

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 35

**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Члени редакційної колегії:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Коваль Віктор Васильович – доктор економічних наук, доцент.

Стеблянко Ірина Олегівна – доктор економічних наук, доцент.

Ситнік Інесса Василівна – доктор економічних наук, професор.

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор.

Піллелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу.

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, професор.

Пономаренко Тетяна Вадимівна – доктор економічних наук, доцент.

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор.

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 9 від 30.09.2019 року)**

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF CREATIVE BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти розвитку креативного бізнесу в Україні. Розкрито сутність понять «креативна економіка», «креативні індустрії» та «креативність». Досліджено теоретичні погляди вчених щодо структури креативної економіки. Креативність розглядається як необхідна перевага для будь-якої сучасної людини, а креативний бізнес – як основа нової економічної моделі розвитку країн. Проаналізовано рівень креативності України на основі глобальних індексів та показників макроекономічної статистики. Розглянуто креативність міст та тенденції формування креативних кластерів у національній економіці. З'ясовано досягнення українських діячів у сфері креативного бізнесу. Розроблено перелік можливих методів покращення розвитку креативної економіки в Україні, зокрема: розповсюдження інформації про креативні індустрії; розвиток креативного потенціалу населення; підтримка програм креативних міст, креативних кластерів, шкіл та дитячих садочків; удосконалення законодавчої бази задля зародження креативних індустрій та розвитку їхньої діяльності; підтримка державного апарату та зацікавленості населення.

Ключові слова: креативна економіка, креативні індустрії, креативність, національна економіка, креативний бізнес, нова економічна модель.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты развития кре-

ативного бизнеса в Украине. Раскрыта сущность понятий «креативная экономика», «креативные индустрии» и «креативность». Исследованы теоретические взгляды ученых относительно структуры креативной экономики. Креативность рассматривается как необходимое преимущество для любого современного человека, а креативный бизнес – как основа новой экономической модели развития стран. Проанализирован уровень креативности Украины на основе глобальных индексов и показателей макроекономической статистики. Рассмотрена креативность городов и тенденции формирования креативных кластеров в национальной экономике. Выявлены достижения украинских деятелей в сфере креативного бизнеса. Разработан перечень возможных методов улучшения развития креативной экономики в Украине, в частности: распространение информации о креативных индустриях; развитие креативного потенциала населения; поддержка программ креативных городов, креативных кластеров, школ и детских садов; совершенствование законодательной базы для зарождения креативных индустрий и развития их деятельности; поддержка государственного аппарата и заинтересованность населения.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, креативность, национальная экономика, креативный бизнес, новая экономическая модель.

УДК 005.342

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-1>

Венгерська Н.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Буднік А.І.

магістр
Національний університет
«Запорізька політехніка»

The article concerned with theoretical and practical aspects of the development the creative business in Ukraine. Definition of the concepts "creative economy", "creative industries" and "creativity" is revealed. Creativity, individuality and originality of thought, all of it now is one of the most important skills for modern employers. If we take into account that human creativity is an unlimited source of economic growth, then the economy based on the use of intellectual and creative potential will almost not reach stagnation. Around the world, the creative economy is spoken of as an important and growing part of the global economy. The difference between the creative economy and the traditional economic way is that the main tool in it is knowledge, resource-information, and product-innovation. Thus, the concept of creative economy unites such disparate concepts as «information economy», «knowledge economy» and «innovation economy». The proper development of the creative abilities in nation as a whole –not just individual bright representatives, the spread of creative industries and assistance in their development – becomes a vital necessity in the modern era. Therefore, to pay attention to such an important topic as the creative economy is very appropriate in our post-industrial and innovative time. The scientists theoretical views on the structure of the creative economy are investigated. Creativity is seen as a necessary advantage for any modern person, and creative business as the basis of a new economic model of development. The level of creativity in Ukraine on the basis of global index and indicators of macroeconomic statistics is analyzed. Creativity of cities and tendencies of formation the creative clusters in national economy are also considered. Were found the achievements of Ukrainian figures in the field of creative business. Was formed a list of possible methods to improve the development in Ukraine the creative economy, in particular: spreading the information about creative industries; development of creative potential in the population; support programs to creative cities, creative clusters, schools and kindergartens; improvement of the legislative framework for the emergence the creative industries and the development of their activities; the state apparatus support and public interest.

Key words: creative economy, creative industries, creativity, national economy, creative business, new economic model.

Постановка проблеми. Останнім часом все більше країн світу звертають свою увагу на роль креативних індустрій як на один із можливих варіантів факторів економічного розвитку. Зарубіжні та українські вчені Дж. Хокінс [1], Р. Флорида [2]

та Л. Антонюк [3] вважають, що креативна економіка – одна з найуспішніших моделей економічного зростання майбутнього десятиліття. Ще донедавна в Україні майже не акцентувалося в наукових та експертних колах на потенціал кре-

ативного бізнесу, проте інноваційні зміни, що відбуваються в креативних секторах економіки, свідчать, що вони мають значний потенціал та можуть стати одним із драйверів національної економіки. Про це свідчить рейтинг креативності нашої країни, який поступово зростає.

Однією з головних умов економічного розвитку національної економіки є зниження енергомісткості та розвиток на засадах сталості. Креативна економіка цілком задовольняє ці критерії – вона не потребує багатьох витрат, як наприклад реконструкція виробництва. Але її розвиток залежить від якості та креативності людського капіталу в країні.

Саме тому важливим є окреслення шляхів розвитку креативних індустрій в Україні, які зараз знаходяться лише на початку свого шляху. Треба розуміти, що креативний бізнес істотно впливає не тільки на національну економіку загалом, створюючи додаткові надходження до бюджету та інвестиційну привабливість, але й на розвиток міст, створюючи нові робочі ланки, розвиваючи культуру, духовність та креативність населення. Все це зумовлює розгляд концепції креативної економіки як однієї зі стратегічних засад розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти креативної економіки та ефективності креативного суспільства набули значної популярності серед відомих зарубіжних учених-економістів, таких як Дж. Хокінс, Р. Флоріда, Е. Пратт, С. Леша, Дж. Као, Ч. Лендрі. Незважаючи на те, що креативна індустрія серед українських учених є не досить дослідженою, питання креативної економіки знайшли відображення у наукових працях Л. Федулової, Л. Антонюк, О. Мельничук, М. Скиби, І. Турського, А. Харламової, С. Ткаленко, І. Олександренко, М. Гнедовського, Є. Зеленцової та інших. Проте недостатньо розкрито роль креативної діяльності як фактора економічного зростання національної економіки та визначено можливі шляхи подальшого розвитку креативних індустрій.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є розкриття теоретичних основ креативної економіки та аналіз особливостей креативного бізнесу в Україні задля формування напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття креативної економіки є ще досить новим для міжнародної економічної спільноти. Але вже сьогодні ми маємо низку визначень цієї дефініції з багатьох позицій.

Як вважається, першим, хто ретельно дослідив поняття креативності та креативного методу ведення бізнесу, був Дж. Хокінс [1]. Автор на перших сторінках своєї праці стверджує: нас чекає нова економіка – та, що поєднує у собі вже зна-

йоме нам підприємництво і творчість. Така економіка буде синтезом результату дії індивідуальної уяви людини та використання її економічної цінності. Згідно з його думкою, креативна економіка відрізняється від традиційної економіки саме центральною роллю особистості. Ні творчість, ні економіка не є чимось новим у нашому світі, але нове полягає у зміні відносин між ними, а також у тому, як їх поєднання створює виняткову ефективність для людства.

Дж. Хокінс [1] наполягає на тому, що люди з ідеями стають сьогодні набагато привабливішими для бізнесу, аніж ті, що просто вміють працювати з машинами та обладнанням. Він дає визначення творчого продукту як економічного товару або послуги, яка є результатом творчого процесу і володіє економічною цінністю, вартістю. Його визначення креативної економіки таке: це один з перших видів економіки, де першорядним є винахідливість і уява, які впливають на поведінку людей. Це приводить до розвитку нового креативного сектора постіндустріальної економіки. В його основі знаходиться активне використання творчих та інтелектуальних ресурсів людей.

Конференція ООН з торгівлі і розвитку [4] також дає визначення креативної економіки як галузі світової економіки, що швидко розвивається. Вона динамічна в частині генерування доходів, створення робочих місць і розвитку експорту, оскільки менше прив'язана до матеріальних ресурсів. Основою такої економіки стають креативні активи, за рахунок яких відбуваються економічне зростання і розвиток.

Американський економіст Р. Флоріда [2], який відомий завдяки розробкам теорії креативного класу, вкладає дещо інший зміст у поняття креативної економіки. У бестселері «Креативний клас: люди, які змінюють майбутнє» вчений виділив новий клас працівників, зайнятих у сфері креативної економіки, – креативний. В основу виявлення специфіки ним залучено ознаку професій, роду занять працівників у креативній індустрії – діяльності, що спирається на особисту креативність, майстерність і талант, та має потенціал до створення багатства і робочих місць шляхом продукування та використання інтелектуальної власності.

Креативні індустрії охоплюють сферу творення та продажу креативних ідей та художніх витворів разом із комерційною, професійною та аматорською [2]. Поняття було введено як визначення специфічного об'єкта державної культурної політики Великобританії в 1998 р. з метою його відмежування від загальної культурної політики. Це прагматичне рішення було зумовлене відмовою від використання в державних документах поняття «культура», яке традиційно асоціюється виключно з класичним мистецтвом, але не з підприємництвом та економікою [5].

Дж. Хокінс [1] виділив п'ятнадцять креативних індустрій, що провадять інтелектуальну власність у вигляді авторських прав, патентів, торговельних марок і оригінальних розробок: реклама, архітектура, мистецтво, ремесло, дизайн, мода, кіноіндустрія, музика, виконавче мистецтво (театр, балет, опера), видавнича справа, НДДКР, програмне забезпечення, іграшки та ігри, телебачення та радіо, відеоігри.

Трудовий підхід поділу Р. Флорида [2] базується на визначенні креативного класу, що складається із двох підкласів: суперкреативного ядра й креативних професіоналів. До суперкреативного ядра ним віднесено професії в таких галузях: програмування, математика, архітектура, інженерна справа, природничі науки, соціальні науки, виховання, бібліотечарська справа, мистецтво, дизайн, розваги, спорт, ЗМІ. До креативних професіоналів віднесено: управлінські професії, професії у сфері бізнесу і фінансів, професії у сфері права, професії у сфері охорони здоров'я (лікарі й технічні фахівці).

Уряд України також на своєму засіданні 24 квітня 2018 р. ухвалив проект розпорядження «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій» [6]. Нормативний акт було розроблено Міністерством культури України. Документом було встановлено перелік видів економічної діяльності, що належить до креативних індустрій, відповідно до Національного класифікатора України. Перелік у сфері креативних індустрій розподілено за такими секторами: візуальне, аудіальне, сценічне, аудіовізуальне мистецтво; дизайн; література і видавнича діяль-

ність; нові медіа та ІТ; архітектура й урбаністика; реклама, маркетинг і PR; бібліотеки, архіви та музеї; народні художні промисли.

Застосування переліку дає змогу ідентифікувати креативні індустрії у структурі національної економіки та створює передумови для отримання загальної статистичної інформації щодо стану креативних індустрій в Україні. Оскільки вже давно встановлено, що креативні індустрії мають позитивний вплив на економічну сферу, інвестиційну діяльність, соціальну інтеграцію, гуманітарну сферу, використання такого переліку уможливить кількісне та якісне розуміння щодо внеску креативних індустрій у національне ВВП, працевлаштування, підприємницьку діяльність, децентралізацію, культурні та освітні процеси.

Для визначення стадії розвитку креативного бізнесу в Україні треба детальніше розглянути статистичні показники та проаналізувати, чого не вистачає національній економіці для покращення сьогоденного результату.

Статистичний сайт Martin Prosperity Institute нещодавно опублікував щорічний рейтинг, який аналізує дані стосовно креативності та креативного класу в регіонах і країнах по всьому світі. Глобальний індекс креативності оцінює країни за трьома ключовими показниками економічного розвитку – технології, таланти і толерантність [8].

У загальному рангу Україна посіла 45 місце (в першу п'ятірку увійшли Австралія, США, Нова Зеландія, Канада та Данія). За показником технологій – 43 місце, що вказує на низький рівень розробок, незважаючи на великий рівень професіоналів в технологічній сфері та сфері досліджень.

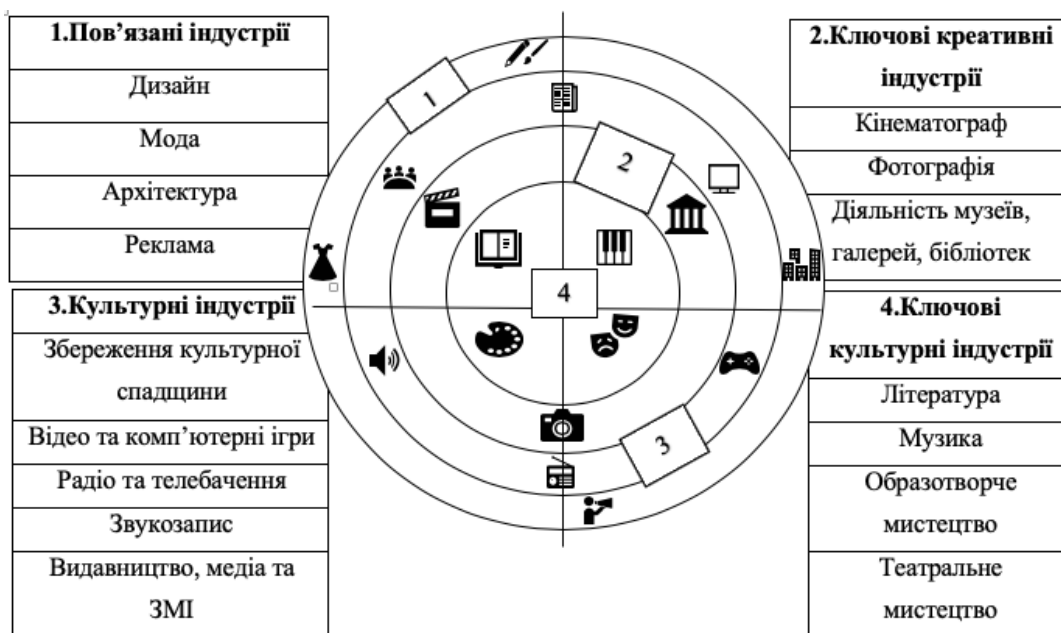


Рис. 1. Структура культурних та креативних індустрій станом на 2019 р.

Джерело: розроблене авторами за даними [7]

За фактором таланту ми займаємо 24 місце, переважно через великий показник населення з вищою освітою – майже 80%. Україна посідає 10 місце у світі за кількістю людей з вищою освітою [9]. Індекс толерантності в нас має чи не найнижчу позицію – 105 місце в рейтингу. Між Україною та іншими країнами залишаються значні відмінності, коли йдеться про благополуччя населення. То ж важливо звернути увагу на такі показники як індекс щастя (138 місце) [10], індекс людського розвитку (88 місце) [11], та індекс інноваційного розвитку (47 місце) [12].

Якщо звернути увагу на розвиток креативних індустрій, то згідно останніх даних в Україні майже 17 мільйонів економічно активних громадян, з них 470 00 задіяні саме в сферах креативної економіки. Працівники креативних індустрій складають 2,8% робочого населення і приносять Україні 105 мільярдів гривень, що налічує 4,4% ВВП у 2017 р. (у порівнянні до 2014 року – 4%) [13]. Більшість сфер сьогодні знаходяться в стані зародження, однак вони все частіше звертаються до експорту своєї креативної діяльності.

Найширшим ринком у загальній структурі економіки креативності України є ІТ-послуги. Головним чином це експортні ІТ-компанії і фахівці, що працюють фрілансом. За оцінками представників ІТ-ринку, його обсяг склав від 2,5 до 3 млрд. \$. Згідно з даними, які надала Європейська Бізнес Асоціація, експортне ІТ принесло 5,8 млрд. грн. прямих податків в бюджет, а це на 30% більше, ніж роком раніше [13].

Ще один креативний ринок України – це сфера шоу, концертів та фестивалів. За даними ресурсу з продажу квитків на Karabas.ua кількість таких заходів в Україні зростає вже другий рік поспіль (у 2015 році – на 42%, в 2016 – на 56%). За останні два роки в кілька разів зросла кількість проданих квитків та їх ціна. З'являються все більше масштабних фестивалів, таких як Atlas Weekend, Freedom, що залучає іноземних і вітчизняних музикантів. Україна стає популярною серед світових виконавців. Наприклад, відома американська співачка Майлі Сайрус нещодавно зняла кліп у центрі Києва.

Державна служба статистики України за 2018 р. надає дані з креативної індустрії для аудіовізуальних та пов'язаних із ними послуг. Сюди входять: кінематограф, телебачення, радіомовлення, кіноіндустрія, видавничі та інші виконавські та візуальні мистецтва. За даними Держстату, експорт аудіовізуальних та пов'язаних з ними послуг сягає \$9,1 млн., імпорт — \$5,1 млн. [13]. В Україні нині працюють і випускають фільми п'ять кіностудій – Одеська кіностудія, кіностудія імені О. Довженка, Укртелефільм, Студія «Квартал 95», Film.ua. На американській платформі Netflix з'являється серіал «Слуга народу» для глядачів усього світу [14]. Серіал «Кріпосна» українського виробництва

трансляють у декількох країнах. Останні роки в кінотеатрах ми спостерігаємо набагато більше вітчизняного продукту – кінострічки «Я, ти, він, вона», «Скажене весілля», «Поліна», «Заборонений» та ін. Що не може не тішити, до нашої історії звертаються й іноземні кінорежисери. Так, наприклад, рейтинговий серіал від НВО «Чорнобиль» зробив неймовірну рекламу туристичним компаніям Прип'яті. Незабаром у кіно з'явиться ще одна історія, тісно пов'язана з Україною, – «Гарет Джонс». Зростає і експорт рекламних послуг до 150 млн. дол. на рік [13].

Фото та відеомейкінг поступово стає популярною ланкою для українських творців. Тільки в 2016 році вони завантажили на Depositphotos 1,9 мільйона фотографій, графіки і відео. Загалом на Depositphotos виставляються 8,4 тисячі авторів з України: фотографи, ілюстратори, відеографери. Наші відеомейкери створюють кліпи для Кеті Перрі, а компанія Gloria FX три роки тому здобула нагороду MTV Video Music Awards за роботу над кліпом для гурту Coldplay. Минулого року вийшов 3D-мультфільм «Микита Кожум'яка». Права на його показ було продано більше ніж на десять територій. Нещодавно був у прокаті касовий мультфільм «Викрадена принцеса» [13].

Надзвичайно успішним є ринок дизайну та сфера моди. В Україні останнім часом проходить все більше місцевих показів мод. Причому не тільки в столиці, але і в регіонах. Багато відомих інфлюенсерів, зірок, моделей все частіше з'являються у виробках українських дизайнерів.

Акторка Моніка Белуччі під час однієї зі своїх фотосесій у 2017 році одягла чорну сукню з яскравою червоною вишивкою від українського дизайнера Litkovskaya. Принт вишиванок був на незвичайному піку популярності останні роки серед багатьох іменитих дизайнерів світу. А на фотосесії в честь майбутнього дня народження співачка Мадонна обрала капелюх українського бренду Ruslan Baginskiy для обкладинки Vogue. Королева Йорданії Ранія з'явилася в листопаді 2018 року в світло-блакитному костюмі від українсько-бельгійського бренду FLOW the Label. Британська актриса Тільда Свінтон не раз була на публіці в образах від українського бренду Omelya. Для обкладинки свого синглу Dope американська співачка Леді Гага сфотографувалася в капелюсі від українського дизайнера Ksenia Schneider. У 2016 році американський Vogue назвав джинси Ksenia Schneider "найстильнішим вбранням літа". Модель Белла Хадід з'явилася на афтепаті показу Off-White у 2017 році саме в них. Вироби українських дизайнерів продаються майже у 45 країнах світу, не враховуючи набагато більших продажів online.

Проаналізувавши усі показники, можна з'ясувати, якою креативною, багатогранною є наша країна, а її економічний потенціал – безмеж-

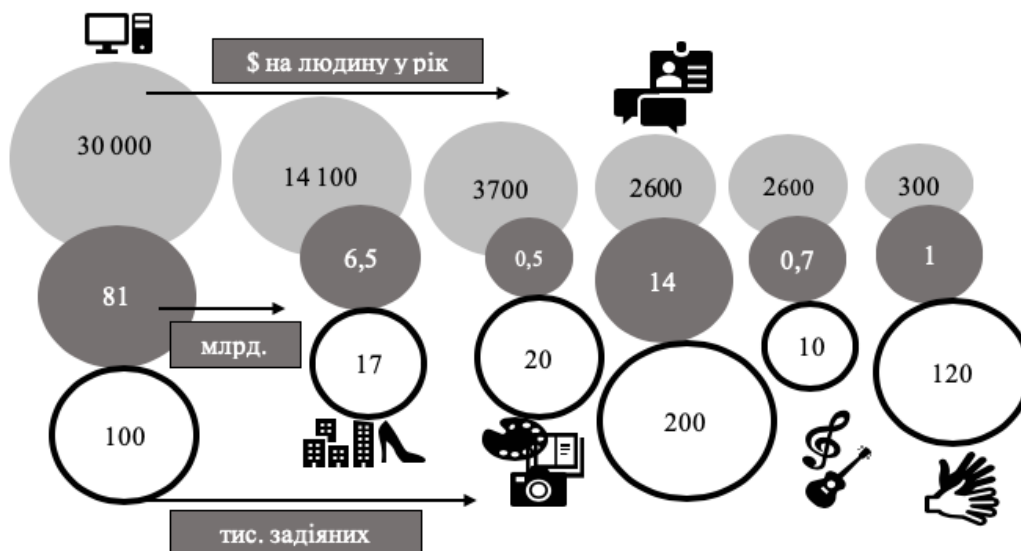


Рис. 2. Статистичні показники креативної економіки України за секторами

Джерело: побудовано автором за даними [13]

ний. Ефективна та креативна праця з населенням, медіа та ЗМІ, відомими діячами й урядовцями через засоби культурної та мистецької аналітики створить масштабний прогрес для національної економіки загалом.

Нова економіка майбутнього дає можливість розвивати креативний бізнес у творчих індустріях, залучати митців та креативних особистостей, надаючи робочі місця та створюючи зовсім нові економічні процеси за допомогою інформатизації та комунікації. На думку автора, є декілька кроків для можливого пришвидшення процесу інтеграції креативної економіки в національну економіку України:

- 1) розповсюдження інформації про креативні індустрії та їх вплив на економічну сферу країни;
- 2) розвиток креативного потенціалу населення; підтримка програм креативних міст, креативних кластерів, шкіл та садочків;
- 3) наявність працюючої законодавчої бази задля зародження креативних індустрій та розвитку їхньої діяльності;
- 4) підтримка державного апарату та зацікавленість людей.

Першим кроком для України має стати більша соціалізація та інформатизація суспільства. Багато людей ще досі не мають достатнього досвіду у використанні та впровадженні нових інформаційних технологій у промислові та повсякденні процеси. Лише 55% українців нині користуються смартфонами, і майже 90% – молодь до 30 років. У соціальних мережах наразі зареєстровано близько 25 млн. користувачів, з них активно використовують Facebook – 12 млн., а Instagram – майже 10 млн. Інші приходяться на такі мережі, як Twitter, Youtube, Tumblr та інші [15].

Тож для подальшого розвитку цього процесу, необхідно забезпечити більше розголошення. Популяризувати креативність у таких місцях, як школа, університети, урядові установи, банки, магазини, міський транспорт і зони відпочинку. Задля формування нової моделі культури в населення необхідна ретельна і постійна співпраця з медіа та ЗМІ.

Іншим завданням нині є розвивати креативність людського капіталу. Бо саме креативність та індивідуальність людини у симбіозі можуть породити високоефективне виробництво, дійти до наймовірної важливої ідеї та створити абсолютно новий продукт.

Як зазначають в українському центрі культурних досліджень, креативність є здатністю до творчого (дивергентного) мислення, передумовою створення чогось нового і оригінального. Як властивість особистості виявляється в тенденції до вирішення проблем по-новому, новими засобами та методами [5]. В законі України про культуру надано чітке тлумачення поняттю професійного творчого працівника. Це особа, яка провадить творчу діяльність на професійній основі, результатом якої є створення або інтерпретація творів у сфері культури та мистецтва, публічно представляє такі твори на виставках шляхом публікації, сценічного виконання, кіно-, теле-, відеопоказу тощо та/або є членом творчої спілки, та/або має державні нагороди за діяльність у сфері культури та мистецтва [6].

Наступним кроком після визначення важливості креативного робочого класу є увага до використання наявної креативності. Усьому цьому безумовно допомагають кластери та різноманітні об'єднання (коворкінги, бізнес-інкубатори, хаби, лабораторії, майстерні) – це спеціальні бізнес

структури, групи чи творчі центри пов'язаних компаній та інституцій, сконцентрованих в одному місці, успіх яких зумовлений їхньою тісною взаємодією. Їх завданням є надати простір та забезпечити умови для творчої роботи; організувати роботу, в основі якої лежить динамічне поєднання різноманітних талантів, дисциплін та навичок для посилення інноваційного потенціалу проекту. А основним середовищем їхньої діяльності є саме культурні та креативні індустрії [5].

Сьогодні за регіонами України вже спостерігаються успішні спроби створити допоміжні кластери (в Одесі, Києві, Львові, Харкові, Івано-Франківську, Запоріжжі) у сферах ІТ, мистецтва, освіти, дизайну. В Україні розвивається мережа ІТ-коворкінгів під брендом iHUB – центри інновацій та підприємництва, що надають доступ до освіти, спільноти, інвесторів та простору для роботи для технологічних компаній у Східній Європі. В Івано-Франківську розробляється концепція перетворення заводу «Промприлад» на хаб творчості та пізнання [16].

