraine : Law of Ukraine from 05.04.2001 № 2341-III Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (accessed 21 May 2019)].
3. Kryminalnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 13.04.2012 r. № 4651-VI [The Criminal Procedural Code of Ukraine : Law of Ukraine from 13.04.2012 № 4651-VI Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (accessed 21 May 2019)].
4. Pro sudovu ekspertyzu : Zakon Ukrainy vid 25.02.1994 r. № 4038-XII [On Judicial Examination : Law of Ukraine from 25.02.1994 № 4038-XII Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12> (accessed 21 May 2019)].
5. Tsyvilnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 18.03.2004 r. № 1618-IV [The Civil Procedural Code of Ukraine : Law of Ukraine from 18.03.2004 № 1618-IV Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15> (accessed 21 May 2019)].

6. Pro vtratu chynnosti Instruksii pro poriadok provadzhenia sudovo-bukhhalterskykh ekspertyz v Biuro derzhavnoi bukhhalterskoi ekspertyzy Ministerstva yustytysii Ukrainiskoi RSR : Nakaz Ministerstva yustytysii Ukrainy vid 27.02.2001 r. № 10/5 [On the loss of effect of the instruction on the procedure of conducting forensic accounting expertise in the Office of the State accounting expertise to the Ministry of Justice of the Ukrainian SSR : Decree of the Ministry of Justice of Ukraine from 27.02.2001 № 10/5 Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0177-01> (accessed 21 May 2019).
7. Volkova I. A. (2009) Sudovo-bukhhalterska ekspertyza [Forensic accounting expertise]. Kiev.
8. Dondyk N. Ya., Dondyk H. P. (2011) Sudova bukhhalteria. [Forensic accounting]. Kiev.
9. Mykhalchyshyna L. H. (2010) Sudovo-bukhhalterska ekspertyza v kryminalnomu ta hospodarskomu protsesakh. [Forensic accounting expertise in the criminal and commercial procedures]. *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, no. 36, pp. 367-371.
10. Panchenko I. A. (2013) Pidkhody do otsinky sudovo-bukhhalterskoi ekspertyzy. [Approaches to the evaluation of forensic accounting expertise]. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*, no. 1 (10), pp. 227-239.
11. Uzhva A. M., Rotaru T. V. (2014). Provedennia sudovo-bukhhalterskoi ekspertyzy yak skladovoi ekonomichnoho kontroliu. [Conducting forensic accounting expertise as part of economic control]. *Finansy, uchety, banky*, no. 1, pp. 264-269.
12. Parfentii L. A., Tyshchenko D. O. (Kiev, 2018). Slabki storony sudovo-bukhhalterskoi ekspertyzy v Ukraini ta osnovni napriamy yii vdoskonalennia. [Weaknesses of forensic accounting expertise and main directions of its improvement]. Proceedings of the *Informatsiini tekhnologii v sotsiokulturnii sferi osvity, ekonomitsi ta pravi Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. KNUKiM*, pp. 221-223.

Побережец О. В.

Гусев А. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В УКРАИНЕ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретико-методологические и концептуальные основы проведения судебно-бухгалтерской экспертизы в Украине. Изложена история становления судебно-бухгалтерской экспертизы как составляющей судебной бухгалтерии в Украине и определены основные этапы ее развития. Проанализирована действующая нормативно-правовая база по вопросам судебно-бухгалтерской экспертизы в Украине, организация ее проведения и применение в хозяйственном, гражданском и уголовном процессах. Установлены основные проблемы судебно-бухгалтерской экспертизы в Украине на современном этапе развития и предложены возможные пути их устранения. Для развития судебно-бухгалтерской экспертизы в Украине предложено усовершенствовать нормативно-правовую базу, в том числе путем принятия единого законодательного акта о судебной экспертизе; применить новые методы планирования и проведения судебно-бухгалтерской экспертизы; повысить квалификационный уровень специалистов судебно-бухгалтерской экспертизы; наладить взаимодействие между субъектами назначения и проведения судебно-бухгалтерской экспертизы.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, экспертное исследование, хозяйственный процесс, гражданский процесс, уголовный процесс, финансово-хозяйственная деятельность субъектов хозяйствования.

Poberezhets Olga

Husiev Artem

Odessa I. I. Mechnikov National University

FORENSIC ACCOUNTING EXPERTISE IN UKRAINE: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Summary