Кінцевою ланкою такого креативного суспільства є створення креативних міст – теоретичної концепції побудованої навколо ідеї міської креативності. Це місто, в якому серед населення переважає креативний клас та створена необхідна інфраструктура для його існування та розвитку, де наявна підвищена концентрація культурних та креативних індустрій.

В Україні було проведено порівняльний аналіз центром CEDOS з ініціативи Kyiv Smart City [17]. Вони створили Індекс креативного потенціалу міст України. У дослідженні брали участь Київ, Харків, Дніпро, Львів та Одеса. Найбільш креативним містом України було визнано столицю (табл. 1).

Найважливішим для залучення стратегії нової економіки є закони та правові аспекти. Сьогодні в Україні є закон про культуру, що регламентує важливі для креативної економіки аспекти [6]. Україна є учасником програми ЄС «Креативна Європа», яка дозволяє усім членам та їхнім культурним інституціям приєднатися до європейських професійних мереж, обмінюватися знаннями та навичками, знайомитися та знаходити нових партнерів, інвесторів

і сумісно реалізувати міжнародні проекти. Також ми беремо участь у програмі ЄС та Східного партнерства «Культура і креативність» разом з такими країнами, як Грузія, Молдова, Білорусь, Вірменія та Азербайджан. Вона націлена на підтримку культурних і креативних секторів та на збільшення їхнього внеску в ефективний соціальний, економічний та гуманітарний розвиток. Планом українського уряду є створення до 2020 року Офісу розвитку інновацій, завданням якого буде заохочення до створення інноваційних підприємств, стартапів, подальше фінансування проектів, технічна та організаційна допомога, надання необхідних консультаційних послуг та інше. Нещодавно розроблена Доктрина збалансованого розвитку «Україна-2030» також стверджує, що розвиток креативної економіки є одним із можливих аспектів майбутнього національного добробуту [18].

Але законодавча база та її розвиток все ще знаходяться на відносно низькому рівні порівняно з передовими країнами світу. Україні потрібно швидко оновлювати та опановувати нове, звикаючи до нього. Треба навчати та залучати креативний персонал, створювати умови для технопарків та бізнес-інкубаторів, запроваджувати закони і стежити за їхньою дією.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідивши теоретичні та практичні основи розвитку креативної економіки, можемо стверджувати, що важлива складова частина економіки майбутнього – це економіка креативної діяльності.

Креативність, індивідуальність, неординарність думки, все це – одні з найважливіших навичок для сучасних роботодавців. Генерація ідей, вміння перетворювати їх на інновації стає новим ключем успіху, на відміну від старих часів, коли панувала тяжка праця, невтомний пошук вдосконалення вже наявої технології. Якщо враховувати, що творчий потенціал людини є необмеженим джерелом економічного зростання, то в такому разі економіка, заснована на використанні інтелектуально-креативного потенціалу, не дійде до стану кризи, випереджаючи країни, які не роблять ставки на використання творчого капіталу. Незважаючи на

Таблиця 1

Індекс культурного та креативного потенціалу міст України за 2018 р.

Показники:	Дніпро	Київ	Львів	Одеса	Харків
Культурне життя (інфраструктура, участь в культурному житті міста)	9,03	17,76	22,05	12,00	5,74
Креативна економіка (реклама, архітектура, дизайн, мистецтво, радіо, телебачення, відео та фільми, освіта, книги та ін.)	5,94	19,65	15,99	9,82	10,68
Сприятливі умови (таланті, внутрішні та зовнішні зв'язки, громадська активність, умови для ведення бізнесу, розуміння культурних та креативних активів)	10,78	28,58	24,82	11,38	10,11
Загальне значення:	24,9	65,7	63,6	32,6	26,1

Джерело: складено авторами на основі [17]

те, що промисловий сектор дуже вагомий для України зараз, податкові надходження від якого становлять майже половину усього державного бюджету, доля креативного бізнесу також суттєво впливає на показники нашої ефективності. Сучасні процеси інформатизації та глобалізації потребують швидкого впровадження нових методів виробництва й опанування креативних видів підприємництва.

Обов'язковим для майбутнього розвитку національної економіки, на нашу думку, є збільшення впливу креативних індустрій на ВВП України. Це дасть змогу зарекомендувати нас як модернізовану країну, що здатна розвиватися нарівні з усіма прогресуючими сусідами. Потрібно створювати образ української культури у світі як самодостатньої й оригінальної. Терміново має стати реорганізація фінансування культури, включно зі стимулюванням комерційного сектору креативних індустрій та заохоченням креативного підприємництва в національній економіці. Держава має зробити перегляд закону про експортну торгівлю; закликати іноземних інвесторів до співпраці, створюючи взаємовигідні умови, шляхом покращення законодавчої бази й податкової системи. Потік інвестицій та співпраця забезпечать нові робочі місця.

Українська освіта нині проходить етап оновлення, і це також має стати в нагоді: досвід іноземних країн показує, що креативність починається саме з освіти та повсякденного життя. Тож важливо покращити обізнаність, креативність населення, використовуючи інноваційні методи навчання.

Звичайно, для майбутніх дій потрібно ще багато досліджень у цьому руслі, але тішить те, що вже сьогодні Україна може бачити свій успіх у сфері креативних індустрій. І все це має стати рушійним поштовхом задля подальших перетворень та реформації національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хокінс Д. Креативна економіка. Москва : «Классика-XXI», 2011. 256 с.
2. Флорида Р. Креативний клас: люди, які змінюють майбутнє. Москва : Класика–21, 2007. 421 с.
3. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.
4. Creative economy programme. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/Pages/DITC/CreativeEconomy/Creative-Economy-Programme.aspx> (дата звернення: 20.08.2019).
5. Глосарій креативних індустрій. УЦКД. URL: <http://uccs.org.ua/hlosarij-kreatyvnykh-industrij/> (дата звернення: 23.08.2019).
6. Про культуру: Закон України від 14.12.2010 р. № 2778-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17/ed20180713#n418> (дата звернення: 23.08.2019).

7. Програма ЄС та Східного партнерства. *Культура та креативність*. URL: <https://www.culturepartnership.eu/> (дата звернення: 24.08.2019).

8. The Global Creativity Index. *Martin Prosperity Institute*. URL: <http://martinprosperity.org/content/the-global-creativity-index-2015/> (дата звернення: 27.08.2019).

9. Вища освіта в Україні. *UKRSTAT*. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm (дата звернення: 25.08.2019).

10. World Happiness Report, 2018. URL: https://s3.amazonaws.com/happiness-report/2018/WHR_web.pdf (дата звернення: 27.08.2019).

11. Індекс людського розвитку, 2018. *UA.UNDP*. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html> (дата звернення: 27.08.2019).

12. Global Innovation Index, 2018. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення: 27.08.2019).

13. Бізнес ідеї в Україні. IT Project. URL: https://project.liga.net/projects/just_business/ (дата звернення: 27.08.2019).

14. Нетфлікс купив український серіал. URL: <https://1plus1.ua/sluga-narodu/novyny/netflix-kupiv-ukrainskij-serial-sluga-narodu> (дата звернення: 28.08.2019).

15. Скільки українців не користуються смартфонами? *The Village*. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/city/city-news/283463-skilki-ukrayintsiv-ne-koristuyutsya-smartfonami-doslidzhennya> (дата звернення: 24.08.2019).

16. Розвиток кластеру креативних індустрій в Україні. *Ukraine2030*. URL: <https://www.ukraine2030.org/uk/blog/view/104-Rozvitok-klasteru-kreativnih-industrij-v-Ukrayini> (дата звернення: 25.08.2019).

17. Досвід вимірювання культури та креативності в містах України. *CEDOS*. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/dosvid-vymiriuvannia-kultury-ta-kreatyvnosti-v-mistakh-ukrainy> (дата звернення: 25.08.2019).

18. Доктрина збалансованого розвитку. *Ukraine2030*. URL: <https://www.ukraine2030.org/uk> (дата звернення: 25.08.2019).

REFERENCES:

1. Hawkins J. (2001) *Kreatyvna ekonomika [The creative economy]*. Moscow : Classic-21.
2. Florida R. (2007) *Kreatyvnyi klas: liudy, yaki zminiuiut maibutnie. [Creative class: People who change the future]*. Moscow: Classic-21.
3. Antonyuk L. L., Poruchnik A. M., Savchuk V. S. (2003) *Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii. [Innovations: theory, mechanism of elaboration and commercialization]*. Kyiv : KNEU.
4. Creative economy programme. Available at: <https://unctad.org/en/Pages/DITC/CreativeEconomy/Creative-Economy-Programme.aspx> (accessed 20 August 2019).
5. Glossary of creative industries. Available at: <http://uccs.org.ua/hlosarij-kreatyvnykh-industrij/> (accessed 23 August 2019).

6. Culture: the Law of Ukraine of 14.12.2010 № 2778-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17/ed20180713#n418> (accessed 23 August 2019).
7. EU and Eastern partnership programme. [Culture and creativity]. Available at: <https://www.culturepartnership.eu/> (accessed 24 August 2019).
8. The Global Creativity Index. [Martin Prosperity Institute]. Available at: <http://martinprosperity.org/content/the-global-creativity-index-2015/> (accessed 27 August 2019).
9. Education in Ukraine. Available at: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm (accessed 25 August 2019).
10. World Happiness Report, 2018. Available at: https://s3.amazonaws.com/happiness-report/2018/WHR_web.pdf (accessed 27 August 2019).
11. Human Development Index, 2018. Available at: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html> (accessed 27 August 2019).
12. Global Innovation Index, 2018. Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (accessed 27 August 2019).
13. Business ideas in Ukraine. Available at: https://project.liga.net/projects/just_business/ (accessed 27 August 2019).
14. Netflix bought the Ukrainian series. Available at: <https://1plus1.ua/sluga-narodu/novyny/netflix-kupiv-ukrainskij-serial-sluga-narodu> (accessed 28 August 2019).
15. How many Ukrainians do not use smartphones? Available at: <https://www.the-village.com.ua/village/city/city-news/283463-skilki-ukrayintsiv-ne-koristuyutsya-smartfonami-doslidzhennya> (accessed 24 August 2019).
16. Development of the cluster of creative industries in Ukraine. Available at: <https://www.ukraine2030.org/uk/blog/view/104-Rozvitok-klasteru-kreativnih-industrij-v-Ukrayini> (accessed 25 August 2019).
17. Experience in measuring culture and creativity in Ukrainian cities. [CEDOS] Available at: <https://cedos.org.ua/uk/articles/dosvid-vymiriuvannia-kultury-ta-kreatyvnosti-v-mistakh-ukrainy> (accessed 25 August 2019).
18. Doctrine of sustainable development. Available at: <https://www.ukraine2030.org/uk> (accessed 25 August 2019).

Venherska NataliaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Zaporizhzhia Polytechnic National University**Budnik Alevtyna**Student
Zaporizhzhia Polytechnic National University**THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF CREATIVE BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The purpose of the article. The Creative Economy today is one of the most easy and possible way for national economy to prosper. Given the theoretical and applied importance of creative economy research, it is still quite debatable issue especially in terms of the informatization and post-industrial development of the modern economic system. There are remains a lot of outstanding questions and challenges for scientists about how to introduce, apply and succeed with creative economy. The definitions given in this article of the creative industries, creative clusters or cities are important for beginners in such an area of discussion. Also there is pointed nowadays situation within creative sector in Ukraine and future prospects.

Methodology. The survey is based on structure of creative economy and the activity of creative industries that has evolved independently of other structures, independently within country under the influence of specific socio-economic environment and economic policy. The results are obtained with the following methods: the system approach in determining of creative economy; the method of analysis in determining the features of creative economy in Ukraine; the method of abstractions in identifying arguments justifying the need to use methods for improving the development of the creative economy in Ukraine.

Results. The objective of the research gives us a variety of different questions we can discuss. Innovative changes at the processes of creation and implementation of the new inventions make it clear that the economy of the future will be effective and creative. Communication, creativity and individuality, all of it now is one of the most important skills for employers. The generation of ideas and turning them into great innovations becomes a new key to success, unlike the old days. As it seemed, mostly national aspects are not analyzed by Ukrainian scientists, so we choose to explore last statistic about people included in creative industries, how much they produce and achieve. We have developed a possible steps to introduce creative economy in Ukraine, like: spread more information about creative industries and their impact on the national economic; develop the creative potential of the nation; support programs of creative cities, creative clusters, schools and kindergartens; establish a working legal framework and assistants centers for the newcomers in creative business; provide government support and people's interest. And at last, we have given some propositions to gain the main aim. It is necessary for the future development of the national economy to increase the influence of creative industries on the GDP of Ukraine. According to this, are important to reorganize the financing of culture sector, including stimulating the commercial sector of creative industries and encouraging creative entrepreneurship in the national economy. All this will allow to establish Ukraine as a modernized country that is able to develop along with all the others countries.

Practical implications. The main focus of our research will be on development of Ukraine creative industries in complex and how it influence on total national economy. Also, we pay a special attention to the extra features of creative economy as a socio-economic phenomenon, which are peculiar to it in terms of the post-industrial development and informatization of the economy. Creative business is a whole new way of entrepreneurship which needs extra evaluation.

Value/originality. In our work we considered the main aspects of creative economy, its evolution, theories and prosperities. Analyzing the creative sector of Ukraine, we considered that our creative business has a working sectors but they are still at the first stage of their development. Creative industries can bring much more money for our national budget if Government will also contribute, like making a development programs, support centers, working laws and good terms for such a business.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ HUMAN CAPITAL AS THE DRIVING FORCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

У статті розглянуто вплив людського капіталу на інноваційний потенціал підприємств. У сучасному світі, де технології швидко розвиваються, інновації, безумовно, є одним із основних факторів конкурентоспроможності компанії. Розглядаючи, як людський капітал пов'язаний з інноваційним процесом, у цій статті робиться спроба представити показники людського капіталу в межах інтелектуальної структури капіталу. Рівень інноваційної активності значною мірою залежить від професіоналізму вищого керівництва організації та її працівників. Він впливає на основні результати інноваційної діяльності компанії: менеджмент інновацій, продукт і процес. Результати мають значення для менеджерів компаній, які зацікавлені у просуванні своєї інноваційної діяльності. Вважаємо, що основним внеском роботи є розроблення системи показників для управління людським капіталом з метою отримання чіткого уявлення про взаємозв'язок між стратегічними людськими ресурсами та інноваційним потенціалом підприємств.

Ключові слова: капітал, людський капітал, інновації, інтелектуальний капітал, показники керівництва.

В статті рассмотрено влияние человеческого капитала на инновационный потен-

циал предприятий. В современном мире, где технологии быстро развиваются, инновации, безусловно, являются одним из основных факторов конкурентоспособности компании. Рассматривая, как человеческий капитал связан с инновационным процессом, в этой статье делается попытка представить показатели человеческого капитала в рамках интеллектуальной структуры капитала. Уровень инновационной активности в значительной степени зависит от профессионализма высшего руководства организации и ее работников. Он влияет на основные результаты инновационной деятельности компании: менеджмент инноваций, продукт и процесс. Результаты имеют значение для менеджеров компаний, которые заинтересованы в продвижении своей инновационной деятельности. Считаем, что основным вкладом работы является разработка системы показателей для управления человеческим капиталом с целью получения четкого представления о взаимосвязи между стратегическими человеческими ресурсами и инновационным потенциалом предприятий.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, инновации, интеллектуальный капитал, показатели руководства.

УДК 331.101.262:005

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-2>

Венгерська Н.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Кулак А.С.

студент
Національний університет
«Запорізька політехніка»

The article deals with the impact of human capital on the innovation potential of enterprises. Human capital management is one of the key organizational elements for sustainable competitive advantage and its effective management creates enormous potential for value creation in the organization and therefore has a direct impact on innovation. In this sense, innovation can be defined as a process that enables companies to accumulate knowledge and technological opportunities to increase productivity, reduce costs and prices, while contributing to the creation of new products and the improvement of the quality of existing ones. The prospect of innovation depends on certain factors, such as the possession of professional competencies, aptitude and intellectual agility, good relationships within the workforce, organizational technologies, the ability to attract and retain the best professionals. In today's fast-paced world, innovation is certainly one of the major drivers of a company's competitiveness. Considering how human capital is linked to the innovation process, this article attempts to present the indicators of human capital within the intellectual capital structure. Although the potential value of human capital is usually determined by company managers. The authors identified how investment affects innovation potential and how these links are linked. The level of innovation activity largely depends on the professionalism of the top management of the organization and its employees. It influences the main results of the company's innovation activity: innovation management, product and process. The results matter to company managers who are interested in promoting their innovation activities. Managers must have reliable, up-to-date and timely information about human capital to make management decisions and foster innovation. We believe that the main contribution of the work is the development of a system of indicators for human capital management in order to get a clear picture of the relationship between strategic human resources and innovative potential of enterprises.

Key words: capital, human capital, innovation, intellectual capital, indicators of leadership.

Постановка проблеми. Природа світового економічного зростання частково зумовлена швидкістю інновацій. Це можливо з огляду на швидку технологічну еволюцію, скорочення життєвих циклів і більш високих темпів розвитку нових продуктів. У суспільстві знань відмінності в якості продукції та/або продуктивності залежать від використання науки і техніки стосовно її створення та кількістю залученого інтелекту. У цьому сенсі інновації можна визначити як процес, який дозволяє компаніям накопичувати знання і технологічні можливості для підвищення продуктивності праці, зниження витрат та цін, водночас сприяє створенню нових продуктів і підвищенню якості наявних. Перспектива інновацій залежить від певних факторів: володіння професійними ком-

петенціями, схильності та інтелектуальної спритності, хороших відносин у межах робочої сили, організаційних технологій, можливості залучити та утримати найкращих професіоналів тощо. Ці нематеріальні активи прийнято називати інтелектуальним капіталом (ІК), що складається з трьох елементів, таких як: людський капітал (ЛК), структурний капітал (СК) і відносний капітал (ВК). У цій роботі автори визначають елементи ІК, що можуть сприяти гарантуванню інноваційного потенціалу компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам дослідження людського капіталу приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні дослідники, такі як О. Грішнова, Е. Лібанова, А.В. Переверзева, Я. Ларіна, Т.А. Стюарт, А. Шапір, Л. Едвінсон,

М. Плессі, Е. Карсон, Е. Буено, Г. Беккер та інші. Автори сходяться на тому, що дослідження різних аспектів людського капіталу є актуальними, що людський капітал є сукупністю притаманних кожній людині знань, навичок, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, які можуть бути використані нею у виробничих чи споживчих цілях, що є ключовим фактором для розвитку інновацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття впливу людського капіталу на розвиток інноваційного потенціалу компанії. Розроблення ефективного механізму розвитку, нагромадження та відтворення людського капіталу в умовах становлення економіки знань за участю всіх суб'єктів інвестування. Формування системи показників для управління людським капіталом з метою отримання чіткого уявлення про взаємозв'язок між стратегічними людськими ресурсами та інноваційним потенціалом підприємств.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі, де технології швидко розвиваються, інновації, безумовно, є одним із основних факторів конкурентоспроможності компанії. Під інноваційним розвитком розуміється зміна якісних характеристик компанії з розширенням можливостей ринку на базі інновацій [12, с. 279]. У загальному сенсі здатність реалізовувати інновації залежить від інтелектуальних активів і знань, а також від можливостей їх використання [11]. Інноваційна активність виступає своєрідним прискорювачем розвитку компанії, і людському фактору відводиться в цьому процесі ключова роль.

Рівень інноваційної активності значною мірою залежить від професіоналізму вищого керівництва організації та її працівників, їх налаштованості на розроблення та впровадження інновацій та особистої мотивації. Організаційні зміни завжди пов'язані з людським капіталом. Він впливає на основні результати інноваційної діяльності компанії: менеджмент інновацій, продукт і процес.

Нині інноваційна активність організацій в Україні залишається на рівні 10–11%, вага інноваційних товарів і послуг в сукупному обсязі відвантажених товарів і робіт становить всього 1,5%. У зарубіжних країнах частка інноваційних товарів в загальному обсязі їх випуску сягає 20–45%. У середньо розвинутих країнах понад 50% приросту ВВП досягається завдяки знанням і інтелекту людини [9, с. 49]. За статистичними даними провідних американських компаній, що займаються активною інноваційною діяльністю, вкладення в інтелектуальний капітал дозволяють отримати віддачу, що в 5–6 разів більша порівняно з інвестуванням у матеріальне виробництво [15, с. 142].

Нині в економічній літературі є багато суперечливих трактувань сутності та структури інтелектуального капіталу, що породжує все нові методологічні підходи до його розуміння та оцінки шляхів розвитку.

Т.А. Стюарт вважає, що це придбані ефективні знання, інтелектуальний матеріал, сформований, закріплений за компанією, який використовується у виробництві ціннішого капіталу. Інтелект переходить у майно, коли під дією здібностей мозку створюється щось корисне, що наділене певною формою: бази даних, переліки відомостей, описи процесів, звіти та інше [12, с. 217].

На думку Л. Едвінсона, інтелектуальний капітал складається з трьох складових: людського капіталу, організаційного (або структурного) капіталу і клієнтського капіталу, кожен з яких може бути позиковим або власним [7, с. 34].

Інтелектуальний капітал підприємства формується його персоналом. Отримана ними інформація перетворюється в знання. Частина знань людина своїм рішенням переводить у ранг формалізованих і, як наслідок, перетворює їх у корпоративний капітал, а іншу частину знань залишає собі у вигляді «ноу-хау». Майже всі складові інтелектуального капіталу можуть діяти тільки у взаємодії з людиною, оскільки опосередковані або безпосередні їх носії приводяться в дію знаннями та вміннями людини. Тому відсутність або неналежне інвестування в розвиток людських ресурсів, недооцінка працівників, їх необґрунтоване звільнення приводить до знецінення інтелектуального капіталу підприємства [10, с. 49].

Роль інтелектуального капіталу в інноваційній діяльності компаній складно переоцінити. Інтелектуальний капітал – це нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, відносин, що знаходяться у процесі руху й обміну, мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва з метою отримання доходу. Саме він задає режим оновлення технології виробництва і його продукції, а також їх темп, що в подальшому стає основною конкурентною перевагою на ринку [5, с. 50].

Потенційна цінність людського капіталу зазвичай визначається менеджерами компанії. Необхідно визначити, як інвестування впливає на інноваційний потенціал і як ці зв'язки пов'язані.

Інвестиції в наукові дослідження і розробки необхідні, але цього недостатньо для розвитку інновацій. У цьому сенсі вони повинні поєднуватися з інвестиціями в ЛК (це дозволило б досягти перетворення інноваційного потенціалу в продуктивні реалії), СК (це сприяє повному командуванню процесів, пов'язаних з активами) і ВК (які стосуються знання, включеного у відносини із зацікавленими сторонами).

У межах трьох компонентів інтелектуального капіталу людський капітал та знання працівників компанії особливо важливі у визначенні інноваційного потенціалу фірм. Тому слід розглядати ширше визначення ЛК, щоб воно включало не тільки індивідуальні знання, але також ту частину

знань, яка виникає внаслідок відносин між персоналом компанії.

У процесі інноваційної діяльності важлива роль відводиться творчим здібностям людей, їх інтелекту, вмінню знаходити нестандартні рішення складних завдань.

Звідси випливає, що людський капітал – це невід’ємна органічна частина і водночас найвищий ступінь інтелектуального капіталу. Люди, їх інтелект, знання і навички, якими вони володіють, перебувають у самому центрі інтелектуального капіталу і становлять його фундамент. Людський капітал – це основа успішної модернізації нашої економіки і головний фактор інноваційної активності підприємства. У компанії він утворюється зусиллями співробітників, їх уродженими і набутими знаннями, навичками, здібностями, талантом, енергією і компетенцією [9, с. 50].

У сучасних реаліях вітчизняного економічного розвитку така конкурентна перевага, як кваліфікаційно-професійний, освітньо-інтелектуальний та інноваційний рівень людського капіталу, є нестійкою, що провокує можливість її втрати внаслідок низького рівня доходу та відтворення, недостатніх обсягів інвестування та зростання обсягів еміграції висококваліфікованих спеціалістів. За цих умов виникає необхідність розроблення ефективного механізму розвитку, нагромадження та відтворення людського капіталу в умовах становлення економіки знань за участі всіх суб’єктів інвестування.

У цій роботі автори приділили увагу одному з компонентів інтелектуального капіталу – людському капіталу. Одна з основних проблем управління ЛК – це складність у його вимірюванні як такого, що включає окремі елементи, такі як освіта, досвід роботи, здібності, мотивація тощо. Крім того, як із будь-яким іншим активом, амортизація (старіння) має бути взята до уваги. Ван Лоо розрізняє, з економічної позиції, два види амортизації:

1) Технічна амортизація: відноситься до зменшення вартості ЛК за рахунок фізичного зносу (атрофія вмінь, відсутність нових навичок) за таких ситуацій, як бездіяльність або безробіття, низька мотивація для роботи і т.д.

2) Економічна амортизація: пов’язана зі втратою ринкової вартості кваліфікації співробітників, в основному це наслідок специфічного морального старіння, швидких технологічних змін, змін у структурі сектору і відсутності адаптації навичок.

Розглянемо компоненти і розміри людського капіталу з інтелектуальних теорій капіталу.

1. Інтегральна модель кредитних показників (Каплан і Нортон).

Ця модель зазначає, що нематеріальні активи повинні бути приведені у відповідність з бізнес-стратегією (ті, що не мають великого значення, хоча інвестиції можуть бути високими), і водночас вони повинні бути інтегровані (вони повинні бути

створені з використанням потужностей, побудованих за допомогою інших нематеріальних і матеріальних активів, а не через незалежні потужності, які не дозволяють виникнути синергетичному ефекту).

Для цих авторів ЛК представляє наявність навичок, таланту і ноу-хау співробітників, які гарантують стратегічний успіх. Інновації не розглядаються лише як капітал, але вони являють собою внутрішній процес, який збільшує значення людського, інформаційного й організаційного капіталів. Вплив інновацій на ЛК зосереджено на тому, як співробітники досягають поставленої мети, враховуючи наявні у них людські ресурси [4].

2. Модель навігатора Skandia (Едвінсон).

Модель Skandia є стратегічною та оперативною системою управління, що базується на результативності компанії, яка впливає з її здатності створювати стійкі цінності, враховуючи стратегічне бачення та місію фірми.

Інновації в цій моделі пов’язані зі внеском людських ресурсів в організацію. Професійний досвід та інновації вважаються основами майбутнього, тоді як вони підтримують тягар організаційної структури [7].

3. Модель інтелекту (Єврофорум).

Інтелектуальний капітал інтегрований в три основні блоки: людський капітал, структурний капітал і реляційний капітал. Нематеріальні активи, що належать до людського капіталу, класифікуються в теперішньому або в майбутньому вимірі. У рамках теперішнього виміру – це особистий характер, задоволеність, типологія працівників, компетенції робітників, керівництво, робота в команді та стабільність чи ризик втрати стабільності; в майбутньому вимірі модель враховує підвищення компетентності співробітників і інноваційний потенціал людей і команд [8].

4. Модель Стюарт (Стюарт).

Інтелектуальний капітал розглядається як нематеріальний актив, що може бути джерелом багатства. Це сума людського, реляційного капіталу та капіталу клієнта. Стюарт встановлює низку принципів, якими слід керуватися під час адміністрування ІК [12]. Ті, що стосуються людського капіталу, є такими:

– Фірми не володіють ЛК та капіталом клієнтів. Вони ділять право власності з працівниками, постачальниками та замовниками. Для того, щоб ефективно управляти цими ресурсами, компанія повинна бути в курсі цієї ситуації обміну і думати, що неадекватне управління зруйнує значення.

– Для створення корисного людського капіталу організація повинна сприяти підвищенню колективної роботи і інших форм соціального навчання. Міждисциплінарні команди дізнаються, формалізують і використовують талант, тому що вони розповсюджують його і роблять його менш залежним від людини. Це знижує ризик втрати таланту.

– Людський капітал і структурний капітал взаємно підсилюють себе, коли організація має свою місію і заповзятливий дух. Ці капітали можуть знищити один одного, коли організаційна діяльність не має цінності для клієнтів або якщо фірма займається більшою мірою поведінкою, а не стратегіями.

Що стосується показників, Стюарт представляє відкриту модель, яка є прикладом і дозволяє кожній організації розробити пропозицію ближче до своїх власних потреб.

5. Модель інтелекту (Буено).

Представлена як еволюційна модель, що базується на соціальному капіталі. Остання являє собою суму нинішніх і потенційних ресурсів, які впливають з індивідуальних або суспільних відносин. Інтелектуальний капітал підрозділяється на людський, структурний (організаційний і технологічний) і реляційний капітал (діловий і соціальний) [4].

Кожен із цих п'яти компонентів включає основні елементи, які визначають їхні характеристики. Водночас кожен елемент аналізується за допомогою низки змінних, які є центральним об'єктом для вимірювання, який повинен управлятися з великою ефективністю для залучених сторін. Кожна змінна пов'язана з різними індикаторами, які допомагають визначити і створити цінність.

Людський капітал посилається на знання (явне або неявне та індивідуальне чи соціальне), якими володіють люди чи групи людей, що здатні створювати знання, отже, це корисно для організаційної місії. Цей капітал є інтегрований тим, що люди та групи знають, та їхньою здатністю вчитися та ділитися цими знаннями на користь організації.

Інновації виробляються за рахунок технологічного капіталу (в межах інших факторів), він виступає як зв'язок між внутрішніми цінностями, що виникають з ЛК та організаційного капіталу, та зовнішніх цінностей, пов'язаних з бізнесом і соціальним капіталом.

З цих моделей впливають такі висновки:

– вони мають багато спільних рис. Поняття людського капіталу та інтелектуального капіталу є практично ідентичними, реальні відмінності виникають, якщо приділяється увага деяким елементам. У будь-якій класифікації інтелектуального капіталу завжди враховується людський капітал, і це відбувається через його важливість для бізнес-структури і функції;

– що стосується інновацій, ознаки протиріччя стають більш помітними. Таким чином, деякі моделі розглядають цей пункт як частину внутрішніх процесів організації, що збільшує цінність фірми, тоді як інші розглядають сам людський капітал як джерело інновацій.

Дослідження показників управління людським капіталом у межах інноваційного контексту показало, що знання працівника ґрунтується на його навичках, досвіді і здатності засвоювати нові зна-

ння. Тому, хоча знання є самим ресурсом, спосіб керування та використання знань буде впливати на якість послуг, які можуть бути використані як ресурс, що належить фірмі, а також це приводить до збільшення продуктивності [6].

Щоб виявити цінності і відносини ключових співробітників, такі показники повинні бути взяті до уваги:

1. Задоволеність працівника: вона пов'язана зі ставленням працівника до роботи. Працівник із більш високим рівнем задоволеності буде, ймовірно, представляти вищі показники діяльності і, отже, є більш продуктивним. Актуальність цього заходу зросла за останні роки, оскільки деякі дослідники продемонстрували зв'язок між цією змінною й утриманням працівника межах організації та адекватності обслуговування клієнтів. Для виявлення задоволеності працівника ми пропонуємо персональне опитування з масштабами 5 балів.

2. Ідентифікація з корпоративними цінностями: існування внутрішнього середовища компанії сприяє інноваціям. Креативність та інтуїція дозволяють створити унікальну спільну мету між усіма членами організації. Ми вважаємо, що слід використовувати особисте опитування зі шкалою 5 балів, щоб визначити ступінь ідентифікації співробітників з організаційними цілями.

3. Кількість працівників, які мають професійний план розвитку: мета професійного розвитку необхідна, щоб дозволити співробітникам мати можливість досягти підвищення в організації. Це безпосередньо впливає на мотивацію та відданість.

4. Створення конкурентоспроможних робочих місць: як і з особистим планом розвитку, збільшення стратегічних робочих місць в організаціях є важливим для збереження людського капіталу і залучення нових компетентних працівників.

Ці показники підкреслюють важливість ЛК в організації, а також її здатність до інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. Управління людським капіталом є одним із ключових організаційних елементів для отримання стійких конкурентних переваг, і його ефективне управління створює величезний потенціал для створення цінності в організації, а отже, має прямий вплив на інновації. У цій статті ми розглянули найбільш значущі внески, зроблені моделями інтелектуального капіталу щодо людського капіталу і його відношення до організаційного інноваційного потенціалу. Зі стратегічного погляду, ЛК показує, що знання співробітника є ключовим фактором для розвитку інновацій, таким чином, він може визначити конкурентну позицію організації, особливо в наукоємних видах діяльності. Отже, менеджери повинні мати надійну, актуальну і своєчасну інформацію про людський капітал для прийняття управлінських рішень і сприяння інноваціям. У зв'язку з цим ми розробили систему показників для управління ЛК з метою отримання

чіткого уявлення про взаємозв'язок між стратегічними людськими ресурсами та створенням матеріальних благ. Оригінальністю цієї системи показників є те, що вона представлена в ясній і стислій формі, вона відкриває можливості для осіб, які приймають рішення про адаптацію організації і її порівняння між різними компаніями. Основним внеском нашого дослідження є його корисність для менеджерів, які повинні брати до уваги не тільки ЛК, що впливає на інновації, а й СК і РК. Майбутній напрям досліджень має включати емпіричне дослідження, щоб перевірити важливість цих показників. Інноваційний процес організації залежить значною мірою від включення ЛК до виробничих реалій, і це, в свою чергу, спирається на організаційну структуру й організацію зовнішніх зв'язків. Таким чином, освоєння процесів, організаційних процедур, облікових записів клієнтів або права власності є джерелом інноваційного успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арамідес Е., Каракапілідіс Н., Інформаційні технології підтримка знань і соціального процесу інноваційного менеджменту. *Стратегічний менеджмент*. 2006. № 27. С. 621–639.
2. Бакіна Т.В. Визначення та змістова інтерпретація інтелектуального капіталу. *Наука й економіка*. 2010. № 1(17). С. 195.
3. Беккер Б.Е., Хуселід М.А. Система роботи з поліпшеною робочою характеристиками і продуктивність IRM: Синтез досліджень і управлінського наслідки. Дослідження в області персоналу і управління людськими ресурсами. 1998. С. 53–101.
4. Буено Е., Ордоньес де Паблос П., Сальмадор М. Інтеграційна модель процесів бізнесу, знань і організаційного навчання. *Технологічний менеджмент*. 2004. Вип. 27(6/7). С. 562–574.
5. Газізуллін Ф.Г., Ведін Н.В. Інтелектуальний капітал і формування інноваційної економіки. *Проблеми сучасної економіки*. 2012. Вип. № 1. С. 49–51.
6. Дарош Ю. Управління знаннями, інновації та IRM продуктивність. *Журнал знання*. 2005. Вип. 9(3). С. 101–115.
7. Едвінсон Л., Мелоне М. Розвиток інтелектуального капіталу Skandia. Швеція. 1997. С. 336–373.
8. Єврофорум Проект Інтелект. Вимірювання інтелектуального капіталу. Інститут Єврофоруму. Мадрид. 1998.
9. Каризька А.Р. Роль ІК в інноваційному розвитку підприємства. *Збірник наукових праць. Сучасні підходи до управління підприємством*. 2017. Вип. 2. С. 17.
10. Кузьмин А.И., Кузьмина Е.М. Анализ применимости основных методов оценки интеллектуального капитала для инновационного предприятия. *Економічний простір*. 2008. Вип. № 15. С. 178.
11. Маранова Н.В., Незнахіна Е.Л. Роль людського капіталу в ефективності інновацій. *Економіка та держава*. 2013. Вип. № 10(58).
12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. 2007. 368 с.
13. Томчук Д.А. Інтелектуальний капітал та інновації: особливості взаємозв'язку. *Молодий вчений*. 2012. Вип. № 8. С. 142–146.

REFERENCES:

1. Aramides E., Karakapilidis N. (2006) Informatsiini tehnolohii pidtrymka znan i sotsialnoho protsesu innovatsiinoho menedzhmentu [Information technology support for knowledge and social process of innovation management]. *Stratehichnyi menedzhment*, vol. 27, pp. 621–639.
2. Bakina T.V. (2010) Vyznachennia ta zmistova interpretatsiia intelektualnoho kapitalu [Definition and substantive interpretation of intellectual capital]. *Nauka y ekonomika*, vol. 1, no 17, p. 195.
3. Bekker B.E., Khuselid M.A. (1998) Systema roboty z polipshenoiu robochoi kharakterystykamy i produktyvnist IRM: Syntez doslidzhen i upravlinskoho naslidky. *Doslidzhennia v oblasti personalu i upravlinnia liudskymy resursamy* [Improved Performance and IRM Performance: A Synthesis of Research and Management Implications. Personnel research and human resources management]. (in Ukrainian)
4. Bueno E., Ordones de Pablos P., Salmador M. (2004) Intehratsiina model protsesiv biznesu, znan i orhanizatsiinoho navchannia [Integration model of business processes, knowledge and organizational learning]. *Tekhnolohichnyi menedzhment*, vol. 27, no. 6/7, pp. 562–574.
5. Hazizullin F.H., Vedin N.V. (2012) Intelektualnyi kapital i formuvannia innovatsiinoi ekonomiky [Intellectual capital and formation of innovative economy]. *Problemy suchasnoi ekonomiky*, no 1, pp. 49–51.
6. Darosh Yu. (2005) Upravlinnia znanniamy, innovatsii ta IRM produktyvnist. [Knowledge management, innovation and IRM performance]. *Zhurnal znannia*, vol. 9, no 3, pp. 101–115.
7. Edvinson L., Melone M. (1997) Rozvytok intelektualnoho kapitalu Skandia [Skandia intellectual capital development]. Sweden. (in Ukrainian)
8. Yevroforum (1998) Proekt Intelekt. Vymiriuvannia intelektualnoho kapitalu [The Intellect Project. Measurement of intellectual capital]. Madryd.
9. Karyzska A.R. (2017) Rol IK v innovatsiinomu rozvytku pidpriemstva [The role of IC in the innovative development of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats. Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpriemstvom*, vol. 2, p. 17.
10. Kuzmyn A. Y., Kuzmyna E. M. (2008) Analiz pryemymosty osnovnykh metodov otsenky yntellektualnoho kapytala dlia ynnovatsyonnoho predpriyatia [An analysis of the applicability of the main methods for assessing intellectual capital for an innovative enterprise]. *Ekonomichnyi prostir*, vol. 15, p. 178.
11. Maranova N. V., Neznakhina E. L. (2013) Rol liudskoho kapitalu v efektyvnosti innovatsii [The role of human capital in efficiency and innovation]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, no. 58.
12. Stiuart T.A. (2007) Yntellektualnyi kapytal. Novyi ystochnyk bohatsva orhanyzatsyi [Intellectual capital. A new source of wealth for organizations]. (in Russian)
13. Tomchuk D. A. (2012) Intelektualnyi kapital ta innovatsii: osoblyvosti vzaiemozviazku [Intellectual capital and innovation: the features of interconnection]. *Molodyi vchenyi*, vol. 8, pp. 142–146.

Vengerskaja Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Resources
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Kulak Anastasiia

Student
Zaporizhzhia Polytechnic National University

HUMAN CAPITAL AS THE DRIVING FORCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

The purpose of the article. Innovation processes are currently taking place in all the areas of the economy combined with the growing interest of the economic theory in human capabilities. The human capabilities are implemented in the form of human capital leading to the formation of an innovative society, the competitiveness of which is determined not only by tangible assets, which are also important, but mostly by the level of innovation and intellectual development. The study of the impact of human capital on the development of innovation potential of a company is important because human capital is a complex of knowledge, skills, abilities and qualifications of the workforce that can be used for production or consumer purposes, which is a key factor for development of innovations. In today's world, technology is rapidly expanding, and innovation is certainly one of the highest factors in a company's competitiveness. Considering how human capital opened up with innovative processes, the authors presented human capital within the framework of intellectual capital. The original system of this system is that it is presented in a clear and stylistic system, and it opens up for people who decide on adapting an organization and comparing it between different companies.

Methodology. The study is based on an analysis of the human capital metrics system in order to gain a clear picture of the relationship between strategic human resources and the creation of material wealth.

Results. From a strategic point of view, human capital shows that employee knowledge is a key factor in the development of innovation. Therefore, human capital can determine the competitive position of an organization especially in the scientific activities. Because of this, managers must have reliable and up-to-date information on human capital to make decisions and promote innovation.. To address that we have developed a system of indicators for managing human capital in order to gain a clear understanding of the relationship between strategic human resources and the creation of material wealth. The originality of our system of indicators is presented in a clear and concise form, it opens opportunities for decision makers to adapt a company and compare it with different companies. The main contribution of our research is its usefulness for managers who need to take into account not only human capital that affects innovation but also structural capital and relational capital.

Practical implications. The main contribution of our research is its usefulness for managers who need to take into account not only human capital that affects innovation but also structural capital and relational capital.

Value/originality. The originality of our system of indicators is presented in a clear and concise form, it opens opportunities for decision makers to adapt a company and compare it with different companies.

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

«GREEN» ECONOMY IN THE SYSTEM OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

В статье определено, что сегодня глобальное сотрудничество в рамках «зеленой» экономики осуществляется только в целях сокращения выбросов CO₂ посредством реализации Киотского протокола. При этом одни из наилучших результатов в реализации данного протокола показали страны ЕС. Не менее важным направлением развития «зеленой» экономики является использование энергии из возобновляемых источников. Установлено, что 2/3 всех новых вводов источников энергии пришлось на возобновляемые источники энергии, а лидерами по развитию возобновляемых источников энергии стали развивающиеся страны. В рамках проведенного анализа определены свои особенности развития «зеленой» экономики на национальном уровне (в Германии реализуется проект Energiewende, на Филиппинах – Национальная программа озеленения; в Руанде – «зеленый» туризм; в США, Китае и ОАЭ на правительственном уровне поддерживаются «зеленые» инновации; в Великобритании цены на энергию из таких источников, как ветер и солнце, значительно ниже, чем на природный газ и ядерные проекты).

Ключевые слова: «зеленая» экономика, глобальное устойчивое развитие, окружающая среда, возобновляемые источники

энергии, «зеленые» проекты, Киотский протокол, Парижское соглашение.

У статті визначено, що сьогодні глобальна співпраця в рамках «зеленої» економіки здійснюється тільки з метою скорочення викидів CO₂ за допомогою реалізації Киотського протоколу. При цьому одні з найкращих результатів у реалізації даного протоколу показали країни ЄС. Не менш важливим напрямом розвитку «зеленої» економіки є використання енергії з відновлюваних джерел. Установлено, що 2/3 усіх нових введів джерел енергії припадає на поновлювані джерела енергії, а лідерами з розвитку ВДЕ стали країни, що розвиваються. У рамках проведеного аналізу визначено свої особливості розвитку «зеленої» економіки на національному рівні (у Німеччині реалізується проект Energiewende, на Філіппінах – Національна програма озеленення; у Руанді – «зелений» туризм; у США, Китаї та ОАЕ на урядовому рівні підтримуються «зелені» інновації; у Великобританії ціни на енергію з таких джерел, як вітер і сонце, значно нижчі, ніж на природний газ і ядерні проекти).

Ключові слова: зелена економіка, глобальний сталий розвиток, навколишнє середовище, поновлювані джерела енергії, «зелені» проекти, Киотський протокол, Парижська хартія.

УДК 339.9

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-3>

Медведкина Е.А.

д.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Мировая экономика» Ростовский государственный экономический университет

Медведкин Т.С.

д.э.н., доцент, профессор кафедры «Мировая экономика» Ростовский государственный экономический университет

The article determines that at the moment, global cooperation in the framework of the green economy is carried out only in order to reduce CO₂ emissions through the implementation of the Kyoto Protocol. Moreover, one of the best results in the implementation of this protocol has been shown by EU countries. An equally important area of development of the green economy is the use of energy from renewable sources. As part of the analysis, its specifics for the development of the green economy at the national level are identified (in Germany, the Energiewende project is being implemented, the National landscaping program in the Philippines; green tourism in Rwanda; green innovations are supported at the government level in the USA, China and the UAE; in the UK, energy prices from sources such as wind and sun are much cheaper than natural gas and nuclear projects). Based on the material studied, it can be concluded that green economy is an important vector on the path to achieving sustainable development. This is reflected in a number of sustainable development goals. It can be concluded that the modern period of the establishment of greenhouses and sustainable development is characterized by a large number of problems that impede the transition to a new model of development of the harmonious existence of ecology, society and the economy. Their solution requires the interaction of representatives of government, business and civil society. The cohesive work of all of the above elements within and between countries can help implement the SDGs. The article concludes that an important direction in the development of the green economy is the use of energy from renewable sources, which include wind, sun, geothermal energy, biomass and biofuels. It was established that 2/3 of all new inputs of energy sources came from renewable energy sources, and developing countries became leaders in the development of renewable energy sources. China accounts for more than 40% of renewable energy potential. The share of renewable energy sources in meeting global energy demand is expected to grow by one fifth in the next four years and reach 12.4% in 2023.

Key words: green economy, global sustainable development, environment, renewable energy, green projects, Kyoto Protocol, Paris Agreement.

Постановка проблемы. «Зеленая» экономика (ЗЭ) ведет к улучшению благосостояния людей и социальной справедливости без ущерба для окружающей среды, значительно снижая экологические риски и балансируя экономическое и социальное развитие. Все больше государств, транснациональных корпораций, предпринимателей и простых граждан выбирают ответственный подход к ресурсам и увязывают свои действия с глобальной экологической повесткой дня.

Важным направлением перехода к ЗЭ, согласно ЮНЕП [3], является «озеленение» различных секторов экономики: сельского хозяйства, энергетики, туризма, транспорта, рыболовства,

лесного хозяйства, промышленности, жилищно-коммунального хозяйства, утилизации и переработки отходов, управления водными ресурсами и др. Таким образом, ЗЭ характеризуется значительным увеличением инвестиций в те сектора экономики, которые способствуют росту природного капитала Земли и уменьшению экологического дефицита и риска для окружающей среды. Денежное финансирование направлено на разработку и применение возобновляемых источников энергии (ВИЭ), низкоуглеродный транспорт, энергоэффективные здания, экологически чистые технологии, эффективное управление отходами, улучшение снабжения пресной водой и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди отечественных и зарубежных ученых наиболее существенный вклад в теорию устойчивого развития внесли G.H. Brundtland (1987), D. Meadows (1972), E. Pestel (1974, 1987), J. Forrester (1971), В.И. Вернадский (1972), В.А. Коптюг (1996), Н.В. Островский (1999), Н.Н. Моисеев (1995), В.И. Данилов-Данильян (1996), А.Д. Урсул (1998), Н.Г. Пустохина (2015), М.А. Гурьева (2016) и др.

Постановка задания. Целью исследования является определение места «зеленой» экономики в системе глобального устойчивого развития.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день остро стоят проблемы глобального потепления, исчерпаемости природных запасов, выбросов углекислого газа в атмосферу и др. Это все стало следствием действий мирового сообщества. На протяжении многих десятилетий человечество использовало без ограничений природные недра, загрязняло окружающую среду бытовыми и промышленными отходами и др. С постоянным увеличением числа населения планеты (рис. 1) росло и отрицательное воздействие на внешнюю среду от человеческой деятельности. В результате этого возникла высокая вероятность того, что при таком экстенсивном пути развития на Земле будут сформированы условия, непригодные для жизни человека, для всей людской цивилизации. В конце прошлого века данная угроза привлекла внимание правительств разных стран: на законодательном уровне стали приниматься различные нормативно-правовые акты, подписываться соглашения, разрабаты-

ваться стратегии. Однако лишь во второй декаде XXI века стали осуществляться первые практические попытки на пути к «озеленению» мира.

Одной из проблем современности, с которой столкнулось мировое сообщество, являются выбросы CO₂ в атмосферу. Это приводит к качественному изменению климата, деформации биоразнообразия воды и суши, разрушению озонового слоя и глобальному потеплению. Согласно информации, представленной ранее, для преодоления данной проблемы на глобальном уровне функционирует Киотский протокол, подписанный в 1997 г. и вступивший в силу в 2005 г. Этот документ устанавливает следующие обязательства: снизить выбросы не менее чем на 5% в целом по миру по сравнению с 1990 г.; такие страны, как Новая Зеландия, Россия и Украина, могут сохранить величину выбросов на уровне 1990 г., Хорватия – сократить выбросы на 5%, Венгрия, Канада, Польша, Япония, США – на 6%, страны ЕС – на 8% и др. [10].

Особого внимания заслуживает активно функционирующий сегодня рынок торговли квотами на загрязнение. В настоящее время существует 20 систем торговли квотами, охватывающих 27 юрисдикций. Еще шесть юрисдикций, включая Китай, Мексику, Колумбию, Вирджинию, Нью-Джерси и Украину, вводят в действие свои системы, которые могут начать работать в ближайшие несколько лет [10]. Государства с высоким потреблением невозобновляемых энергоносителей вынуждены закупать квоты на загрязнение у государств с низким расходом энергии. А вырученные деньги могут инвестироваться в разработку экологически чистых технологий.

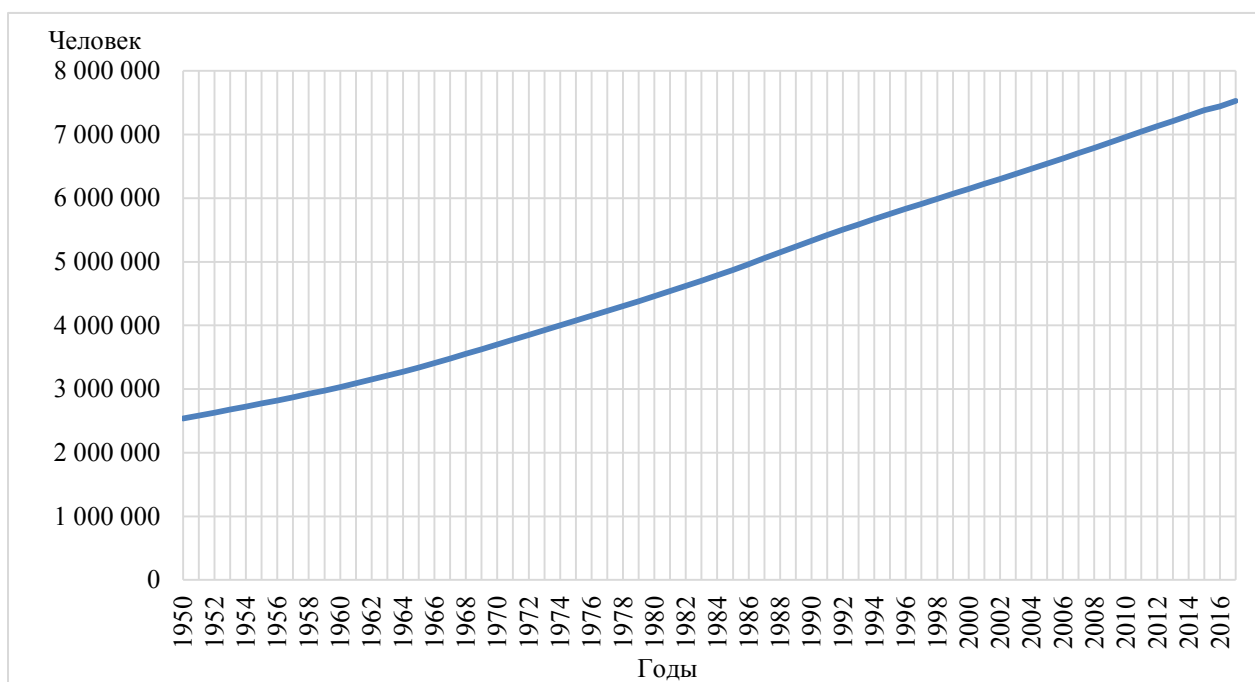


Рис. 1. Численность населения мира за 1950–2017 гг., человек [13]

Согласно статистическим данным, в 2017 г. по выбросам CO₂ лидируют Китай (9 839 млн т), США (5 270 млн т), ЕС (3 544 млн т), Индия (2 467 млн т), Россия (1 693 млн т). Необходимо отметить, что одни из наилучших результатов в реализации данного протокола показали страны ЕС. Им удалось сократить выбросы CO₂ в 2017 г. по сравнению с 1990 г. на 20,9% [10].