The article deals with theoretical, methodological and conceptual foundations of forensic accounting expertise in Ukraine. The history of formation of forensic accounting expertise as a component of forensic accounting framework for forensic accounting expertise in Ukraine, the organization of its carrying and application in the commercial, civil and criminal procedures are analyzed. The main problems of forensic accounting expertise in Ukraine at the present stage of development are set and possible ways to eliminate them are given. The basic measures that contribute to the development of forensic accounting in Ukraine are proposed. Forensic accounting expertise is an economic and legal category, special procedural event, whose target is the systematic study of the financial and economic activity of the subjects and identify negative changes in the course of activities that are caused by crimes or other offences (administrative, civil, commercial). Legal regulation of forensic accounting expertise exercise Law of Ukraine "On judicial examination", The criminal procedural code of Ukraine, The civil procedural code of Ukraine, The commercial procedural code of Ukraine, The code of Ukraine of administrative offences, The code of administrative proceedings of Ukraine and other normative-legal acts. Organization of forensic accounting examination consists of preparatory, organizational-methodical, research and generalizing processes. Forensic accounting expertise is established and studied within the commercial, civil and criminal proceedings. At the moment, there are several problems that hinder the development of forensic accounting examination and forensic accounting in General. First of all, it concerns the imperfection of legal security. The main ways of eliminating existing shortcomings in the system of forensic accounting expertise is a set of measures aimed at: improvement of normative-legal base, in particular the adoption of a single legislative act concerning forensic accounting expertise; application of new methods of planning and carrying out forensic accounting expertise; increasing the qualification level of specialists of forensic accounting expertise by improving the procedure involving experts-accountants; debug the interaction between subjects of appointment and conducting forensic accounting expertise.

Keywords: forensic accounting expertise, expert research, commercial procedure, civil procedure, criminal procedure, financial and business activity of business entities.

НАШІ АВТОРИ

1. Білорус Артем Ігорович – студент Університету державної фіскальної служби України
2. Благун Іван Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
3. Булик Оксана Богданівна – кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного аграрного університету
4. Ващенко Сергій Сергійович – студент Полтавської державної аграрної академії
5. Гладка Діана Олександрівна – магістр Вінницького національного технічного університету
6. Глущенко Ігор Володимирович – магістр Українського державного університету залізничного транспорту
7. Горняк Ольга Василівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
8. Грибова Діана Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
9. Гулик Василь Андрійович – магістр факультету управління Лодзького університету
10. Гулик Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Національна металургійна академія України
11. Гусєв Артем Олександрович – студент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
12. Демко Валентина Сергіївна – аспірантка Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного
13. Дибко Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, головний спеціаліст відділу співробітництва з Міжнародним валютним фондом, Управління міжнародного співробітництва Міністерства фінансів України
14. Доленко Леонід Харлампійович – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
15. Дячек Віталій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
16. Єпіфанова Ірина Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту Вінницького національного технічного університету
17. Журибіда Наталія Романівна – аспірант Львівського торговельно-економічного університету
18. Іщенко Інна Сергіївна – аспірант ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
19. Каличева Наталія Євгеніївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту
20. Кальченко Сергій Володимирович – доктор економічних наук, доцент, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
21. Колоша Василина Василівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка
22. Коноваленко Анастасія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
23. Кочергіна Олена Юріївна – здобувачка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
24. Кравченко Сергей Иванович – вице-президент, Институт развития международного сотрудничества (Познань, Польша); кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий, ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»
25. Кушнір Анна Ігорівна – аспірантка кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів Університету митної справи та фінансів
26. Лаврук Віталій Валерійович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем Подільського державного аграрно-технічного університету
27. Мельничук Наталія Юріївна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національної академії статистики, обліку та аудиту
28. Мороз Марина Вікторівна – студент Полтавської державної аграрної академії
29. Новоставська Оксана Ігорівна – кандидат філологічних наук, доцент, Львівський інститут економіки і туризму
30. Палагута Сергій Сергійович – аспірант кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
31. Переверзева Анна Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Запорізького національного університету
32. Петрук Інна Павлівна – аспірант кафедри менеджменту публічного управління та персоналу Тернопільського національного економічного університету
33. Писаренко Світлана Валеріївна – кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри підприємництва і права Полтавської державної аграрної академії

34. **Побережець Ольга Валеріївна** – доктор економічних наук, професор, доцент кафедри обліку та оподаткування Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
35. **Погореленко Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування ДВНЗ «Університет банківської справи»
36. **Примаченко Іван Федорович** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Одеська юридична академія»
37. **Пряхіна Катерина Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
38. **Пугачова Валентина Ігорівна** – студентка ДВНЗ «Університет банківської справи»
39. **Романчукевич Віталій Вікторович** – кандидат економічних наук, докторант, ДВНЗ «Університет банківської справи»
40. **Савіцька Ольга Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський інститут економіки і туризму
41. **Сандул Ольга Володимирівна** – студентка Національної металургійної академії України
42. **Сахно Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та військового господарства Національної академії Національної гвардії України
43. **Ситник Йосиф Степанович** – доктор економічних наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка»
44. **Стороженко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи»
45. **Христофорова Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
46. **Часник Марина Олександрівна** – магістрант Національної академії Національної гвардії України
47. **Чмерук Галина Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи»
48. **Шевчук Юлія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України

ДЛЯ НОТАТОК

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 1 від 10.09.2019 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 21,16.
Підписано до друку 13.09.2019 р. Замов. № 0919/97. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.