Таким образом, относительно успешное осуществление этого проекта стало стимулом для разработки нового документа. В 2015 г. мировым сообществом было принято Парижское соглашения в рамках Рамочной конвенции об изменении климата. Оно вступило в силу в 2016 г. и будет действовать в период с 2021 по 2050 г. Главная цель данного договора – удержание прироста глобальной средней температуры ниже значения в 2°C. Данный договор не устанавливает обязательств по отношению к разным странам мира, однако в рамках конференций с начала его реализации будут устанавливаться целевые показатели сроком на пять лет. Иными словами, регулярно будут определяться индивидуальные обязательства стран, а с течением времени они будут пересматриваться. Соглашение отмечает необходимость работы над сохранением и развитием системы поглотителей и накопителей газов, в частности лесов, борьбой с их деградацией. Данное Соглашение имеет значительный потенциал в развивающихся странах по сравнению с развитыми. Эффективная реализация Соглашения предполагает создание институционального механизма, поскольку это позволит гармонизировать усилия всех стран по нивелированию антропогенного воздействия на климат [4]. На текущий момент его подписали 195 стран и ратифицировали 179.

Другим ключевым вопросом сегодняшнего времени является поиск новых источников энер-

гии, возобновляемых, так как запасы нефти, газа, угля ограничены. Согласно данным 2013 г., с текущего периода нефти хватит еще на 47 лет, газа – на 50 лет, угля – не меньше чем на 94 года [7]. Однако на текущий момент они остаются основными источниками энергии (рис. 2).

Мировое потребление первичной энергии выросло на 2,2% в 2017 г. Рост был ниже среднего в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Ближнем Востоке, в Южной и Центральной Америке, но выше среднего в других регионах. Потребление нефти в 2017 г. составило 4 538 млн ТНЭ, природного газа – 3 156 млн ТНЭ, угля – 3 732 млн ТНЭ. Нефть остается доминирующим топливом в мире, составляя более трети всей потребляемой энергии. В 2017 г. доля рынка нефти несколько снизилась после двух лет роста. Доля рынка угля упала до 27,6%, самого низкого уровня с 2004 г. На природный газ приходились рекордные 23,4% мирового потребления первичной энергии, в то время как возобновляемая энергия достигла нового максимума в 3,6% [6].

В области альтернативных источников энергии в 2017 г. продолжались тенденции 2016 г.: мировая электроэнергетика продолжила свою тенденцию к развитию ВИЭ. 2/3 всех новых вводов источников энергии пришлось на ВИЭ, а лидерами по развитию ВИЭ стали развивающиеся страны. Развитие ВИЭ в развитых странах замедлилось еще в 2011–2012 гг., когда на фоне переизбытка в энергосистеме и экономической стагнации инвестиции в возобновляемую энергетику начали снижаться. Бурное развитие возобновляемой энергетики в странах обеспечивается за счет высоких темпов роста потребления электроэнергии и неразвитости электросетей [6]. К ВИЭ относят ветер, солнце, геотермальную энергию, биомассу

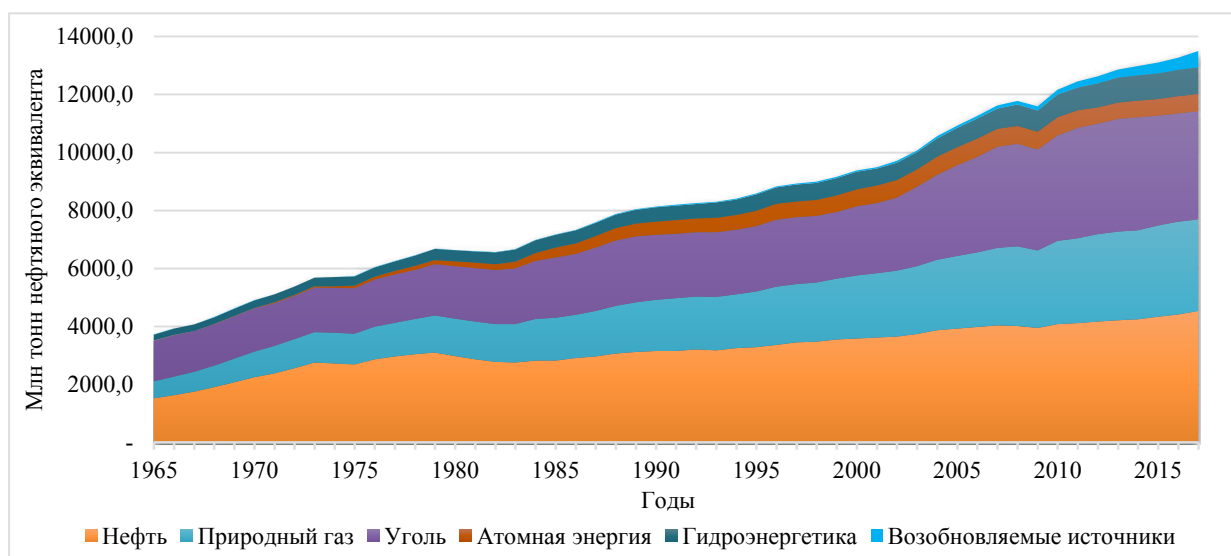


Рис. 2. Динамика потребления первичной энергии по видам топлива с 1965 по 2017 г., млн. т нефтяного эквивалента [7]

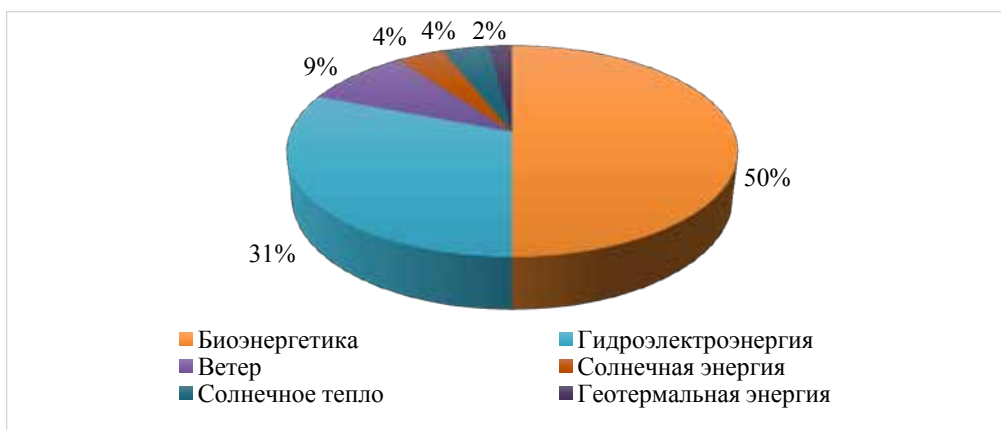


Рис. 3. Диаграмма структуры потребляемых ВИЭ по их типу за 2017 г. [11]

и биотопливо. Половину всех ВИЭ, потребляемых в 2017 г., составила биоэнергетика (рис. 3).

Большая часть современной биоэнергии используется для доставки тепла в здания и промышленность. Ожидается, что доля ВИЭ в удовлетворении мирового спроса на энергию в следующие четыре года вырастет на одну пятую и достигнет 12,4% в 2023 г. Последнее свидетельствует о положительной динамике становления ЗЭ в мире.

Для анализа эффективности осуществления ЗЭ странами мира рассчитывают Глобальный индекс «зеленой» экономики (GGEI). Впервые этот показатель был опубликован в 2010 г. Сегодня он широко используется международными организациями, гражданским обществом и бизнесом. GGEI публикуется каждые два года компанией Dual Citizen LLC [8], частной американской консалтинговой компанией. Индекс представляет собой совокупный результат по четырем основным параметрам: лидерство и изменение климата; сектора эффективности; рынки и инвестиции; окружающая среда. GGEI демонстрирует комплексное измерение того, как каждая страна работает в отношении изменения климата, «декарбонизации» экономики, развития «зеленого» рынка и стабилизации в целом окружающей среды. Для расчета GGEI используются количественные и качественные показатели. Последний выпуск рейтинга стран по GGEI состоялся в 2018 г. Это шестое издание охватывает 130 стран, что на 50 больше по сравнению с выпуском 2016 г. Данные в нем представлены в порядке убывания производительности, где 1 – это лучший показатель, а 0 – худший.

Проведенный анализ рейтинга стран 2018 года по величине GGEI позволил выявить следующие особенности [8].

Швеция является лучшим исполнителем третьего подряд издания GGEI. В топ-10 вошли и другие страны Северной Европы: Швейцария,

Германия и Франция. Тайвань и Сингапур являются лидерами в Азии; Колумбия и Коста-Рика – в Латинской Америке; Кения – в Африке.

Сегодня в Германии реализуется проект Energiewende, его суть заключается в наделении собственностью местного населения на энергетические активы, а также в инклюзивном консультативном подходе к планированию и строительству современных энергетических сетей. Сочетание национальных политических целей и совместной работы населения позволило Германии быстро и в больших масштабах создать новые мощности в области ВИЭ, не отдаляя при этом местных жителей. Во Фрайбурге в Германии есть солнечное поселение, состоящее из 59 домов, которые первыми в мире имеют положительный энергетический баланс. Все дома оборудованы солнечными батареями, позволяющими обеспечивать себя энергией самостоятельно. Каждый дом приносит прибыль в виде солнечной энергии в размере 5 600 дол. США.

Несмотря на то что инвестиции в ВИЭ Китая и «зеленые» инновации США значительны, общие результаты GGEI в обеих странах остаются посредственными из-за медленных темпов декарбонизации сектора, а также низкого качества воздуха для Китая и плохого управления лесами для США.

Китай открыл самую большую в мире плавучую солнечную электростанцию, построенную на вершине бывшей угольной шахты. Она образовалась в результате затопления грунтовыми водами. Электростанция мощностью 40 МВт состоит из 120 тыс. солнечных батарей, охватывающих площадь более 160 американских футбольных полей. Инвестиции в размере 45 млн. дол. США смогли обеспечить электроэнергией 15 тыс. домов. В 2018 г. инвестиции Китая на разработку ВИЭ составили 126 млрд. дол. США, что на 30% больше, чем в 2017 г. На Китай приходится более 40% потенциала ВИЭ, что в значительной степени обусловлено стремлением страны достиг-

нуть целевых показателей по величине загрязнения воздуха и развитию природного потенциала, содержащихся в 13-м пятилетнем плане на период до 2020 г. Сегодня Китай уже превысил свой план 2020 г. по потреблению солнечной энергии. Эта страна является лидером на мировом рынке гидроэнергетики, биоэнергии для производства электроэнергии и тепла, электромобилей [11].

Инициативы по корпоративному устойчивому развитию стремительно развиваются в США и Западной Европе, но GGEI обнаружил ограниченные доказательства того, что они интегрированы в основную деятельность в других странах мира за исключением Японии и Австралии [8].

Все более важным трендом становится развитие технологий накопления энергии. В 2017 г. в Австралии был реализован проект сооружения крупнейшего в мире промышленного хранилища электроэнергии на литий-ионных батареях емкостью 129 МВт·ч. С декабря 2017 г. хранилище запущено в работу и демонстрирует успехи в предотвращении аварий в энергосистеме. Также подобные фабрики были сконструированы в Америке, Таиланде, Китае и Германии [5].

Результаты GGEI в ЕС неравномерны, причем высокие показатели GGEI уравниваются низкими показателями в таких странах, как Балтия, Болгария и Польша. Тем не менее, Европа находится на пути к достижению своей цели 20% ВИЭ в общем числе источников энергии к 2020 г. В 2014 г. ЕС достиг уровня 16% доли возобновляемой энергии, а в 2016 г. доля составила 17% [8].

В последнее время регулярно появляются новости о резком падении цен на технологии, генерирующие энергию из возобновляемых источников. В Великобритании за два года (2015–2017 гг.) цена энергию, произведенную за счет прибрежного ветра, снизилась вдвое. Правительство страны заключило контракты на поставку 3,2 ГВт новых мощностей для трех проектов со средней ценой £66 за МВт·ч. Эти результаты означают, что морской ветер, сухопутный ветер и солнечная энергия сегодня дешевле, чем газ и ядерные проекты [1].

Быстрорастущие азиатские страны, такие как Камбоджа, Лаос, Мьянма и Филиппины, не демонстрируют хороших показателей по GGEI, что является общепризнанной тенденцией, подчеркивающей пределы ВВП в качестве критерия роста [8]. Национальная программа озеленения Филиппин является ключевым примером национальной программы социально инклюзивной экологической политики и реабилитации лесов. Ее реализация способствует восстановлению лесов, сокращению масштабов нищеты, обеспечению продовольственной безопасности, созданию альтернативных источников средств к существованию и усилению мер по смягчению последствий изменения климата и адаптации к ним. В период

2011–2018 гг. NGP успешно восстановила лесные площади более 1,91 млн га, то есть 108% от первоначальной цели (1,76 млн га); высажено более 1,5 млрд саженцев; создано более 4 736 195 рабочих мест и занято 670 489 человек [9].

Многие страны Африки относятся к странам с относительно низкой углеродоемкостью экономики с более высоким, чем в среднем, вкладом ВИЭ, однако эти факторы редко приводят к хорошим результатам в других областях GGEI, таких как эффективность строительства, транспорт или окружающая среда [8].

Например, в одной из наименее развитых стран – Руанде осуществляется «зеленый» туризм. Суть его заключается в том, что 5% процентов общих доходов от туризма распределяется между местными жителями. Это стимулирует их к защите уязвимых природных ландшафтов и биоразнообразия. Таким образом, может быть достигнут баланс интересов между местными общинами и правительством [9].

В июне 2017 г. было завершено финансирование третьей фазы строительства солнечного парка Мухаммеда бен Рашида аль-Мактума в Дубае. На этом этапе был установлен мировой рекордно низкий тариф на выработку солнечной энергии – 2,99 цента США за кВт·ч. В отличие от обычных солнечных батарей в третьей фазе солнечного парка будут использоваться наклоняемые панели, отслеживающие солнечные лучи, что позволит увеличить потенциально возможную получаемую мощность. После завершения строительства в 2030 г. 16-километровая фотовольтаическая станция мощностью 5000 МВт будет самой большой в мире и будет производить в год около 2,5 млн. МВт·ч электроэнергии [2].

Рассмотрев потенциал разных стран в рамках осуществления «зеленой» экономики, необходимо осветить ее микроуровень, то есть уровень предприятий, компаний, корпораций и др.

RE100 – это глобальная инициатива, объединяющая более 100 крупных предприятий, приверженных 100% возобновляемой электроэнергии. Эти компании работают над тем, чтобы значительно увеличить спрос на возобновляемые источники энергии. Согласно RE100, на ноябрь 2018 г. в их число входят 155 ведущих компании мира. На долю компаний в коммерческом и промышленном секторах приходится около двух третей конечного потребления электроэнергии в мире. Переключение этого спроса на ВИЭ приведет к трансформации мирового энергетического рынка и ускорит переход к повсеместному становлению «зеленой» экономики.

С начала 2018 г. 37 новых компаний присоединились к инициативе RE100. Таким образом, на ноябрь 2018 г. в их число входят 155 ведущих компаний мира. Совокупный спрос данных компа-

Таблиця 1

Количество участников RE100 и их доля в потреблении ВИЭ по секторам за 2017 г.

Сектор	Число компаний	Доля участников в RE100	Доля в общем потреблении электроэнергии RE100
Финансы	39	25%	8%
Сфера услуг	33	21%	14%
Торговля	23	15%	39%
Информационные технологии	21	14%	17%
Промышленность	16	10%	4%
Производство материалов	7	5%	7%
Забота о здоровье	6	4%	2%
Телекоммуникации	6	4%	10%
Недвижимость	4	2%	< 1%
ИТОГ	155	100%	100%

ний составляет 188 ТВт·ч возобновляемой энергии в год, а их валовый доход превышает 4,5 трлн дол. США, что составляет более 5% мирового ВВП. Географический охват RE100 быстро расширяется, что способствует ускорению перехода на экологически чистую энергию в глобальном масштабе. Помимо стран головного офиса, сосредоточенных в таких регионах, как Европа, Азия, Северная Америка и Океания, обязательства членов RE100 охватывают более 140 рынков, на которых они ведут свою деятельность [12].

В 2017 г. наибольшей численностью в RE100 обладали компании финансового сектора, что составляет 25% от общего числа участников, опередив компании сферы услуг (21%) и торговли (15%) (табл. 1). Однако наибольшая доля (39%) потребления возобновляемой энергии пришлась на представителей торговли, далее следуют компании сектора информационных технологий (17%) и сферы услуги (14%). Эти тенденции остаются стабильными с прошлого года, демонстрируя однородный рост членского состава с точки зрения принадлежности к сектору [12].

В 2017 г. более 20 компаний полностью обеспечили себя электроэнергией из возобновляемых источников. Шесть новых компаний вышли на 100% в первый раз: Amalgamated Bank, Capital One, Google, Gurmen Group, Jupiter Asset Management, Wells Fargo. Jupiter Asset Management достигла своей цели на год раньше намеченного срока. В 2017 г. корпорация Apple также достигла своей цели по использованию только ВИЭ. Группа компаний IKEA выполнила свой план по производству электроэнергии на 100%, достигнув 100%-го уровня потребления ВИЭ [12].

В 2017 г. пять членов превысили промежуточный целевой показатель: AkzoNobel, Bloomberg, Givaudan, HP, Inc. и RELX Group. HP, Inc. достигла наибольшего прогресса в 2017 г., поставляя 50% электроэнергии из возобновляемых источников (по сравнению с 16% в 2016 г.) и превысив свой

промежуточный целевой показатель в 40% к 2020 г., что на три года раньше запланированного срока. Bloomberg, Equinix, Johnson & Johnson и HSBC также добились значительного продвижения, увеличив за год потребление возобновляемых источников энергии более 20% [12].

Facebook, H&M, Procter and Gamble, Salesforce и Walmart объявили новый целевой год для достижения цели – 100%-е возобновляемое электричество.

Выводы из проведенного исследования. Подводя итоги проведенного исследования, можно отметить следующее. На сегодняшний момент глобальное сотрудничество в рамках 3Э осуществляется только в целях сокращения выбросов CO₂ посредством реализации Киотского протокола. Не менее важным направлением развития 3Э является использование энергии из возобновляемых источников, к которым относятся ветер, солнце, геотермальная энергия, биомасса и биотопливо. Две трети всех новых вводов источников энергии пришлось на ВИЭ, а лидерами по развитию ВИЭ стали развивающиеся страны. На Китай приходится более 40% потенциала ВИЭ. Ожидается, что доля ВИЭ в удовлетворении мирового спроса на энергию в следующие четыре года вырастет на одну пятую и достигнет 12,4% в 2023 г. В рамках 3Э на национальном уровне каждая страна имеет свои особенности. Так, в Германии реализуется проект Energiewende, на Филиппинах – Национальная программа озеленения; в Руанде – «зеленый» туризм; в США, Китае и ОАЭ на правительственном уровне поддерживаются «зеленые» инновации; в Великобритании цены на энергию из таких источников, как ветер и солнце, значительно дешевле, чем на природный газ и ядерные проекты. На ноябрь 2018 г. насчитывалось 155 компаний – участниц RE-100, поддерживающих инициативу по использованию 100%-й возобновляемой электроэнергии. В 2017 г. наибольшей численностью в RE-100 обладали ком-

пании финансового сектора, что составляет 25% от общего числа участников. Однако наибольшая доля (39%) потребления возобновляемой энергии пришлась на представителей торговли. Более 20 компаний полностью обеспечивают себя энергией из возобновляемых источников, среди них – Google, Apple, IKEA и др.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ветроэнергетика в Великобритании впервые оказалась дешевле ядерной. 24.09.2017. URL: <https://plus-one.ru/blog/ecology/vetroenergetika-v-velikobritanii-vpervye-okazalas-deshevle-yadernoy> (дата обращения: 16.09.2019).

2. Крупнейшая солнечная тепловая электростанция будет построена в Дубае. 18.09.2017. URL: <http://renen.ru/the-largest-solar-thermal-power-plant-will-be-built-in-dubai/> (дата обращения: 27.08.2019).

3. Официальный сайт Центра устойчивого развития и здоровья среды ИБР РАН. URL: http://www.sustainabledevelopment.ru/upload/File/Reports/ISD_UNEP_GE_Rus.Pdf (дата обращения: 15.09.2019).

4. Сидорова Т.Ю. Реализация идеи дифференцированной ответственности от Киотского протокола до Парижского соглашения. *Вопросы международного права и сравнительного правоведения*. 2018. № 1(80). С. 138–142.

5. «Тесла» установила в Австралии крупнейший в мире аккумулятор. 23.11.2017. URL: <https://ria.ru/20171123/1509431040.html> (дата обращения: 18.09.2019).

6. Энергетические итоги 2017 года. Возобновляемые источники, квоты и модернизация. 29.12.2017. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/355269-energeticheskie-itogi-2017-goda-vozobnovlyayemye-istochniki-kvoty-i-modernizaciya> (дата обращения: 15.08.2019).

7. BP Energy Outlook, 2019 Edition. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2019.pdf> (дата обращения: 15.08.2019).

8. Dual Citizen The Global Green Economy Index, 2018 Edition. URL: <https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/> (дата обращения: 10.09.2019).

9. GGGI Pro-poor, Inclusive Green Growth: Experience and a New Agenda, 2016 Edition. URL: <https://gggi.org/site/assets/uploads/2017/11/2016-05-Pro-Poor-Inclusive-Green-Growth.pdf> (дата обращения: 15.08.2019).

10. ICAP Emissions Trading Worldwide: Status. URL: <http://www.globalcarbonatlas.org/> (дата обращения: 15.09.2019).

11. IEA, Renewables 2018. Market analysis and forecast from 2018 to 2023. URL: <https://www.iea.org/renewables2018/> (дата обращения: 25.08.2019).

12. RE100 Progress and Insights Annual Report, November 2018 Edition. URL: <http://media.virbcdn.com/files/fd/868ace70d5d2f590-RE100ProgressandInsightsAnnualReportNovember2018.pdf> (дата обращения: 15.09.2019).

13. The World Bank World Development Indicators. URL: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/> (дата обращения: 15.08.2019).

REFERENCES:

1. Vetroenergetika v Velikobritanii vpervyye okazalas' deshevle yadernoy 24.09.2017. Available at: <https://plus-one.ru/blog/ecology/vetroenergetika-v-velikobritanii-vpervye-okazalas-deshevle-yadernoy> (accessed 16 September 2019).

2. Krupneyshaya solnechnaya teplovaya elektrostantsiya budet postroyena v Dubaye 18.09.2017. Available at: <http://renen.ru/the-largest-solar-thermal-power-plant-will-be-built-in-dubai/> (accessed 27 August 2019).

3. Ofitsial'nyy sayt Tsentra ustoychivogo razvitiya i zdorov'ya sredy IBR RAN. Available at: http://www.sustainabledevelopment.ru/upload/File/Reports/ISD_UNEP_GE_Rus.Pdf (accessed 15 September 2019).

4. Sidорова T. Yu. (2018) Realizatsiya idei differentsirovannoy otvetstvennosti ot Kiotskogo protokola do Parizhskogo soglasheniya [Implementing the idea of differentiated liability from the Kyoto Protocol to the Paris Agreement]. *Issues of International Law and Comparative Law*, no. 1(80), pp. 138–142.

5. Tesla ustanovila v Avstralii krupneyshiy v mire akkumulyator. 23.11.2017. Available at: <https://ria.ru/20171123/1509431040.html> (accessed 18 September 2019).

6. Energeticheskiye itogi 2017 goda. Vozobnovlyayemye istochniki, kvoty i modernizatsiya. 29.12.2017. Available at: <https://www.forbes.ru/biznes/355269-energeticheskie-itogi-2017-goda-vozobnovlyayemye-istochniki-kvoty-i-modernizaciya> (accessed 15 August 2019).

7. BP Energy Outlook, 2019 Edition. Available at: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2019.pdf> (accessed 15 August 2019).

8. Dual Citizen The Global Green Economy Index, 2018 Edition. Available at: <https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/> (accessed 10 September 2019).

9. GGGI Pro-poor, Inclusive Green Growth: Experience and a New Agenda, 2016 Edition. Available at: <https://gggi.org/site/assets/uploads/2017/11/2016-05-Pro-Poor-Inclusive-Green-Growth.pdf> (accessed 15 August 2019).

10. ICAP Emissions Trading Worldwide: Status. Available at: <http://www.globalcarbonatlas.org/> (accessed 15 September 2019).

11. IEA, Renewables 2018. Market analysis and forecast from 2018 to 2023. Available at: <https://www.iea.org/renewables2018/> (accessed 25 August 2019).

12. RE100 Progress and Insights Annual Report, November 2018 Edition. Available at: <http://media.virbcdn.com/files/fd/868ace70d5d2f590-RE100ProgressandInsightsAnnualReportNovember2018.pdf> (accessed 15 September 2019).

13. The World Bank World Development Indicators. Available at: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/> (accessed 15 August 2019).

Medvedkina Evgeniya

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of World Economy
Rostov State University of Economics

Medvedkin Taras

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of World Economy
Rostov State University of Economics

«GREEN» ECONOMY IN THE SYSTEM OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The purpose of the article. The purpose of the study is to determine the place of the green economy in the global sustainable development system.

Methodology. The survey is based on fundamental provisions of modern economic theory, a system of methods and approaches has been used that provide a conceptual unity of research - the general philosophical method of dialectical knowledge; methods of system-structural, economic-statistical.

The article determines that at the moment, global cooperation in the framework of the green economy is carried out only in order to reduce CO₂ emissions through the implementation of the Kyoto Protocol. Moreover, one of the best results in the implementation of this protocol has been shown by EU countries. An equally important area of development of the green economy is the use of energy from renewable sources.

As part of the analysis, its specifics for the development of the green economy at the national level are identified (in Germany, the Energiewende project is being implemented, the National landscaping program in the Philippines; green tourism in Rwanda; green innovations are supported at the government level in the USA, China and the UAE; in the UK, energy prices from sources such as wind and sun are much cheaper than natural gas and nuclear projects).

Based on the material studied, it can be concluded that green economy is an important vector on the path to achieving sustainable development. This is reflected in a number of SDGs. It can be concluded that the modern period of the establishment of greenhouses and sustainable development is characterized by a large number of problems that impede the transition to a new model of development of the harmonious existence of ecology, society and the economy. Their solution requires the interaction of representatives of government, business and civil society. The cohesive work of all of the above elements within and between countries can help implement the SDGs.

Results. The article concludes that an important direction in the development of the green economy is the use of energy from renewable sources, which include wind, sun, geothermal energy, biomass and biofuels. It was established that 2/3 of all new inputs of energy sources came from renewable energy sources, and developing countries became leaders in the development of renewable energy sources. China accounts for more than 40% of renewable energy potential. The share of renewable energy sources in meeting global energy demand is expected to grow by one fifth in the next four years and reach 12.4% in 2023.

Value/originality. A study of the development of the green economy as part of sustainable development can be supplemented by a correlation analysis, which will determine the relationship between the effectiveness of countries in the world in achieving the SDGs and their implementation of the green economy.

СТРАТЕГІЧНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА АЗЕРБАЙДЖАНУ

STRATEGIC ECONOMIC RELATION UKRAINE AND AZERBAIJAN

УДК: 339.13(477)(045)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-4>**Петрова Г.Є.**

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів

Войтов С.Г.

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів

Гриценко А.В.

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено аналізу зовнішньоторговельних відносин України та Азербайджану. Розглянуто такі види діяльності, як зовнішня торгівля товарами та послугами, а також міжнародна інвестиційна діяльність. Визначено головні тенденції у зовнішній торгівлі товарами між Україною та Азербайджаном, тенденції зовнішньої торгівлі послугами між цими країнами. У статті дійшли до певних висновків щодо стратегічних відносин України та Азербайджану, а саме: зовнішньоторговельні відносини країн не носять стратегічного для України характеру. Структура зовнішньої торгівлі послугами між Україною та Азербайджаном є більш традиційною та відповідає географічному положенню країн, аніж стратегічному. У зовнішній торгівлі послугами Україна має постійне позитивне сальдо, але це несе загрозу залежності експорту послуг до Азербайджану. Інвестиційна діяльність також не несе ознак стратегічного характеру.

Ключові слова: зовнішня торгівля товарами та послугами, міжнародна інвестиційна діяльність, чорні метали, паливо.

Стаття посвячена внешнеэкономическим отношениям Украины и Азербайджана.

Рассмотрены такие виды деятельности, как внешняя торговля товарами и услугами, а также международная инвестиционная деятельность. При анализе внешней торговли были определены основные тенденции во внешней торговле товарами между Украиной и Азербайджаном, тенденции внешней торговли услугами между этими странами. Также была проанализирована инвестиционная деятельность. В статье пришли к определенным выводам в отношении стратегических отношений Украины и Азербайджана, а именно: внешнеэкономические отношения стран не носят для Украины стратегического характера. Структура внешней торговли услугами между Украиной и Азербайджаном является более традиционной и отвечает географическому положению стран, нежели стратегической. Во внешней торговле услугами Украина имеет постоянное положительное сальдо, но это несет угрозу зависимости экспорта услуг в Азербайджан.

Ключевые слова: внешняя торговля товарами и услугами, международная инвестиционная деятельность черные металлы, топливо.

This article is dedicated to foreign economic relation between Ukraine and Azerbaijan. At this such kind of activities as foreign trade of goods and services, international investment activities were determined. During analyze of goods foreign trade the main trends of goods foreign trade were determined. Also during analyze of service foreign trade the main trends of service foreign trade were determined. Also during analyze the main trends of investment activity were determined. At the begging of article the characteristic of strategic economic relation was given. For strategic relation are very important such conditions and principle. They are: the first, general for partners strategic aims, which partner can achieve together; the second, the appearance of common view and approach of global and region development police. Very important attribute of strategic economic relation is large specific weight of partner country in export and import of goods and services, volume of investment, appearance grate join projects in priority for Ukraine fields. Ukraine and Azerbaijan has long economic relationship. At this article some conclusions as far as strategic relation between Ukraine and Azerbaijan were made. Foreign trade relation for Ukraine is not strategic. Specific weight of foreign trade between Ukraine and Azerbaijan in general value of foreign trade is very small. Despite the fact that Ukraine has positive saldo, there is danger of large dependence of Ukrainian economy from Ukrainian export to Azerbaijan. Structure of foreign trade is also not strategic and have some dangers. There is danger of dependence of ferrous metals export from Azerbaijan market condition. There is danger of volatility of Ukraine from import fuel to Ukraine. Structure of foreign services trade between Ukraine and Azerbaijan is more traditional and is according to geographic position, than strategic. Ukraine has regular positive saldo. There are damage of dependence of service export to Azerbaijan. Investment activity has no strategic characteristic. The main field of investment from Azerbaijan to Ukraine is field of service.

Key words: strategic partnership, trade, export and import, service trade, investment.

Постановка проблеми. Стратегічне партнерство має умови та принципи [1]. По-перше, це спільні для країн-партнерів стратегічні цілі, досягнення яких у рамках звичайного співробітництва неможливе. По-друге, наявність спільних поглядів і підходів до ключових проблем міжнародної політики, глобального й регіонального розвитку. Стратегічне партнерство передбачає поглиблений розвиток міждержавних контактів, як правило, не в одній, а в кількох важливих сферах. Стратегічне партнерство зазвичай будується на таких засадах: спільна зацікавленість партнерів у плідному співробітництві, готовність урахувати інтереси іншої сторони, йти на компроміси для досягнення стратегічних цілей, взаємна відмова від дискримінаційних, довготерміновий характер партнерських відносин, на тривалу перспективу; наявність дійових механізмів реалізації такого формату відносин, правове закріплення змісту й механізмів страте-

гічного партнерства в двосторонніх документах, оскільки стратегічні цілі співробітництва не повинні змінюватися залежно від зміни керівництва в обох державах, висока ефективність стратегічного партнерства [2].

Важливими галузями стратегічного партнерства України є економічна, енергетична, сфера політики та сфера безпеки (військова). Ознаками важливості партнерства в економічній сфері є значна частка країни-партнера в експорті/імпорті товарів і послуг, обсяг інвестицій, наявність великих спільних проектів у пріоритетних для України галузях [3].

Україна та Азербайджан мають багаторічну історію партнерських взаємин в економічній, культурній, політичній сферах. Країни мають спільні інтереси у різноманітних галузях. Основні напрями нинішнього співробітництва закріплені в Плані всебічного співробітництва між Україною та

Азербайджаном на 2011–2015 рр. Активно й ефективно розвивається стратегічне партнерство двох країн в енергетичній сфері. Динаміка відносин України та Азербайджану в енергетиці дає змогу з оптимізмом дивитися в майбутнє. У стадії реалізації знаходиться низка спільних проектів, успішне втілення яких буде сприяти розвитку енергетичної галузі України та Азербайджану [4].

У відношенні України основні напрями співробітництва з Азербайджаном були закріплені у планах усебічного співробітництва, які мали 15 реперних точок, більшість яких була до 2001 р. [5].

Таким чином, варто відзначити, що серед ключових документів, які регулюють двосторонні азербайджано-українські відносини (договори про основи міждержавних відносин, про дружбу, співробітництво і партнерство; угоди про вільну торгівлю, виробничу кооперацію, сприяння та взаємний захист інвестицій, принципи співробітництва у нафтовій галузі тощо), досі відсутні документи щодо прискорення співробітництва у напрямі зміцнення економічної та продовольчої безпеки, і це, на нашу думку, є однією з основних причин перманентного зниження товарообігу між країнами (табл. 2).

Азербайджан не мав досвіду в галузі зовнішньої торгівлі та галузі створення організаційно-правової бази, багато підприємств експортували нафтопродукти, алюміній, бавовну та інші продукти споживання вартістю мільйони доларів за демпінговими цінами та нашкодили країні.

Певні поліпшення почалися у 1995 р., коли стабілізувалася політична ситуація, уряд почав проводити реформи для стабілізації економіки, прискорення структурних перетворень. У результаті зовнішня торгівля була значно лібералізована. Це дало змогу збільшити товарооборот зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Процедури експортно-імпортних операцій були значно спрощені. Таким чином, було підготовлено підґрунтя для прискореного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Азербайджану.

Товарна структура зовнішньої торгівлі Азербайджану характеризується переважно сировою нафтою та продуктами її переробки в експорті, продуктами харчування, природним газом, машинами, обладнанням, транспортними засобами, одягом в імпорті. Головними торговими партнерами є Італія,

Франція, Росія, Туреччина, Грузія, Іран, Туркменістан, Сінгапур, Британія, Україна, США, Китай, ФРН.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми та особливості зовнішньоекономічних відносин України та Азербайджану в наукових публікаціях розкрито досить слабо. Так, Т.О. Костюк [4] розглядає відносини України та Азербайджану в аспекті сільського господарства та сільськогосподарського підприємства.

У наукових публікаціях відсутній повний та всебічний аналіз зовнішньоекономічних відносин України та Азербайджану.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та встановлення тенденцій зовнішньоекономічних зв'язків України та Азербайджану на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Зовнішньоекономічні відносини України та Азербайджану слід розглядати в розрізі зовнішньої торгівлі товарами та послугами, а також інвестиційної діяльності. Важливими показниками аналізу зовнішньої торгівлі України та Азербайджану є показники безпеки зовнішньої торгівлі.

Головні показники динаміки зовнішньої торгівлі товарами України та Азербайджану надано в табл. 1.

Аналіз даних торгівлі України та Азербайджану дає змогу зробити такі висновки:

– питома вага експорту з України до Азербайджану та питома вага імпорту Азербайджану до України є вкрай незначною: 0,95% та 0,39% відповідно. Таким чином, Азербайджан не є головним торговим партнером;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану є досить сприятливою для України. Протягом досить довгого терміну, з 2012 по 2016 р., Україна мала значне позитивне сальдо, в останні роки сальдо стає від'ємним, хоча поки що незначно;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану несе певні загрози, на це вказує показник покриття імпорту експортом. Цей показник значно перевищує рівень безпеки. Середній показник коефіцієнта покриття імпортом експорту – 746,05%. Це вказує на значну залежність експорту України до Азербайджану. Разом із тим останні два роки коефіцієнт наближається до майже безпечного рівня.

Товарну структуру зовнішньої торгівлі надано в табл. 2.

Таблиця 1

Головні показники зовнішньої торгівлі товарами

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Питома вага в експорті України, млн. дол.	1,11	1,37	1,09	0,83	0,68	0,81	0,76
Питома вага в імпорті в Україну, млн. дол.	0,76	0,10	0,08	0,08	0,10	0,84	0,81
Товарообіг, млн. грн.	846,37	945,33	636,83	349,1	287,7	771,96	824,63
Зовнішньоторговельне сальдо, млн. дол.	686,91	789,79	546,23	288,54	208,24	-62,66	-104,57
Коефіцієнт покриття торгівлі, %	961,54	1115,54	1305,80	1052,90	624,13	84,98	77,49
Питома вага експорту у товарному обігу, %	90,57	91,77	92,88	91,32	86,19	45,94	43,64

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України та Азербайджану, %

Товар	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт							
Чорні метали	29,09	26,65	25,10	11,28	6,13	5,96	5,88
Вироби з чорних металів	15,65	15,89	9,79	12,04	5,79	7,59	9,64
Імпорт							
Їстівні горіхи	29,12	11,04	18,96	20,57	13,76	1,55	2,19
Мінеральне паливо	19,50	15,71	26,97	22,78	4,00	93,71	90,99
Пластмаси	20,08	16,70	24,76	27,50	26,47	1,88	1,77

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Дані таблиці вказують на вкрай нераціональну структуру, товарна структура вказує на те, що зовнішня торгівля не має стратегічного характеру. Головною статтею експорту України є чорні метали та вироби з них. Імпорт в Україну з Азербайджану складається з харчових товарів та палива.

Показники динаміки зовнішньої торгівлі послугами України та Азербайджану надано табл. 3

Аналіз даних торгівлі послугами України та Азербайджану дає змогу зробити такі висновки:

– питома вага експорту послугами з України до Азербайджану та питома вага імпорту Азербайджану до України є вкрай незначною: 0,27% та 0,15% відповідно. Таким чином, Азербайджан не є головним торговим партнером;

– зовнішня торгівля послугами між Україною та Азербайджаном є досить сприятливою. Протягом досить довгого терміну, з 2012 по 2016 р., Україна мала значне позитивне сальдо;

– зовнішня торгівля України та Азербайджану несе певні загрози, на це вказує показник покриття імпорту експортом. Цій показник значно перевищує рівень безпеки. Середній показник коефіцієнта покриття імпорту експорту – 382,90%. Це

вказує на значну залежність експорту України до Азербайджану.

Товарну структуру торгівлі послугами України та Азербайджану подано в табл. 4.

Дані табл. 4 вказують, що зовнішня торгівля послугами тісно пов'язана з географічним та транзитним положенням України. Головною статтею експорту послуг є транспортні послуги та послуги, пов'язані з подорожами. Імпорт в Україну послуг з Азербайджану – ділові послуги.

Україна та Азербайджан здійснюють активну інвестиційну діяльність. Обсяги інвестицій України до Азербайджану подано в табл. 5.

Дані табл. 5 вказують на вкрай незначну питому вагу інвестицій з Азербайджану в Україну.

Галузеву структуру інвестицій Азербайджану до України вказано в табл. 6.

Дані таблиці вказують на нераціональну галузеву структуру інвестицій Азербайджану, головною галуззю інвестування є галузь послуг та галузь торгівлі. Значно менше надходження у стратегічні галузі промисловості та будівництва.

Висновки з проведеного дослідження. Передусім змушені констатувати, що зовнішньоеконо-

Таблиця 3

Головні показники зовнішньої торгівлі послугами

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Питома вага в експорті України, млн. дол.	0,27	0,23	0,28	0,32	0,28	0,28	0,248
Питома вага в імпорті в Україну, млн. дол.	0,26	0,15	0,10	0,18	0,08	0,09	0,21
Товарообіг, млн. грн.	57,09	45,48	38,99	41,49	32,93	35,32	42,24
Зовнішньоторговельне сальдо, млн. дол.	21,19	22,14	25,53	21,15	23,39	24,88	15,7
Коефіцієнт покриття торгівлі, %	218,05	289,71	479,34	307,96	590,35	576,62	218,31
Питома вага експорту у товарному обігу, %	68,55	74,34	82,73	75,48	85,51	85,22	68,58

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Таблиця 4

Товарна структура торгівлі послугами України та Азербайджану

Товар	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт							
Транспортні послуги	-	42,88	46,65	39,24	47,08	58,20	57,50
Послуги, пов'язані з подорожами	-	47,17	38,93	50,15	38,49	33,28	-
Імпорт							
Ділові послуги	-	31,36	19,70	33,92	38,99	39,84	13,26

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Таблиця 5

Обсяг інвестицій Азербайджану до України за період 2014–2018 рр.

Роки	2014	2015	2016	2017	2018
Всього	166,4	189,4	213,9	210,2	213,6
Питома вага Азербайджану, %	0,43	0,58	0,68	0,66	0,66

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Таблиця 6

Галузева структура інвестицій Азербайджану в економіку України

	станом на 01.01.2018		станом на 31.12.2018	
	тис дол. США	питома вага (%)	тис дол. США	питома вага (%)
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	179 281,7	85,1	182 694,1	85,5
Будівництво	16 229,3	7,7	17 338,7	8,1
Промисловість	9 928,3	4,7	10 393,4	4,9

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

мічні відносини між Україною та Азербайджаном не носять стратегічного характеру.

У зовнішній торгівлі обох країн, з одного боку, Україна має постійне позитивне сальдо, з іншого – є велика загроза залежності експорту України до Азербайджану. Ці загрози загострюються структурою експорту (сировина). Це вказує на загрози залежності України від умов ринку Азербайджану. Імпорт України з Азербайджану також не несе стратегічного характеру. Головними статтями імпорту є також сировина та харчові продукти. Разом із тим в імпорті України значний імпорт палива вказує на значну енергозалежність України від Азербайджану.

Торгівля послугами України та Азербайджану також не має стратегічного характеру. У торгівлі послугами Україна має сприятливу ситуацію, але також існує велика загроза залежності від експорту послуг. Товарна структура має традиційний, а не стратегічний характер.

Також галузі інвестування мають споживчий, а не стратегічний характер. Таким чином, зовнішньоекономічні відносини між Україною та Азербайджану не носять стратегічного характеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митрофанова О. Польща як стратегічний партнер України *Політичний менеджмент*. 2006. № 6. С. 153–160.
2. Осадча Н.В., Петрова Г.Є. Польща як стратегічний зовнішньоторговельний партнер України з позицій безпеки зовнішньої торгівлі *Економічний вісник Донбасу*. 2017 № 1(47). С. 25–30. URL: http://uchebникonline.com/politologia/zovnishnya_politika_ukrayini_-_cheka_lenko_ld/strateg_ichne_partnerstvo.htm (дата звернення: 29.08.2019).
3. Пашков М. Реалии и перспективы стратегического партнерства. URL: www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?ne (дата звернення: 29.08.2019).
4. Костюк Т.О. Азербайджано-українські відносини: сучасний стан та шляхи зміцнення економічної

безпеки сільського господарства. *Економічна наука*. 2017. № 1. С. 70–73.

5. Ткач О.І. Україна – Азербайджан: через довіру до партнерства. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. № 3(113). С. 105–106.

6. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 31.08.2019).

7. Посольство України в Азербайджанській Республіці. URL: <https://azerbaijan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-az/trade> (дата звернення: 31.08.2019).

REFERENCES:

1. Mitrofanova O. (2006) Polishcha yak strategichnyi partner Ukrainy [Poland as strategic partner of Ukraine]. *Political management*, vol. 6, pp. 153–160.
2. Osadcha N. V., Petrova H. Ye. (2017) Polishcha yak stratehichnyi zovnishnotorhovelnii partner Ukrainy z pozytsii bezpeky zovnishnoi torhivli [Poland as a strategic foreign trade partner of Ukraine in terms of foreign trade security]. *Economic Bulletin of Donbass*, no. 1(47), pp. 25–30 Available at: http://uchebникonline.com/politologia/zovnishnya_politika_ukrayini_-_cheka_lenko_ld/strategichne_partnerstvo.htm (accessed 29 August 2019).
3. Pashov M. Realii i perspektivi strategichnogo partnerstva [Reality and perspectives of strategic partners]. Available at: www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?ne (accessed 29 August 2019).
4. Kostuk T. O. (2017) Azerbaidzано-ukraino vidnosiny: sychasny stan ta shliakhy smicnennia ekonomichnoi bezpeki silskogo gospodarstva [Relations between Azerbaijan and Ukraine: present state and ways to increase economic security of agriculture]. *Economic science*, vol. 1, pp. 70–71.
5. Tkach O. (2013) Ukraina-Azerbaidzan: cherez doviru do partnerstva. [Ukraine–Azerbaijan: from trust to relations]. *News of Kiev National University named Taras Shevchenko*, pp. 103–106.
6. State statistic service. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 31 August 2019).
7. Embassy of Ukraine in Azerbaijan Republic. Available at: <https://azerbaijan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-az/trade> (accessed 31 August 2019).

Petrova AnnaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor
University Customs and Finance**Voitov Sergey**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University Customs and Finance**Gricenko Anton**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University Customs and Finance**STRATEGIC ECONOMIC RELATION UKRAINE AND AZERBAIJAN**

The object of the article. This article is dedicate to foreign economic relation between Ukraine and Azerbaijan. At this such kind of activities as foreign trade of goods and services, international investment activities were determined. During analyze of goods foreign trade the main trends of goods foreign trade were determined. Also during analyze of service foreign trade the main trends of service foreign trade were determined. Also during analyze the main trends of investment activity were determined. At the begging of article the characteristic of strategic economic relation was given. For strategic relation are very important such conditions and principle. They are: the first, general for partners strategic aims, which partner can achieve together; the second, the appearance of common view and approach of global and region development police. Strategic partnership provides for development of international contacts in some important field. Strategic partnership builds on basic in interesting of effective cooperation, readiness to allow interests of partners, to achieve compromise of achievements strategic aims, mutual failure from discrimination, it is longtternal partner relationships, it is mechanism of strategic partnership in paper.

The key fields of strategic partnerships are economy police, energetic police, political and security police. Very important attribute of strategic economic relation is large specific weight of partner country in export and import of goods and services, volume of investment, appearance grate join projects in priority for Ukraine fields.

Methodology. The problems of foreign trade between Ukraine and Azerbaijan was studied too much. One research of Ukraine and Azerbaijan trade is dedicated for Ukraine and Azerbaijan security trade. For theoretical part and rationale of actuality of aim and article was used research of Ukraine and foreign scientific. For foreign trade data research was use statistic methods.

Results. Ukraine and Azerbaijan has long economic relationship. At this article some conclusions as far as strategic relation between Ukraine and Azerbaijan were made. Foreign trade relation for Ukraine is not strategic. Specific weight of foreign trade between Ukraine and Azerbaijan in general value of foreign trade is very small. Despite the fact that Ukraine has positive saldo, there is danger of large dependence of Ukrainian economy from Ukrainian export to Azerbaijan. Structure of foreign trade is also not strategic and have some dangers. There is danger of dependence of ferrous metals export from Azerbaijan market condition. There is danger of volatility of Ukraine from import fuel to Ukraine. Structure of foreign services trade between Ukraine and Azerbaijan is more traditional and is according to geographic position, than strategic. Ukraine has regular positive saldo. There are damage of dependence of service export to Azerbaijan. Investment activity has no strategic characteristic. The main field of investment from Azerbaijan to Ukraine is field of service.

Value (originality). The results of research can be used for increase foreign trade relation.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION

Досліджено тенденції зовнішньоекономічної діяльності держави у цілому та Вінницького регіону зокрема. Визначено вплив зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток регіону. Встановлено регіональні обсяги міжнародної торгівлі товарами, проаналізовано динаміку експорту-імпорту регіонів України у торгівлі товарами з країнами СНД та ЄС, досліджено динаміку географічної структури експорту Вінницької області. Україна перебуває на новому етапі входження в систему світогосподарських зв'язків, і від того, як цей процес буде здійснюватися, залежить не тільки й не стільки динаміка зовнішньої торгівлі, скільки можливість розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки. Серед головних тенденцій – збільшення ролі країн Європи як торговельного партнера, що серед інших причин відбулося завдяки Угоді про асоціацію з ЄС та диверсифікації джерел постачання. Запропоновано напрями вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні.

Ключові слова: управління, зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, транскордонне співробітництво, важелі впливу, регіональний рівень, експорт-імпорт.

Исследованы тенденции внешнеэкономической деятельности государства в

целом и Винницкого региона в частности. Определено влияние внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие региона. Установлены региональные объемы международной торговли товарами, проанализирована динамика экспорта-импорта регионов Украины в торговле товарами со странами СНГ и ЕС, исследована динамика географической структуры экспорта Винницкой области. Украина находится на новом этапе входения в систему мирохозяйственных связей, и от того, как этот процесс будет осуществляться, зависит не только динамика внешней торговли, а и возможность развития государства как подсистемы мировой экономики. Среди главных тенденций – увеличение роли стран Европы как торгового партнера, и произошло это в том числе благодаря Соглашению об ассоциации с ЕС и диверсификации источников. Предложены направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью в регионе.

Ключевые слова: управление, внешнеэкономическая деятельность, стратегия, трансграничное сотрудничество, рычаги влияния, региональный уровень, экспорт-импорт.

УДК 339.5(477.44)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-5>

Поліщук О.Т.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Поліщук О.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний
інститут

Київського національного торговельно-
економічного університету

Foreign-economic activity serves as enough an important factor in promoting the socio-economic development of the country and its territories. Under conditions of diversification of production, globalization, strengthening integration processes, financial and economic crisis the role of international trade as the driving mechanism of progressive development of regions is substantially increased. In addition, the national economy, as an open economic system, is enough deeply integrated into the global system of international division of labor. In such conditions, the state of foreign trade is essential for economic and economic development social development of the state. In 2017-2018, foreign trade developed under the influence of trends of past years. Ukraine is at a new stage in the system world economic relations and how this process will be carried out depends not only, and not only the dynamics of foreign trade, but the possibility of development state as an organic subsystem of the world economy. Among the main trends is the growing role of Europe as a trading partner, which among other reasons was due to the Association Agreement with the EU and the diversification of energy supply sources. In the coming years, the raw material nature of Ukrainian exports will be preserved, which causes a high dependence of Ukraine's foreign trade on shocks in the world markets. Therefore, from the results of the research it is clear that Vinnytsa the region is not the most powerful export region of Ukraine, but it has a significant potential in the development of foreign trade in products of agricultural production, processing industries. Intensively developing projects, including and international, in the field of alternative energy, infrastructure, education and science. It should be noted that a significant role in the further development of international cooperation between enterprises and institutions of Vinnytsia and their international partners belongs to scientific institutions (especially the agrarian system science) in part of the substantiation of its directions and perspective results.

Key words: management, foreign economic activity, strategy, cross-border cooperation, levers of influence, regional level, export-import.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність регіону виступає досить важливим чинником соціально-економічного розвитку території. За умов диверсифікації діяльності, інтеграційних процесів, фінансово-економічних криз роль зовнішньоекономічної діяльності як рушійного механізму розвитку регіональних економічних систем суттєво посилюється. Окрім того, національна економіка як відкрита економічна система досить глибоко поєднана з глобальним міжнародним поділом праці. У таких умовах стан зовнішньої торгівлі має досить вагоме значення як для економічного, так і соціального розвитку держави. Протягом 2017–2018 рр. розвиток зовнішньої торгівлі здійснювався під впливом тенденцій минулих років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічний базис досліджень із питань управ-

ління зовнішньоекономічною діяльністю було закладено науковцями-класиками: Дж. Стюартом, У. Стаффордом, Е. Хекшером, П. Самуельсоном та ін. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності знайшли своє відображення у наукових працях таких учених, як: З. Гбур [1], В. Геєць [12] О. Головня [2], С. Пирожкова [3], А. Мазаракі [4], С. Маталки [5], Л. Черчик [14] та ін. Проте, незважаючи на досить значну кількість публікацій, найчастіше дослідження спрямовані на макро- або мезорівень. На рівні конкретного регіону дослідження були без комплексного підходу до визначення проблем та обґрунтування перспективних напрямів їх розв'язання.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття основних тенденцій та динамічних характеристик зовнішньоекономічної діяльності

Вінницького регіону та надання пропозицій щодо коригування зовнішньоторговельної політики.

Методичною основою дослідження є системний та інституціональний підходи, згідно з якими всі процеси управління зовнішньоекономічною діяльністю проаналізовано у взаємозв'язку з макроекономічною динамікою. Використано методи: структурно-функціонального дослідження – для аналізу основних тенденцій соціально-економічного розвитку Вінницької області; статистичних порівнянь – для економічної оцінки впливу зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Україна знаходиться на новому, важливому етапі входження в систему глобалізованих зв'язків, і від того, як ефективно ця діяльність буде здійснюватися, залежать показники зовнішньої торгівлі, можливості розвитку держави як частини світової економіки, сальдо ЗЕД. При цьому іноді виникає проблема: деякі статистичні показники

зовнішньої торгівлі, що публікуються Національним банком України, Державною службою статистики, Кабінетом Міністрів України, відрізняються (іноді суттєво) через відмінності у методиці розрахунку одних і тих самих показників, що здійснюються цими організаціями. Надані ними статистичні матеріали слугують повноцінною базою для подальших досліджень у вибраному напрямі. У табл. 1 наведено показники обсягів зовнішньої торгівлі товарів за регіонами у 2017 р. [7; 9].

На сучасному етапі розвитку в Україні продовжуються такі структурні тенденції в експорті-імпорті товарів, робіт і послуг [2, с. 36–37]:

- експорт з України носить переважно сировинний характер – близько 70%;

- орієнтація імпорту на стратегічно важливу продукцію, а саме нафту, газ (близько 52%), продукцію машинобудівної галузі (близько 13%), вугілля, медикаменти, продукти харчування (близько 10%);

Таблиця 1

Регіональні обсяги міжнародної торгівлі товарами у 2016–2017 рр.¹

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис дол. США	у % до 2016	у % до загального обсягу	тис дол. США	у % до 2016	у % до загального обсягу	
Україна	43264736,0	119,0	100,0	49607173,9 ²	126,4	100,0	-6342437,9
Вінницька	1217714,0	123,9	2,8	407075,5	136,0	0,8	810638,5
Волинська	689287,7	112,7	1,6	1334974,0	118,1	2,7	-645686,3
Дніпропетровська	7052759,5	120,3	16,3	4609551,3	133,9	9,3	2443208,2
Донецька	4432600,2	129,2	10,2	2033912,3	183,1	4,1	2398687,9
Житомирська	589727,3	121,7	1,4	449904,4	133,6	0,9	139822,9
Закарпатська	1446423,2	119,4	3,3	1341735,6	118,4	2,7	104687,6
Запорізька	2980860,6	130,0	6,9	1328178,1	133,0	2,7	1652682,5
Івано-Франківська	665400,5	116,0	1,5	637204,4	157,0	1,3	28196,1
Київська	1748405,8	102,5	4,0	3404074,6	115,3	6,9	-1655668,8
Кіровоградська	415614,8	97,2	1,0	236115,0	128,3	0,5	179499,8
Луганська	233904,7	53,7	0,5	273151,6	76,4	0,6	-39246,9
Львівська	1585154,1	124,3	3,7	2180388,2	128,3	4,4	-595234,1
Миколаївська	1900646,2	114,1	4,4	781715,6	114,0	1,6	1118930,6
Одеська	1813852,2	119,3	4,2	1427930,8	116,0	2,9	385921,4
Полтавська	1864524,1	129,8	4,3	1149719,4	136,4	2,3	714804,7
Рівненська	383300,6	120,4	0,9	341245,3	133,8	0,7	42055,3
Сумська	672733,3	124,1	1,6	551131,3	126,1	1,1	121602,0
Тернопільська	380193,7	129,2	0,9	351695,2	127,9	0,7	28498,5
Харківська	1191537,1	115,9	2,8	1619368,9	108,7	3,3	-427831,8
Херсонська	289153,3	117,3	0,7	201428,0	121,1	0,4	87725,3
Хмельницька	467642,2	146,7	1,1	414264,3	124,8	0,8	53377,9
Черкаська	617781,3	130,2	1,4	403227,5	138,5	0,8	214553,8
Чернівецька	149780,6	125,5	0,3	113196,8	118,2	0,2	36583,8
Чернігівська	625068,7	144,4	1,4	445058,4	93,9	0,9	180010,3
м.Київ	9738299,2	113,7	22,5	19848604,5	123,0	40,0	-10110305,3

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

² З урахуванням не розподілених за регіонами поставок газу природного.

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

– нерівномірне розміщення експортного потенціалу України між її регіонами (чотири регіони з 25 дають 50% експорту);

– переважання матеріалоємної продукції в структурі експорту.

У табл. 2 проаналізовано експортно-імпортні товарні операції за регіонами України в торгівлі товарами з учасниками СНД та ЄС. Серед основних тенденцій ЗЕД варто виділити те, що збільшується для України роль країн Європейського Союзу як торговельних партнерів. Це відбулося переважно на підставі укладеної Угоди про асоціацію з ЄС. Також протягом останніх трьох-чотирьох років було здійснено суттєву диверсифікацію основних джерел постачання енергії, у тому числі через збільшення частки відновлювальних джерел енергії.

Окрім того, експорт продовольчої групи товарів до країн Європейського Союзу за 2008–2018 рр. зріс майже у п'ять разів, а за підсумками 2018 р.

Україна увійшла в топ-3 основних постачальників продукції АПК до ЄС. Найбільші обсяги продукції було експортовано до Італії (продукція металургії, олія та олійні культури, зернові) і Польщі (переважно руда, а також олія). Специфічною ознакою імпорту саме з країн Європи починаючи з 2014 р. є збільшення частки енергоносіїв, а саме імпорту газу [13]. Що стосується країн Азії, то вони протягом трьох-чотирьох останніх років стали основними покупцями українських товарів, а саме продовольчої групи. Експорт олійної групи саме у цей регіон за 2008–2018 рр. зріс більше ніж у десять разів. Суттєві зміни відбулися в експорті зернової групи, передусім через нарощення частки кукурудзи до Китаю.

Туреччина – це країна, до якої здійснюється досить суттєвий експорт товарів металургійної промисловості та олійної галузі. Понад половину всього імпорту до країн Азії припадає на Китай. Обсяг

Таблиця 2

Аналіз експорту-імпорту регіонів України у торгівлі товарами з країнами СНД та ЄС у 2015–2016 рр.¹

	Експорт				Імпорт			
	СНД		ЄС		СНД		ЄС	
	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015	у % до загального обсягу регіону	у % до 2015
Усього	16,6	77,3	37,1	103,7	21,8	81,7	43,7	111,8
Вінницька	14,7	78,7	32,9	118,0	13,3	99,4	50,8	104,0
Волинська	12,4	60,2	77,7	104,3	33,3	804,6	59,9	126,7
Дніпропетровська	14,1	69,8	28,4	123,5	31,2	106,8	33,9	105,9
Донецька	20,8	84,8	48,8	97,7	42,8	119,1	18,2	126,7
Житомирська	20,2	88,9	56,2	128,6	26,7	132,8	58,8	144,4
Закарпатська	1,4	33,8	92,7	114,0	5,3	76,4	59,0	110,9
Запорізька	28,5	72,9	29,8	82,8	34,7	73,0	37,2	124,6
Ів.-Франківська	10,3	79,8	58,4	154,1	8,1	90,6	74,8	149,0
Київська	18,1	82,6	30,7	102,2	12,1	67,4	52,6	125,1
Кіровоградська	16,7	63,5	27,4	130,4	10,5	88,2	40,9	182,1
Луганська	30,5	114,6	57,2	214,5	73,1	127,9	14,6	121,5
Львівська	8,5	71,1	74,6	109,7	4,5	59,2	71,5	122,5
Миколаївська	25,2	91,5	18,5	126,2	22,0	113,3	29,9	148,7
Одеська	7,9	74,7	25,3	85,7	14,0	139,5	27,3	122,3
Полтавська	16,8	84,2	40,4	95,5	49,2	135,0	27,1	83,9
Рівненська	12,5	64,1	71,5	96,2	22,3	119,9	61,1	131,0
Сумська	43,7	84,6	29,4	107,6	20,6	77,9	43,0	121,0
Тернопільська	10,0	99,8	70,1	99,4	2,6	37,3	81,1	106,1
Харківська	43,7	68,1	19,4	98,9	27,6	99,5	29,7	127,4
Херсонська	23,5	93,8	29,9	101,6	9,8	96,8	39,5	121,3
Хмельницька	21,4	78,0	49,5	82,6	11,9	146,3	52,1	119,7
Черкаська	24,5	100,9	35,7	106,8	24,1	220,0	49,4	125,4
Чернівецька	21,2	104,4	54,1	108,9	10,3	189,8	56,5	121,5
Чернігівська	31,3	94,7	29,5	69,9	30,2	118,5	38,8	124,1
м.Київ	10,3	74,8	28,0	97,3	23,3	88,9	39,8	114,3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

поставок саме до цієї країни за 2008–2018 рр. збільшився вдвічі, переважно за рахунок зростання продукції машинобудування, промислових виробів [8].

Варто відзначити той факт, що єдиним регіоном, де обсяг зовнішньої торгівлі за останнє десятиріччя зменшився, є країни СНД. Це відбулося тому, що суттєво зменшилися обсяги торгівлі з Російською Федерацією. Використання Україною та її партнерами (ЄС, США) торговельно-економічного тиску у вигляді санкцій призвело до суттєвого зменшення торгівлі із цією державою за всіма напрямками починаючи з 2013 р. Також унаслідок торговельних санкцій суттєво зменшився експорт до Російської Федерації з України, а саме продукції машинобудування. Своєю чергою, експорт продовольчої групи наблизився до нуля. Імпорт із РФ також досить суттєво скоротився, але у його структурі залишилися деякі товари, які важко замінити [7; 9].

На нашу думку, намічена тенденція буде збережена, а саме переважно сировинний характер експорту. Як наслідок, Україна залежить від світових цін (падінь на світових ринках).

Залежність економіки нашої держави від імпорту енергоносіїв, практично відсутність конкурентоспроможної технологічної продукції, яка б вироблялася в Україні, зумовлюють високі обсяги імпорту. Тобто зовнішньоторговельне сальдо залишатиметься від'ємним, незважаючи на сприятливі прогнози, цінові фактори.

Такий обсяг дефіциту може стати загрозою для економіки. Основний чинник його нівелювання – поліпшення інвестиційного клімату. Завдяки цьому експортні можливості України суттєво зростуть, у тому числі через отримання доступу до нових технологій, ноу-хау, інновацій тощо. І хоча сама наявність угоди про ЗВТ з ЄС не може гарантувати автоматичне зростання зовнішнього товарообороту, вона може стимулювати вітчизняних виробників підіймати конкурентоспроможність своєї продукції до стандартів Європейського Союзу.

Далі розглянемо вплив зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток Вінницької області, оскільки Вінниччина є досить активним гравцем на міжнародному ринку. Так, лише протягом 2017 р. область відвідали понад 55 іноземних делегацій, а саме: 12 надзвичайних і повноважних послів, делегації країн-партнерів, міжнародних організацій, представники іноземних компаній, у тому числі інвестиційних [11, с. 22–31].

Важливими подіями у 2017–2018 рр. стали:

- підписання Угоди між Вінницькою областю та Ліберецьким краєм (Чеська Республіка) щодо розвитку торговельного, економічного, науково-технічного та гуманітарного співробітництва;

- офіційне підписання доповнення до Договору про співробітництво між Вінницькою ОДА та Ясським повітом (Румунія) щодо співпраці у сфері соціального захисту.

Окрім того, Вінницька область успішно реалізовує ще 11 угод про співробітництво з різними регіонами Польщі, Румунії, Білорусі, Молдови. Між-регіональне та транскордонне співробітництво в рамках діючих угод досить жваво розвивається, у тому числі завдяки взаємним офіційним, робочим, навчальним візитам, обміну досвідом та реалізації спільних проектів.

Так, протягом 2017–2018 рр. було організовано достатню кількість відвідувань робочих груп із Вінниччини за кордон. Були зібрані компетентні фахівці у сфері економіки, освіти, охорони здоров'я, культури, соціального захисту, медіасередовища, з розвитку ОТГ, які відвідали Ясський повіт Румунії, Свєнтокшиське, Лодзинське воєводства Республіки Польща, Сороцький район Республіки Молдова, Ліберецький край Чеської Республіки з метою навчання, обміну практичним досвідом, налагодження співробітництва.

Окрім того, представники Вінницької області брали участь у багатьох конференціях, форумах, круглих столах та виставках, у тому числі міжнародних. Були здійснені виїзні економічні, інвестиційні місії підприємців регіону до США, Китаю тощо [6].

Обсяг експорту товарів у 2017 р. становив 1 114,5 млн. дол. США, а імпортової продукції – 371,5 млн. дол. Якщо порівняти дані показники з 2016 р., то експорт та імпорт зросли на 31,5% (на 266,6 млн. дол.) та на 37,4% (на 101,2 млн. дол.). Зовнішньоторговельне сальдо Вінницького регіону є позитивним і дорівнює 743,0 млн. дол. Коефіцієнт покриття становить 3,00 (у 2016 р. – 3,14). Підприємства Вінниччини здійснювали зовнішньоекономічні відносини з партнерами зі 140 країн світу [7]. Вінницька область найбільше експортує до Індії, Італії, Польщі, Китаю, Іспанії, Білорусі. Найбільш позитивна динаміка експортних відносин прослідковується з такими країнами, як Алжир, Бельгія, Велика Британія, Греція, Іспанія, Латвія, Пакистан, Португалія, США. Своєю чергою, зменшення експорту спостерігається до Казахстану, Кореї, Малайзії, Таїланду, Угорщини (табл. 3).

Далі проаналізуємо структуру імпорту. Найбільша частка імпорту припадає на Німеччину (15,7%), Китай – 15,4%, Польщу – 11,2%, США – 10,7%, Італію – 5,8%, Румунію – 4,3%, Білорусь – 4,2%, Нідерланди – 2,5%, Іспанію – 2,2%. Суттєве зростання імпорту спостерігається з таких країн, як Бразилія, Естонія, Корея, Молдова, Німеччина, Польща, Сербія та Фінляндія. Водночас спостерігається суттєве зниження обсягу імпорту з Болгарії, Греції, Ізраїлю, Казахстану, Канади (табл. 4).

Вагому частину в структурі зовнішньої торгівлі займають продукція олійножирової промисловості (тваринне або рослинне походження), готові продукти харчування. Останнім часом зростає частка деревини та виробів із неї, обладнання та меха-

Таблиця 3

Динаміка географічної структури експорту Вінницької області за 1996–2017 рр., млн. дол. США

Роки	Усього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
1996	280,9	164,5	116,4	67,8	71,9	25,6	0,4	22,5	0,1
1997	186,5	118,3	68,2	51,1	50,1	10,4	0,8	5,8	–
1998	128,6	63,8	64,8	51,6	50,6	5,5	0,2	7,4	–
1999	175,6	83,6	92,0	78,8	77,1	6,2	1,6	5,3	–
2000	154,0	81,3	72,8	50,0	53,7	10,6	3,5	8,7	–
2001	177,2	79,5	97,6	62,5	61,8	11,3	3,3	20,2	0,3
2002	221,9	90,2	131,7	72,3	72,6	31,7	11,2	16,4	0,1
2003	305,1	148,2	156,8	113,7	94,5	25,7	2,2	15,2	–
2004	376,5	214,4	162,1	107,2	103,9	26,3	4,7	23,8	0,1
2005	424,7	251,2	173,5	135,1	133,6	21,4	9,5	7,4	0,1
2006	403,7	221,2	182,5	141,9	140,2	33,5	2,4	4,7	0,0
2007	485,9	277,3	208,6	178,4	177,8	23,4	3,7	3,0	0,0
2008	482,8	265,1	217,7	183,1	183,4	23,9	0,8	9,9	0,1
2009	479,0	228,3	250,7	175,6	168,1	50,6	20,6	3,8	0,1
2010	566,3	299,7	266,6	181,1	179,5	68,8	15,4	1,2	0,1
2011	661,7	296,2	365,5	233,5	231,5	103,6	19,5	8,8	0,1
2012	652,5	281,3	371,2	205,0	202,4	111,4	34,3	20,4	0,1
2013	679,3	308,3	371,0	177,9	176,3	135,9	30,3	26,8	0,1
2014	742,2	243,6	498,7	237,3	236,5	211,6	43,9	5,8	0,1
2015	846,9	183,5	663,4	275,7	274,4	308,8	65,4	13,4	0,1
2016	983,0	144,4	838,6	329,8	323,9	417,2	73,9	17,1	0,5
2017	1217,7	157,5	1060,2	456,7	445,3	491,9	92,9	18,4	0,3

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Таблиця 4

Динаміка географічної структури імпорту Вінницької області за 1996–2017 рр., млн. дол. США

Роки	Усього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
1996	116,6	48,1	68,4	52,1	49,7	6,2	1,0	9,1	–
1997	139,0	37,0	102,0	73,0	65,4	11,3	9,6	8,1	0,0
1998	117,0	26,2	90,8	65,3	61,4	7,3	9,3	8,8	0,0
1999	127,6	20,2	107,4	38,9	36,6	5,6	39,1	23,8	–
2000	77,9	15,2	62,7	47,9	46,0	7,6	0,0	7,2	0,0
2001	122,8	39,1	83,7	63,2	62,6	10,9	0,9	8,7	0,0
2002	122,2	25,0	97,2	76,5	75,3	10,1	0,0	10,6	0,0
2003	189,7	60,0	129,7	109,4	107,6	12,8	0,1	7,4	0,0
2004	198,9	37,4	161,5	139,5	137,4	13,6	0,2	8,2	0,0
2005	287,6	44,9	242,7	212,8	211,1	25,8	0,3	3,8	0,0
2006	321,3	54,6	266,7	226,5	224,9	36,2	0,2	3,6	0,1
2007	305,6	66,4	239,2	194,2	191,4	40,4	0,1	4,5	0,0
2008	417,8	66,5	351,3	285,1	281,2	51,7	0,3	14,2	0,0
2009	263,0	78,3	184,7	150,5	145,7	30,5	0,4	3,3	0,0
2010	344,7	114,4	230,3	191,9	188,6	34,7	0,5	3,2	0,0
2011	384,6	101,8	282,8	221,2	215,4	44,5	0,6	16,5	0,0
2012	497,6	209,8	287,9	222,9	216,6	52,4	1,0	10,0	1,5
2013	496,2	188,2	308,0	225,0	218,6	69,8	0,8	12,3	0,1
2014	428,2	140,2	288,0	177,3	171,8	91,9	2,0	16,7	0,0
2015	266,7	40,2	226,6	149,1	146,2	62,8	1,6	13,0	0,1
2016	299,4	40,0	259,4	155,0	152,1	87,5	1,9	15,0	0,0
2017	407,1	38,3	368,8	217,5	211,5	102,7	2,0	46,4	0,2

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

нізмів, електротехнічного обладнання, засобів наземного транспорту.

За 2017 р. із Вінницької області найбільше було експортовано м'яса великої рогатої худоби, масла вершкового, сирів, зернових культур, молока і молочних продуктів, круп зернових, олії соняшникової, прокату металу. За 2017 р. найбільше було імпортовано у Вінницьку область м'яса ВРХ та свинини, риби, продуктів переробки нафти, медикаментів, лісоматеріалів, тканин.

Частка Вінницької області у національному обсязі експорту продукції становить лише 3%. Це пов'язано з тим, що цей регіон виробляє продукцію АПК, яка й досі за своєю вартістю поступається продукції промисловості. Зовнішньоторговельні відносини з товарами підприємства Вінниччини здійснювали з партнерами зі 140 країн світу, причому експортувалися товари до 116 країн (рис. 1).

У структурі експорту основне місце посідають поставки жирів та олії тваринного або рослинного походження (37,1% загального обсягу експорту Вінницької області). У значних обсягах також було експортовано олію соняшникову, соєву, маргарин, харчові суміші або продукти [3]. Серед основних підприємств, які здійснюють експорт Вінницької області, відзначимо: ТОВ «Підприємство «Авіс», ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен», ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»; ПрАТ «Літинський молочний завод», ТОВ «Терра Фуд», ТОВ «Хмільницький завод СЗМ «Молочний візит».

Другу позицію займає постачання готових харчових продуктів (17,6%), серед яких найбільшу частку мають цукор та кондитерські вироби. Найбільшими підприємствами – експортерами галузі є ТОВ «ПК «Зоря Поділля», ТОВ «Іллінецький цукровий завод» [6; 10].

Постачання продуктів рослинного походження посідає третє місце в структурі експорту товарів (18,4%). Це переважно зернові культури. Серед найбільших підприємств – експортерів цієї галузі відзначимо ТОВ «Вінницький комбінат хлібопродуктів № 2» та ТОВ «Зерносвіт».

Із результатів дослідження зрозуміло, що Вінницька область є не найпотужнішим експортним регіоном України, проте вона має значний потенціал у нарощуванні зовнішньої торгівлі, зокрема продукцією сільськогосподарського виробництва, переробних галузей. Інтенсивно розвиваються інвестиційні проекти, у т. ч. міжнародні, у сфері відновлювальної енергетики, інфраструктури, освіти і науки. Варто зазначити, що вагома роль у подальшому розвитку міжнародної співпраці підприємств та установ Вінниччини та їхніх міжнародних партнерів належить науковим установам (особливо системи аграрної науки) в частині обґрунтування її напрямів та перспективних результатів.

Основними стратегічними орієнтирами зовнішньоекономічної діяльності Вінницького регіону є розвиток та поглиблення міжнародного та міжрегіонального співробітництва, транскордонного співробітництва та прикордонних територій, а саме: розширення бізнесових контактів, створення СП, кластерів та інших нових форм організації підприємництва; створення привабливих умов для залучення інвестиційних ресурсів в економіку області та ін.

Також європейські перспективи України повинні передбачати модернізацію усіх сфер життя громадян як на рівні держави, так і на рівні місцевих громад. У цьому контексті важливо вже сьогодні формувати довгострокове бачення розвитку області відповідно до стратегії розвитку країн ЄС.

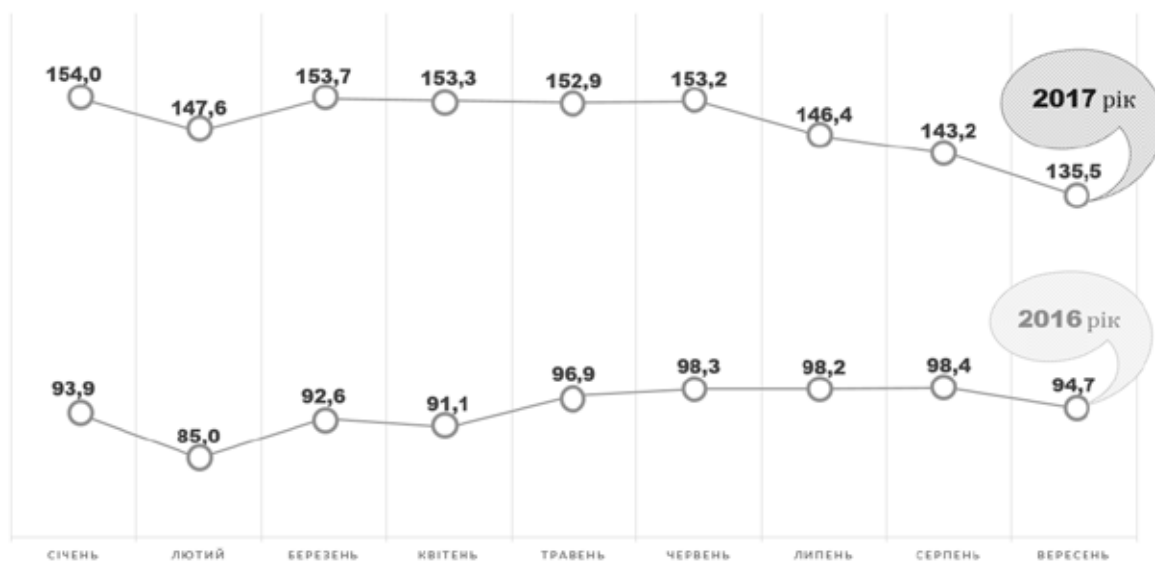


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту товарів Вінницької області, % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком

Джерело: дані Головного управління статистики у Вінницькій області

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши тенденції та динамічні характеристики зовнішньоекономічної діяльності Вінницького регіону, можна дати такі рекомендації:

- нарощувати експортні можливості регіону в рамках міжнародної співпраці, яка б поєднувалася з вигідними для області структурними перетвореннями;
 - підвищувати роль у перспективних секторах економіки (інжиніринг, електроніка, енергетика, біотехнології; консалтингові послуги, туризм);
 - застосовувати сучасні маркетингові стратегії;
 - залучати великі міжнародні проекти;
 - продовжувати диверсифікацію зовнішньої торгівлі;
 - забезпечити збалансованість експорту та імпорту;
 - стимулювати залучення інвестицій із метою освоєння випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;
 - підтримувати відносини добросусідства та реалізацію міжрегіональних угод із країнами світу, зокрема Китайською Народною Республікою, Республікою Молдова, Республікою Польща, Румунією, та підписувати нові міжрегіональні угоди з іншими країнами світу;
 - активізувати інформаційну роботу щодо експортного, інвестиційного та туристичного потенціалу Вінницької області;
 - проводити міжнародні науково-практичні конференції, семінари, «круглі столи», форуми з метою активізації євроінтеграційних процесів;
 - широко представляти місцевих товаровиробників у ході міжнародних виставкових заходів, що мають пріоритетне значення для Вінницької області.
- Розв'язання окреслених проблем потребує комплексного вирішення та належить до сфери управління міжнародного співробітництва облдержадміністрації. Стабільний розвиток міжнародного (у тому числі транскордонного та міжрегіонального) співробітництва, успішне впровадження транскордонних проектів, освоєння коштів Євросоюзу для реалізації грантових проектів, а також створення та підтримка позитивного міжнародного іміджу Вінницького регіону є передумовами для досягнення процвітання регіону, підвищення добробуту життя населення, встановлення демократичних цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гбур З.В. Державне управління економічною безпекою України: теорія та практика : монографія. Кам'янець-Подільський : Рута, 2018. 407 с.
2. Головня О.М. Інструменти реалізації процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку Вінницької області. *Економіка, фінанси, право*. 2016. № 12. С. 35–39.
3. Зовнішня політика і безпека України. *Людина – суспільство – держава – міжнародні структури* :

монографія / за ред. С.І. Пирожкова. Київ : НІПМБ, 2014. 288 с.

4. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / за ред. А.А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2008. 309 с.
5. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2011. С. 210.
6. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації. URL: <http://www.vin.gov.ua/> (дата звернення: 06.07.2019).
7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 08.07.2019).
8. Офіційний сайт Департаменту міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної адміністрації. URL: <http://www.dmsrr.gov.ua/programi-ta-plani-ekonom%d1%96chnogo-%d1%96-socz%d1%96alno-go-rozvitku-v%d1%96nniczko%d1%97-oblast%d1%96> (дата звернення: 09.07.2019).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 06.07.2019).
10. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog/ministerstvo-regionalno-go-rozvitku-budivnitstva-ta-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva-ukraini> (дата звернення: 05.07.2019).
11. Поліщук О.А., Поліщук О.Т. Моніторинг виконання показників державного бюджету та їх вплив на соціально-економічний розвиток Вінницької області. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2018. № 3(59). С. 20–32.
12. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : у 2-х ч. Ч. 2 / за ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2008. 273 с.
13. Статистична служба Європейської Комісії (Євростат). URL: <http://www.europa.eu.int> (дата звернення: 04.07.2019).
14. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21–26.

REFERENCES:

1. Hbur Z. V. (2015) Derzhavne upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu Ukrainy: teoriia ta praktyka [State Administration of Ukraine's Economic Security: Theory and Practice]. Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy. Kamianets-Podilskyi: Drukarnia "Ruta". (in Ukrainian)
2. Holovnia O. M. (2016) Instrumenty realizatsii protsesu stratehichnoho planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Vinnytskoi oblasti [Tools for implementation of the strategic planning process for the social and economic development of the Vinnytsia region]. *Ekonomika, finansy, pravo – Economics, finance, law*, no. 12, pp. 35–39. (in Ukrainian)
3. Pyrozhekov S. I. (ed.) (2014) Zovnishnia polityka i bezpeka Ukrainy. Liudyna – suspilstvo – der-

zhava – mizhnarodni struktury [Foreign policy and security of Ukraine. Man – society – state – international structures]. K. : NIPMB. (in Ukrainian)

4. Zovnishnotorhovelni aspekty konkurentnoi polityky Ukrainy v umovakh SOT [Foreign Trade Aspects of Ukraine's Competitive Politics in the WTO] (2018) A.A. Mazaraki (Ed.). K. : KNTEU. (in Ukrainian)

5. Matalka S. M. (2011) Upravlinnia efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv [Management of the efficiency of foreign economic activity of enterprises]. Luhansk : Noulidzh. (in Ukrainian)

6. Ofitsiyni sait Vinnytskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Official site of Vinnytsia Regional State Administration]. Available at: <http://www.vin.gov.ua/> (accessed 06 July 2019).

7. Ofitsiyni sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti [The official site of the Main Department of Statistics in Vinnytsia region]. Available at: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/> (accessed 08 July 2019).

8. Ofitsiyni sait Departamentu mizhnarodnoho spivrobotnytstva ta rehionalnoho rozvytku Vinnytskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Official site of the Department for International Cooperation and Regional Development of Vinnytsia Oblast State Administration]. Available at: <http://www.dmsrr.gov.ua/programi-ta-planiekonom%d1%96chnogo-%d1%96-socz%d1%96alnogo-rozvytku-v%d1%96nniczko%d1%97-oblast%d1%96> (accessed 09 July 2019).

9. Ofitsiyni sait Derzhavnoi Sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Service of Statistics

of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 06 July 2019).

10. Ofitsiyni sait Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy [Official site of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog/ministerstvo-regionalnogo-rozvitku-budivnytstva-ta-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva-ukraini> (accessed 05 July 2019).

11. Polishchuk O. A., Polishchuk O. T. (2018) Monitorynh vykonannia pokaznykiv derzhavnoho biudzhetu ta yikh vplyv na sotsialno-ekonomichni rozvytok Vinnytskoi oblasti [Monitoring of performance of indicators of the state budget and their influence on the social and economic development of the Vinnytsia region]. *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*, no. 3(59), pp. 20–32.

12. Heets V. M., Mazaraki A. A. (ed.) (2008) Priorityety natsionalnoho ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalizatsii nykh vyklykiv [Priorities of national economic development in the context of globalization challenges]. K. : KNTEU.

13. Statystychna sluzhba Yevropeiskoi komisii [Statistical Service of the European Commission (Eurostat)]. Available at: <http://www.europa.eu.int> (accessed 04 July 2019).

14. Cherchuk L. (2015) Osnovni problemy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [The main problems of foreign economic activity of enterprises of Ukraine]. *Ekonomichni chasopys Skhidnoi-evropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, no. 2, pp. 21–26.

Polishchuk Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Donetsk National University named after Vasyl Stus

Polishchuk Oleksandr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
Vinnitsa Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION

The purpose of the article. Foreign-economic activity serves as enough an important factor in promoting the socio-economic development of the country and its territories. Under conditions of diversification of production, globalization, strengthening integration processes, financial and economic crisis the role of international trade as the driving mechanism of progressive development of regions is substantially increased. In addition, the national economy, as an open economic system, is enough deeply integrated into the global system of international division of labor. In such conditions, the state of foreign trade is essential for economic and economic development social development of the state. In 2017-2018, foreign trade developed under the influence of trends of past years.

The aim of the study is to disclosure the application aspects of management foreign economic activity of Vinnytsia region and outline of measures, regarding its improvement.

Methodology. The methodological basis of the research is systemic and institutional approaches according to which all processes of management of foreign economic activity is analyzed in conjunction with macroeconomic dynamics. The following methods are used: structural-functional study – for analysis of the main trends of socio-economic development of the Vinnitsa region ;statistical comparisons – for the economic assessment of the impact of foreign economic activity on the socio-economic development of the Vinnitsa region.

Results. Ukraine is at a new stage in the system world economic relations and how this process will be carried out depends not only, and not only the dynamics of foreign trade, but the possibility of development state as an organic subsystem of the world economy.

Among the main trends is the growing role of Europe as a trading partner, which among other reasons was due to the Association Agreement with the EU and the diversification of energy supply sources.

In the coming years, the raw material nature of Ukrainian exports will be preserved, which causes a high dependence of Ukraine's foreign trade on shocks in the world markets.

Practical implications. Therefore, from the results of the research it is clear that Vinnitsa the region is not the most powerful export region of Ukraine, but it has a significant potential in the development of foreign trade in products of agricultural production, processing industries. Intensively developing projects, including and international, in the field of alternative energy, infrastructure, education and science. It should be noted that a significant role in the further development of international cooperation between enterprises and institutions of Vinnytsia and their international partners belongs to scientific institutions (especially the agrarian system science)in part of the substantiation of its directions and perspective results.

Value/originality. The issues of foreign economic activity of Vinnitsa region were considered in the paper. From the results of the study, it is clear that Vinnytsia region is a powerful export region of Ukraine, has considerable potential in increasing foreign trade, in particular agricultural production of processing industries.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУTHE VALUE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT
FOR ECOLOGIZATION AGRICULTURE IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Сільське господарство є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки України завдяки потужному природно-ресурсному потенціалу, наявності великих масивів родючих ґрунтів, традиційній здатності населення працювати на землі, матеріально-технічним засобам, а також зростаючому попиту на продовольство в Україні та світі. Надмірна сільськогосподарська освоєність територій, інтенсифікація виробництва, які супроводжувалися посиленням антропогенного впливу на земельні ресурси, і трансформаційні процеси в аграрній сфері спричинили негативні явища в розвитку цієї галузі: деградацію земель, зменшення родючості ґрунтів, забруднення довкілля, зниження продуктивності угідь. Проте Україна взяла курс на сталий розвиток, який передбачає врахування економічних, соціальних та екологічних результатів діяльності. Передумовою сталого розвитку сільського господарства є формування ефективної системи екологічного менеджменту на підприємствах. У статті проведено аналіз та перспективи розвитку екологічного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах України як передумови сталого розвитку.

Ключові слова: екологічний менеджмент, екологічні фактори, підприємство, ринок, природокористування.

Сельское хозяйство является одним из приоритетных направлений развития эко-

номики Украины благодаря мощному природно-ресурсному потенциалу, наличию больших массивов плодородных почв, традиционной способности населения работать на земле, материально-техническим средствам, а также растущему спросу на продовольствие в Украине и мире. Чрезмерная сельскохозяйственная освоенность территорий, интенсификация производства, которые сопровождались усилением антропогенного воздействия на земельные ресурсы, и трансформационные процессы в аграрной сфере вызвали негативные явления в развитии этой отрасли: деградацию земель, уменьшение плодородия почв, загрязнение окружающей среды, снижение производительности угодий. Однако Украина взяла курс на устойчивое развитие, которое предполагает учет экономических, социальных и экологических результатов деятельности. Предпосылкой устойчивого развития сельского хозяйства является формирование эффективной системы экологического менеджмента на предприятиях. В статье проведен анализ и перспективы развития экологического менеджмента в сельскохозяйственных предприятиях Украины как предпосылки устойчивого развития.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экологические факторы, предприятие, рынок, природопользование.

УДК 502.33:631.15

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-6>

Бурляй А.П.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки

Уманський національний університет

садівництва

Agriculture is one of the priority directions of the Ukrainian economy development due to its strong natural resource potential, presence of fertile soils, traditional ability of the population to work on land, material and technical means, as well as the growing demand for food in Ukraine and in the world. Excessive agricultural development of territories, intensification of production accompanied by an increase in anthropogenic impact on land resources and transformational processes in the agrarian sector have caused negative phenomena in the development of this branch: land degradation, reduction of soil fertility, environmental pollution and decline in land productivity. However, Ukraine has set a course for sustainable development which involves taking into account economic, social and environmental performance. A prerequisite for sustainable development of agriculture is the formation of an effective system of ecological management at enterprises. The article gives analysis and prospects of ecological management development in agricultural enterprises of Ukraine as prerequisites of sustainable development. The peculiarity of environmental management is consideration and combination of two contradictions in its activity: providing the enterprise with maximum profit and reducing negative impact on the environment through the rational use of nature and greening production. Environmental management at the enterprise can be defined as a process of planning, organization, motivation and control which leads to the decrease in the negative impact of the organization on the environment. Within the framework of environmental management in agricultural enterprises the following activities can be carried out: rational use of natural resources in order to reduce their consumption; reuse of waste; replacement of technologies harmful to the environment on environmentally safe technologies; policy of producing environmentally friendly agricultural products and services; prevention of pollution and harm minimization to the environment; formation of environmental awareness; introduction of pro-environmental education, etc. Environmental management in Ukraine is only at the first stage of its formation but the output of agriculture from the crisis and further development of enterprises, respectively, will have a positive impact on the development of the environmental management system.

Key words: ecological management, ecological factors, enterprise, market, nature use.

Постановка проблеми. Особливістю галузі сільського господарства є тісний зв'язок між аграрним виробництвом та навколишнім середовищем. Сільськогосподарське виробництво бере з навколишнього середовища необхідні природні ресурси та енергію. Результатом інтенсифікації сільсько-

господарської діяльності, крім зростання виробництва, можуть бути негативні наслідки. Вони можуть проявлятися у формі екологічного забруднення та нераціонального природокористування, що може призвести до незворотного процесу зміни клімату на планеті, підвищення рівня світового океану,

опустелювання значних територій, втрати родючості ґрунтів, кислотних опадів та деградації екосистем. Обмежені можливості навколишнього природного середовища щодо забезпечення сільськогосподарського виробництва природними ресурсами та боротьба з його забрудненням є основою для впровадження сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку передбачає, що підприємство досягає своїх цілей тільки в тому разі, якщо воно належним чином враховує відповідні екологічні, соціальні та економічні наслідки діяльності. Сталий розвиток є загальною концепцією сучасного суспільства, що проголошує необхідність встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Сталість сільськогосподарського виробництва має відмінні ознаки, до яких ми відносимо: ґрунтово-кліматичні, біологічні, екологічні фактори; технологію виробництва; організацію сільських територій; ментальність сільського населення. Основними стримуючими факторами сталого розвитку аграрного виробництва в Україні є погіршення родючості і стану ґрунтів, цінові диспропорції в агропромисловому виробництві, високий рівень фінансової заборгованості сільськогосподарських товаровиробників, низький рівень розвитку інноваційних процесів тощо.

Для досягнення екологічних цілей сталого розвитку в сільському господарстві необхідно запроваджувати систему екологічного менеджменту, яка буде розробляти екологічну політику підприємств, контролювати процеси, які можуть вплинути на навколишнє середовище та раціональне природокористування, встановлювати цілі, спостерігати за процесом їх упровадження та підпорядкування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сталий розвиток – найважливіша концепція розвитку країн, яка діє в розвинутих країнах світу. Вперше проблема сталого розвитку була озвучена у 1992 році на конференції ООН із питань природного середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро, де представниками 179 держав було прийнято програму економічного та соціального розвитку людства у майбутньому столітті та сформульовано у документі “Порядок денний на XXI століття” (1992) [1]. В основі цієї програми лежала концепція сталого розвитку, яка передбачала “модифікацію біосфери та застосування людських, фінансових, живих та неживих ресурсів для задоволення людських потреб та покращення якості життя” (1992). З того часу концепція сталого розвитку стає домінантною у більшості країн світу.

Проте, як зазначає В. Шевчук [2], через різну стратегічну мету та різні рівні розвитку країни світу по-різному ставляться до цієї концепції. Деякі країни, у яких метою є виживання, не сприймають цю

теорію, в деяких країнах процес долучення вже розпочався, в інших тільки розпочинається. Але екологічні проблеми належать до глобальних проблем людства, які можливо вирішити тільки об'єднавши зусилля. Тому збільшення кількості країн, що підтримуватимуть концепцію сталого розвитку, сприятиме гармонійному розвитку людства.

Україна не стала винятком: чітка національна стратегія сталого розвитку, яка ґрунтується на необхідності балансу між довкіллям, суспільством і економікою, є запорукою наближення України до світових стандартів соціоекологічного та економічного прогресу [3]. В 2016 році в Україні відбулись національні консультації щодо адаптації цілей сталого розвитку: експертами було проведено їх ранжування по 5-бальній системі [4]. Так, із наведених сімнадцяти цілей дві отримали оцінки вище 4 – це сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх (4,27) і подолання бідності у всіх її формах та усюди (4,17).

Особливої уваги потребують дослідження проблем сталого розвитку в аграрному секторі економіки, оскільки основні аспекти сталого розвитку конфліктують між собою. Так, головне завдання сільського господарства – продовольча безпека. Її забезпечення вимагає впровадження новітніх технологій, інтенсифікації виробництва, наслідком яких може бути забруднення навколишнього природного середовища та виробленої продукції. Головне завдання сталого розвитку в цьому разі – забезпечення продуктами харчування населення за умови збереження та відновлення природного середовища. При цьому велику увагу необхідно приділяти якості продуктів харчування, адже це один із основних факторів, що впливає на стан здоров'я населення. Екологічно дружна практика сільського господарства розглядається як менш шкідлива до довкілля порівняно з традиційним вирощуванням. Водночас бажання споживачів включають як велику кількість дешевих кінцевих продуктів сільськогосподарського виробництва, так і відсутність впливу на здоров'я людини та довкілля, а також збереження ресурсів для прийдешніх поколінь. У результаті має місце конфлікт між економічним, соціальним та екологічним аспектами.

Сталий розвиток сільськогосподарського виробництва – це здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток; підвищувати соціальну та економічну ефективність; постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене відтворення, метою якого є забезпечення населення якісними продуктами харчування, продовольчої безпеки держави без завдання шкоди навколишньому середовищу [5].

На думку вітчизняних учених, сталий розвиток в сільському господарстві можливий за умови роз-

виту екологічного менеджменту. Так, М. Кочерга (2013) зазначає, що необхідність і своєчасність впровадження екологічного менеджменту як ефективного інструменту розвитку сільського господарства зумовлені не тільки погіршенням екологічного стану, але й зростаючими вимогами до системи управління, пов'язаними з закономірними тенденціями розвитку сучасного виробництва, новими тенденціями науково-технічного прогресу, збільшенням виробничих потужностей для нових технологій, загостренням впливу виробництва як на локальному, так і глобальному рівнях [6].

Ю. Білявська (2016) зауважує, що екологічний менеджмент вивчає управлінські відносини в організації, які забезпечують її сталий розвиток, охорону навколишнього середовища, безпеку життєдіяльності людини, раціональне використання природних ресурсів і екологічну безпеку, спрямовану на реалізацію екологічних цілей і програм впливу на навколишнє середовище, а також формує знання екологічної стратегії розвитку суспільства, управління природокористуванням і охороною природи [7]. Головною метою екологічного менеджменту є реалізація законодавства, контроль за дотриманням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних комплексних заходів щодо раціонального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій державних громадських органів у галузі охорони навколишнього середовища. Функція екологічного менеджменту – вид діяльності, зумовлений необхідністю розподілу праці та спеціалізацією у сфері управління з метою ефективного розв'язання комплексу екологічних проблем [8].

Про важливість екологічного менеджменту на підприємствах говорять і видатні зарубіжні вчені Y. Dankevych, O. Chaikin [10], C. Allan, G.H. Stankey [9] та багато інших. Отже, аналіз літературних джерел з цієї тематики свідчить про актуальність теми дослідження не лише в Україні, а й за її межами.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та перспективи розвитку екологічного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах України як передумови сталого розвитку.

Теоретичною і методологічною основою досліджень є сучасна економічна теорія, системний підхід до вивчення економічно-екологічних аспектів розвитку сільського господарства, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених із питань сталого розвитку сільського господарства та екологічного менеджменту.

У процесі досліджень використовувалися загальнонаукові та економічні методи: монографічний метод; розрахунково-конструктивний метод; методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції з метою теоретичного поглиблення уявлень про сукупність екологічних факторів аграрних підприємств. Крім того, в роботі використані

такі методи, як історичний, аналітичні: табличний та графічний (для подання розрахунків та результатів у візуально-графічній формі), порівняльний аналіз, SWOT-аналіз тощо.

Інформаційною базою дослідження стали матеріали Державного комітету статистики України, особисті дослідження авторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки України завдяки потужному природно-ресурсному потенціалу, наявності великих масивів родючих ґрунтів, традиційній здатності населення працювати на землі, матеріально-технічним засобам, а також зростаючому попиту на продовольство в Україні та світі. Так, за офіційними даними Державної служби статистики України, в структурі ВВП частка сільськогосподарського виробництва зростає із 8,4% в 2010 році до 13,7% в 2016 році. Сільське господарство за вартістю ВВП займає четверте місце серед всіх галузей народного господарства. У сільськогосподарському виробництві залучено понад 17% економічно активного населення, а сільське населення України становить 59%.

Надмірна сільськогосподарська освоєність територій, інтенсифікація виробництва, які супроводжувалися посиленням антропогенного впливу на земельні ресурси, і трансформаційні процеси в аграрній сфері спричинили негативні явища в розвитку цієї галузі: деградацію земель, зменшення родючості ґрунтів, забруднення довкілля, зниження продуктивності угідь.

Відсутність сталого землекористування в Україні призвела до надмірної освоєності земель. В Україні освоєно близько 72% земельних ресурсів за допустимої норми 60–65% загальної площі, розораність сягає 58% при допустимій нормі 40%. Для порівняння, в розвинених Європейських країнах цей показник не перевищує 32% [11]. За даними Національної доповіді про стан навколишнього природного середовища в Україні (2015) в Україні площа еродованих земель становить 11,3 млн. га, загальна площа боліт, заболочених і перезвожених земель, засолених та кислих становить 13,4 млн. га, у т.ч. площа боліт – 1,17 млн. га; під водою та заболочені землі – 3,408 млн. га; перезвожених с/г земель – 320 тис. га; засолених і солонцюватих ґрунтів – 4,0 млн. га. Близько 20% українських земель є у незадовільному для використання стані в наслідок перенасичення ґрунтів низкою токсичних сполук.

У табл. 1 аналізується екологодеструктивний вплив сільського господарства на навколишнє природне середовище. Усі заходи, що проводяться як сільськогосподарське виробництво, впливають на ґрунт, воду, повітря та біорозмаїття.

Наслідком хижацького використання земель є тенденція до втрати гумусу в ґрунті. За дослід-

Екологодеструктивний вплив сільського господарства України на навколишнє природне середовище

	Грунт	Вода	Повітря	Біорізноманіття
Надмірне використання добрив і засобів захисту рослин	+	+	+	+
Інтенсивна механізація	+			+
Монокультура в рослинництві	+		+	+
Неправильне проведення поливів та меліораційних робіт	+	+		
Порушення технологій виробництва	+	+		
Неправильне використання відходів	+	+	+	
Надмірна розораність, зменшення лісового покриву	+			+
Нерозвиненість технічної інфраструктури	+	+	+	
Нестача інформації та знань про екологічні проблеми	+	+	+	+

Джерело: сформовано автором

женнями Л. Дацько [12], згідно з матеріалами агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення, яку проводять філії Інституту охорони ґрунтів України, визначено, що кожні 5 років ґрунти в Україні втрачають у середньому 0,05% гумусу.

У грошовому еквіваленті за двадцять років це становило близько 450 млрд. грн. Для підтримки належного балансу гумусу у ґрунт потрібно щорічно вносити близько 8–10 т органічних добрив на 1 га посівної площі. Щорічно ґрунт втрачає 400–500 кг органічної речовини з гектара, а поповнювати ці втрати, на жаль, нічим. Для відтворення 1% гумусу потрібно 100 років.

Важливою складовою частиною сталого сільського господарства є перехід до моделі низьковуглецевого виробництва [13]. Сільське господар-

ство є значним джерелом викидів парникових газів. Інтенсифікація галузі та впровадження нових технологій сприяють їх зростанню. При цьому основними джерелами парникових газів є метан (CH₄) та закис азоту (N₂O), що мають, відповідно, у 21 та 310 разів значніший потенціал глобального потепління порівняно із CO₂ [14]. На рис. 1 зображено структуру викидів забруднюючих речовин у розрізі технологічних та виробничих процесів у сільському господарстві України: основною галуззю, що спричиняє викиди вуглекислого газу, є тваринництво, що вимагає додаткових витрат на його утилізацію.

Наведені дані підтверджують тезу про значний негативний вплив сільського господарства України на навколишнє природне середовище. Для подолання ситуації, що склалася, за досліджен-



Рис. 1. Структура викидів забруднюючих речовин у розрізі технологічних та виробничих процесів в сільському господарстві України, %

Джерело: розраховано за даними у <http://www.ukrstat.gov.ua>

нями К. Прокопенко, потрібне розроблення систем землеробства з підвищеними ґрунтозахисними та вологозберігаючими якостями, використання ресурсоощадливих технологій та механізмів; проведення заходів зі збереження родючості ґрунтів, захисту їх від процесів водної та вітрової ерозій, засолення, осолонцювання, підтоплення та інших деградаційних процесів; розроблення і впровадження інтегрованих систем захисту рослин від шкідників, бур'янів, заморозків, суховіїв тощо; розроблення і впровадження енерго-, водо- та ресурсозберігаючих технологій комплексної меліорації земель, відновлення і розширення зрошення відповідно до прогнозованих змін клімату тощо [15]. А це вимагає формування ефективної системи екологічного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах України.

Слід зазначити, що в Україні впровадження екологічного менеджменту в аграрних підприємствах не обов'язкове, має довільну форму і не підтримується державою. В економічно розвинених країнах застосовують екологічний менеджмент через використання міжнародних стандартів ISO 14000 (системи управління навколишнім середовищем), серії ISO 9000 (системи управління якістю), OHSAS 18001 (системи керування професійною безпекою і здоров'ям) або ж через їх поєднання залежно від політики підприємства. Проте є також добровільні системи екологічного менеджменту, яких дотримуються у своїй діяльності підприємства. Серед них можна відмітити Програму виробництва чистої продукції, Програму "чистий бізнес", Eco-management and audit scheme or EMAS, Теорію життєвого циклу продукту та інші.

Особливістю екологічного менеджменту є врахування та поєднання в своїй діяльності двох суперечностей: забезпечення підприємству максимального прибутку та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище шляхом раціонального природокористування та екологізації виробництва. Екологічний менеджмент є складовою частиною загального менеджменту підприємства, яка включає в себе організаційну структуру, планування, процедури, процеси і ресурси для реалізації і оперативного управління з точки зору вирішення екологічних проблем. Тобто екологічний менеджмент на підприємстві може бути визначено як процес планування, організації, мотивації і контролю, що приводить до зменшення негативного впливу організаційної одиниці на навколишнє середовище.

У межах екологічного менеджменту у сільськогосподарських підприємствах можуть здійснюватися такі види діяльності:

- раціональне використання природних ресурсів з метою скорочення обсягів їх споживання;
- повторне використання відходів, ;
- заміна технологій, шкідливих для навколишнього середовища, на екологічно безпечні технології;

- політика виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції та надання послуг;
- запобігання забрудненню та мінімізація шкоди навколишньому середовищу;
- формування екологічної обізнаності;
- впровадження про-екологічної освіти тощо.

Принципи екологічного менеджменту в сільському господарстві відповідають принципам, що встановлені МТП (Міжнародна торговельна палата). Міжнародна торгова палата є неурядовою організацією, яка обслуговує світовий бізнес. Її членство поширюється на більш ніж 130 країн і включає тисячі бізнес-організацій та підприємств з міжнародними інтересами. У відповідь на доповідь Світової комісії з навколишнього середовища та розвитку ІСС розробила «Ділову хартію для сталого розвитку», яка встановлює 16 принципів екологічного менеджменту (рис. 2).

Хартія охоплює екологічно відповідні аспекти охорони здоров'я, безпеки та управління продукцією. Її мета полягає в тому, щоб "найширший спектр підприємств зобов'язувався покращити свої екологічні показники у відповідності до принципів, мати наявні практики управління для досягнення такого поліпшення, для вимірювання їхнього прогресу, а також доповісти про цей прогрес, як необхідно, як внутрішньо, так і зовні".

Екологічний менеджмент формує основні засади для вирішення екологічних проблем на підприємстві. А. Leszczyńska (2011) виокремлює такі види діяльності для екологічного менеджменту:

- визначення впливу на навколишнє середовище в окремих виробничих процесах, а також аналіз можливості їх переробки;
- розроблення екологічної програми, що описує цілі та діяльність підприємства з екологічних аспектів в середньостроковій перспективі;
- покращення оперативного контролю за потребами охорони навколишнього середовища;
- життя заходів щодо запобігання нещасним випадкам та мінімізації їх наслідків;
- збереження матеріальних та енергетичних балансів для мінімізації споживання енергії та матеріалів;
- моніторинг впливу вироблених продуктів на навколишнє середовище;
- дотримання принципу Best Available Techniques у плануванні нових інвестицій;
- постійне вдосконалення кваліфікації працівників та екологічної обізнаності [16].

Етапи і послідовність здійснення заходів для становлення системи екологічного менеджменту в Україні залежить від ступеня зрілості законодавчо-нормативної та організаційно-економічної бази, а також рівня розвитку екологічного світогляду суспільства. Наявна практика за межами України свідчить, що розвиток екологічного менеджменту у своєму становленні проходить 3 етапи:

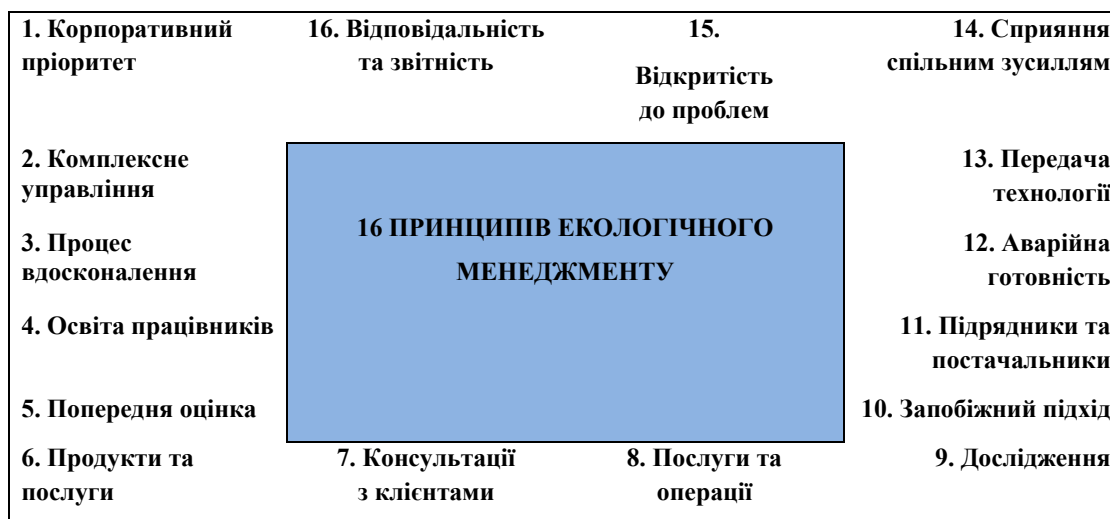


Рис. 2. 16 принципів екологічного менеджменту

Джерело: сформовано за даними ICC Business Charter for Sustainable Development, <https://www.iisd.org/business/tools/principles>

1. Здійснення локальної тактики «гасіння пожеж» – керівництво компанії згадує про екологію тільки у випадку аварійних ситуацій, що погрожують серйозними економічними наслідками.

2. Створення системи екологічного моніторингу на підприємстві з метою відповідності загальноприйнятим природоохоронним нормам і правилам.

3. Розроблення загальнокорпоративної стратегії з визначальним значенням екологічних факторів. При цьому компанія прагне її досягнення за рахунок переваги над конкурентами здебільшого шляхом перевищення екологічних стандартів і норм.

Виходячи з наведених стратегій, екологічний менеджмент в Україні знаходиться лише на

першому етапі свого формування, проте вихід сільського господарства з кризи та подальший розвиток підприємств відповідно здійснюватиме позитивний вплив і на розвиток системи екологічного менеджменту. Нині визначальним фактором становлення і розвитку діючої системи екологічного менеджменту в Україні є формування законодавчо-нормативних основ зваженої екологічної політики держави.

Для вироблення ефективної стратегії екологічного управління на підприємстві всі екологічні аспекти мають бути включені в загальне планування і в процес прийняття рішень. Тому перед формуванням корпоративної та функціональної

Таблиця 2

SWOT-аналіз процесів екологізації в сільськогосподарських підприємствах України

Strengths	Weaknesses
Продовольча та екологічна безпека країни; Потужний людський капітал; Сприятливі природно-кліматичні умови для аграрного виробництва; Застосування міжнародних стандартів; Наявність екологічної політики; Екологічні продукти та технології; Престижність «зеленого іміджу»; Готовність виробників до певних обмежень; Контроль споживання ресурсів.	Надмірна розорюваність ґрунтів; Забруднення навколишнього середовища; Нераціональне використання природних ресурсів; Низька продуктивність виробництва; Наявність «іміджу забруднювача»; Розробка та модифікація програми екологічного менеджменту; Управління документацією системи екологічного менеджменту; Оцінка ефективності системи екологічного менеджменту; Екологічні звіти та контроль керівництва.
Opportunities	Threats
Вихід на нові ринки (в т.ч. міжнародні); Виробництво екологічно чистої продукції; Просування новітніх технологій; Формування «зеленого іміджу»; Екологічні інновації та інвестиції; Взаємодія між споживачами і постачальниками; Екологічний аудит; Покращення екологічного стану навколишнього природного середовища; Покращення здоров'я населення.	Необхідність в інвестиціях унаслідок посилювання екологічних стандартів; Екологічна діяльність конкурентів; Неможливість застосування деяких технологій; Відтік кваліфікованих працівників; Збільшення витрат на виробництво; Зростання ціни на вироблену продукцію; Зміни законодавства; Можливості зменшення прибутку на початкових етапах.

Джерело: сформовано автором

екологічної стратегії доцільно проводити аналіз впливу внутрішніх (сильних і слабких сторін підприємства) і зовнішніх (політичних, економічних, соціальних і технологічних) стратегічних факторів. Серед різних методів аналізу визначальним є SWOT-аналіз – засіб систематичного вивчення й оцінки потенціалу, який підприємство має у своєму розпорядженні для реалізації його екологічної місії та досягнення відповідних даній місії цілей. У табл. 2 наведемо результати SWOT-аналізу процесів екологізації та формування екологічної політики сільськогосподарських підприємств в Україні.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про значні можливості екологізації сільськогосподарського виробництва в Україні через створення системи екологічного менеджменту. Це сприятиме розвитку сільського господарства за засадах стійкого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження.

1. В сучасних умовах господарювання питання впровадження екологічного менеджменту в сільськогосподарських підприємствах України є надзвичайно актуальним, вимогою часу та передумовою до переходу до концепції сталого розвитку.

2. Непродумана інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в Україні призвела до значних негативних екологічних впливів на навколишнє природне середовище. Серед них можна відмітити високу розорюваність сільськогосподарських угідь, їхню деградацію та забруднення; забруднення водних ресурсів та атмосфери; накопичення відходів тощо.

3. Необхідною умовою для подолання екологічних проблем в сільському господарстві є створення та ефективне функціонування системи екологічного менеджменту – комплексу заходів, які включають управління ресурсами, виробничими процесами і продукцією, спрямоване на зменшення негативних впливів сільськогосподарського виробництва на навколишнє природне середовище та підвищення еколого-економічної ефективності його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agenda 21 text (1992) URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> (дата звернення: 12.07.2019).
2. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 1-2. С. 6–8.
3. Герасимчук З.В. *Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія*. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2017. 515 с.
4. Ковалів Ю. Цілі сталого розвитку: Україна / липень 2016 року. URL: http://www.un.org.ua/images/2016_SDGs_Ukraine_expert_opinion_ukr.pdf (дата звернення: 05.08.2019).
5. Варченко О.М. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства. *Економіка та управління АПК*. 2012. № 8. С. 5–10.

6. Кочерга М.М. Ефективність екологічного менеджменту в сільському господарстві. *Агросвіт*. 2013. № 6. С. 29–33.

7. Білявська Ю.В. Екологічний менеджмент підприємства. *Економіка України*, 2016. № 4. С. 104–111.

8. Дуднікова І.І. Становлення і розвиток екологічного менеджменту: теоретико-методологічний контекст. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2014. № 58. С. 259–268.

9. Allan C., Stankey G.H. (2009) *Adaptive environmental management*, vol. 351. New York: Springer.

10. Dankevych Y., Dankevych V., Chaikin, O. (2016) Ecologically certified agricultural production management system development. *Agricultural and Resource Economics International Scientific E-Journal*, 2(4), 5–16.

11. Марушевський Г. Висока ресурсо- та енергоємність української економіки як загроза сталості розвитку. Формування основних засад сталого розвитку України, стратегія соціально-економічних перетворень. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки, 2006. 276 с.

12. Дацько Л. Не цінуємо, а потім пошкодуємо. *Експрес*. 2016. 31.03–07.04. № 24 (8603), 12.

13. Norse D. Low carbon agriculture: Objectives and Policy pathways. *Environmental Development*. 2012. Issue 1. P. 25–39. doi: <https://doi.org/10.1016/j.envdev.2011.12.004> (дата звернення: 02.09.2019).

14. Summary for Policymakers. *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 2014. 30 p.

15. Прокопенко К.О., Удова Л.О. Сільське господарство України: виклики і шляхи розвитку в умовах зміни клімату. *Економіка і прогнозування*, 2017. (1), 92–107.

16. Leszczyńska, A. (2011). *Absorpcja innowacji ekologicznych w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

REFERENCES:

1. "Agenda 21 text".1992. Available at: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> (accessed 12 July 2019).
2. Shevchuk V. Y. (2010) Formuvannya innovatsiinoi modeli staloho rozvytku Ukrainy v postkryzovyi period. [Formation of an innovative model of Ukraine's sustainable development in the post-crisis period]. *Economic Newsletter-XXI*, vol. 1–2, pp. 6–8.
3. Gerasymchuk Z. V. (2017) Stymuliuвання staloho rozvytku rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Stimulating the sustainable development of the region: Theory, methodology, practice]. Lutsk : RVB LNTU.
4. Kovaliv Y. (2016) Tsili staloho rozvytku: Ukraina. [Sustainable development goals]. Available at: http://www.un.org.ua/images/2016_SDGs_Ukraine_expert_opinion_ukr.pdf (accessed 5 August 2019).
5. Varchenko O. M. (2012) Skladovi ekonomichnoho mekhanizmu staloho rozvytku silskoho hospodarstva [Components of the economic mechanism of

sustainable development of agriculture]. *Economics and Management of AIC*, no. 8, pp. 5–10.

6. Kocherga M. M. (2013) Efektyvnist ekolohichnoho menedzhmentu v silskomu hospodarstvi [Efficiency of ecological management in agriculture]. *Agrosvit*, no. 6, pp. 29–33.

7. Biliavska Y. V. (2016) Ekolohichni menedzhment pidpriemstva [Environmental management of the enterprise]. *Economy of Ukraine*, no. 4, pp. 104–111.

8. Dudnikova I. I. (2014) Stanovlennia i rozvytok ekolohichnoho menedzhmentu: teoretyko-metodolohichni kontekst [Formation and development of ecological management: theoretical and methodological context]. *Humanitarian Bulletin of Zaporizhzhia State Engineering Academy*, no. 58, pp. 259–268.

9. Allan C., Stankey G. H. (2009) Adaptive environmental management (Vol. 351). New York : Springer.

10. Dankevych Y., Dankevych V., Chaikin O. (2016) Ecologically certified agricultural production management system development. *Agricultural and Resource Economics International Scientific E-Journal*, no. 2(4), pp. 5–16.

11. Marushevsky G. (2006) Vysoka resurso- ta enerihoiennist ukrainskoi ekonomiky yak zahroza stalosti rozvytku. Formuvannia osnovnykh zasad staloho rozvytku Ukrainy, stratehiia sotsialno-ekonomichnykh peretvoren, Ukraina. [High resource and energy intensity

of the Ukrainian economy as a threat to sustainable development. Formation of basic principles of sustainable development of Ukraine, strategy of socio-economic transformations. Strategic priorities]. Analytical estimates.

12. Datsko L. (2016) Ne tsiniemo, a potim poshoduiemo [Do not appreciate it and then we will regret it]. *Express*, 24(8603): 12.

13. Norse D. (2012) Low carbon agriculture: Objectives and Policy pathways. *Environmental Development*, 1: 25–39. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.envdev.2011.12.004> (accessed 2 September 2019).

14. Summary for Policy makers. *Climate Change 2014 (2014) Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA.

15. Prokopenko K. O., Udova L. O. (2017) Silske hospodarstvo Ukrainy: vyklyky i shliakhy rozvytku v umovakh zminy klimatu [Rural economy of Ukraine: challenges and ways of development under conditions of change of the climate]. *Economics and Forecasting*, no. 1, pp. 92–107.

16. Leszczyńska A. (2011). Absorpcja innowacji i ekologicznych w przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

**THE VALUE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT FOR ECOLOGIZATION AGRICULTURE
IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

The purpose of this article is the analysis and prospects for the development of environmental management in agricultural enterprises in Ukraine as a prerequisite for sustainable development. The problems of greening are extremely important. This is due to the sharp deterioration of the ecological status of natural resources associated with agricultural production, the decline of soil fertility and quality of agricultural products, the increase of complex ecological and destructive impact on the environment.

Therefore, environmental problems today need immediate resolution and are an indispensable condition for the sustainable development of society.

Methodology. The theoretical and methodological basis of research is modern economic theory, systematic approach to the study of economic and environmental aspects of agricultural development, scientific works of domestic and foreign scientists on sustainable development of agriculture and ecological management.

In the process of research, general scientific and economic methods were used: monographic method; calculation-constructive method; methods of analysis and synthesis, induction and deduction for the theoretical deepening of representations about environmental factors of agrarian enterprises. In addition, methods used in this work are historical, analytical methods: tabular and graphical (for presentation of calculations and results), comparative analysis, SWOT-analysis, etc.

Materials of State Statistics Committee of Ukraine and personal studies of the authors became the information base of the research.

The results of the research. The peculiarity of environmental management is consideration and combination of two contradictions in its activity: providing the enterprise with maximum profit and reducing negative impact on the environment through the rational use of nature and greening production. Environmental management at the enterprise can be defined as a process of planning, organization, motivation and control which leads to the decrease in the negative impact of the organization on the environment.

Within the framework of environmental management in agricultural enterprises the following activities can be carried out:

- Rational use of natural resources in order to reduce their consumption;
- Reuse of waste;
- Replacement of technologies harmful to the environment on environmentally safe technologies;
- Policy of producing environmentally friendly agricultural products and services;
- Prevention of pollution and harm minimization to the environment;
- Formation of environmental awareness;
- Introduction of pro-environmental education, etc.

Environmental management in Ukraine is only at the first stage of its formation but the output of agriculture from the crisis and further development of enterprises, respectively, will have a positive impact on the development of the environmental management system.

Practical implications. The practical significance of the studied theoretical statements, proposals and recommendations is that their implementation will help to improve the ecological situation, increase the competitiveness of products, ensure the production of environmentally safe food products and agricultural raw materials while increasing soil fertility, improving employment market in rural areas and creating favorable conditions for working and living in the countryside.

Value/originality. According presents the results of SWOT analysis of ecologization processes and formation of the environmental policy at agricultural enterprises in Ukraine. Thus, the analysis shows that there are significant opportunities for ecologization of agricultural production in Ukraine through the development of the environmental management system. It will promote the development of agriculture on the basis of sustainable development.

СОЦІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ SOCIOLOGICAL RESEARCH OF LAND RESOURCE MANAGEMENT

У статті адаптовано використання соціологічних досліджень для управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу. Виявлено, що визначальною під час прийняття управлінських рішень щодо використання земельних ресурсів у певній галузі національної економіки стає поряд із правовою базою експертне рішення управлінців. Метою дослідження є адаптація соціологічних досліджень в управління земельними ресурсами на державному рівні, рівні об'єднаних територіальних громад. Результатом дослідження є визначення обсягу опитуваних респондентів та розроблення анкети для проведення соціологічного дослідження серед визначених категорій управлінського персоналу. Доведено, що формування територіального продукту залежить від територіально-галузевого спрямування розвитку об'єднаної територіальної громади. Розкрито, що соціологічні дослідження є сучасним методом розроблення стратегії об'єднаної територіальної громади та показують активні, пасивні, ризиковані та перспективні боки управлінської діяльності.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, анкета, респондент, соціологічне дослідження, земельні ресурси.

В статье адаптировано использование социологических исследований для управ-

ления земельными ресурсами на различных уровнях территориально-отраслевого распределения. Выявлено, что определяющим при принятии управленческих решений по использованию земельных ресурсов в определенной отрасли экономики становится рядом с правовой базой экспертное решение управленцев. Целью исследования является адаптация социологических исследований в управление земельными ресурсами на государственном уровне, уровне объединенных территориальных общин. Результатом исследования является определение объема опрошенных респондентов и разработка анкеты для проведения социологического исследования среди определенных категорий управленческого персонала. Доказано, что формирование территориального продукта зависит от территориально-отраслевого направления развития объединенной территориальной общины. Раскрыто, что социологические исследования являются современным методом разработки стратегии объединенной территории и показывают активные, пассивные, рискованные и перспективные стороны управленческой деятельности.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, анкета, респондент, социологическое исследование, земельные ресурсы.

УДК 332.2.01

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-7>

Гаража О.П.

к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

The article uses the use of sociological research to manage land resources at different levels of territorial and sectoral distribution. It is revealed that the expert decision of the managers becomes decisive in making managerial decisions regarding the use of land resources in a certain branch of the national economy. The purpose of the study is to adapt sociological research to land management at the state level, the level of united territorial communities. The result of the study is to determine the volume of respondents and to develop a questionnaire for conducting a sociological survey among certain categories of management personnel. It is established that the rethinking of theoretical provisions of public administration has absorbed the basics of business management in a market economy. The institutional framework for reforming land relations renews public land management, balancing the interests of private property and society, restoring public confidence, opening up access to land information, creating transparent conditions for the land market. It has been proved that land issues as a natural and public good, the impact of European integration processes on land use formation, the risk of loss of territories, development scenarios and the creation of a land market will remain problematic issues. It is proved that the main scientific positions of the research are grouped in four modules: theoretical, methodological, analytical and synthetic (applied), which reveal specific scientific problems of institutional management of land resources at different levels of territorial and sectoral distribution.

Key words: united territorial community, questionnaire, respondent, sociological survey, land resources.

Постановка проблеми. Нові течії в управлінні земельними ресурсами є реакцією на кризові явища в державному управлінні, яке ґрунтувалося на централізації, бюрократії, ієрархічності, характеризувалося витратною політикою держави та втратило довіру населення. Переосмислення теоретичних положень державного управління увібрало основи управління бізнесом у ринковій економіці. Інституціональний каркас реформування земельних відносин оновлює державне управління земельними ресурсами, збалансовуючи інтереси приватної власності та суспільства, повертаючи довіру населення, відкриваючи доступ до земельної інформації, створюючи прозорі умови для ринку земель. Проблемними питаннями залишаються оцінка землі як природного і суспільного

блага, вплив євроінтеграційних процесів на формування землекористування, небезпека втрати територій, сценарії розвитку та створення земельного ринку. Для їх успішного вирішення необхідно передбачити варіанти трактування та розуміння інституціональних форматів управління земельними ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження управління земельними ресурсами можна звести до трьох напрямів: методи, що засновані на прозорому підході (К. Дайнінгер, Д. Нізалов, І. Лукомська, О. Юхновський, А.Г. Мартин, С. Біленко, А. Кошель, К. Гільген, У. Майер-Еверлог, Є.О. Романенко); методи, що висвітлюють ринковий підхід (О.І. Гуторов, М.П. Мартинюк, В.Г. Андрійчук, Ю.О. Лупенко,

О.В. Ходаківська, В.Є. Данкевич, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров); методи, що ґрунтуються на інституціональному підході (Г.І. Шарий, О.І. Дребот, О.І. Фурдичко, А.М. Третяк, М.А. Хвесик, О.Г. Шпикуляк, В.А. Голян, К.М. Дзюбак та ін.). Удосконалення потребує адаптація соціологічного методу до аналізу управління земельними ресурсами за територіально-галузевого розподілу.

Постановка завдання. Метою дослідження є впровадження соціологічних досліджень до управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення наукового дослідження управління земельними ресурсами висуваються припущення або здогадки (гіпотези), які в подальшому або доводяться у встановлений факт, або спростовують до помилкових стверджень. Розуміння управлінських явищ і процесів, які становлять систему поглядів і визначають єдиний задум, створює концепцію управління земельними ресурсами, яка використовує певний масив знань для пояснення та пошуку закономірностей шляхом перевірки фактів та пізнавальних меж. Концепція дослідження – система початкових теоретичних положень, яка є основою дослідницького пошуку. У процесі наукового пошуку прийняті початкові положення перевіряють, розвивають, коригують, за необхідності – відкидають (зміна або модернізація концепції) [1, с. 1]. Вона, по суті, призначається для визначення ключових напрямів діяльності, технологій і пріоритетів розвитку на довгострокову перспективу, що групуються в управлінську конструкцію, яка за змістом наповнена можливими

варіантами переходу від поточного до бажаного стану об'єкта управління.

Основні наукові позиції дослідження згруповані у чотири модулі: теоретичний, методологічний, аналітичний та синтетичний (прикладний), які розкривають конкретні наукові завдання інституціонального управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу. Економічна наповненість підтверджується вичерпним розглядом одержаних результатів. Прозорість необхідна для своєчасного виявлення проблем. Вона потрібна для ухвалення політичних рішень і для їх скеровування. Так, наприклад, для ухвалення політичних рішень у сфері політики на ринку землі необхідно мати у своєму розпорядженні всеохоплюючі, актуальні та відмінні за якістю дані про рух цін та обсягів на ринках земель [2] (рис. 1).

У процесі введення земель державної власності до економічного обігу необхідно вирішити питання стосовно додержання законності, прозорості та прогнозованості у діяльності держави. Індикатором здатності держави організувати впровадження урядової програми з прозорого управління з мінімальними трансакційними витратами є ефективність. Для досягнення запланованого рівня прозорості цін продажів прав оренди земельних ділянок та в майбутньому купівельних цін, поступового накопичення бази даних про результати оцінки, публічного представлення відповідних даних потрібна незалежна інституція, на яку тільки закон покладає певні зобов'язання, наприклад моделлю може бути незалежний комітет експертів, який буде запобігати «нездоровому перерозподілу земель» [3, с. 47]. Отже, потрібне забезпе-

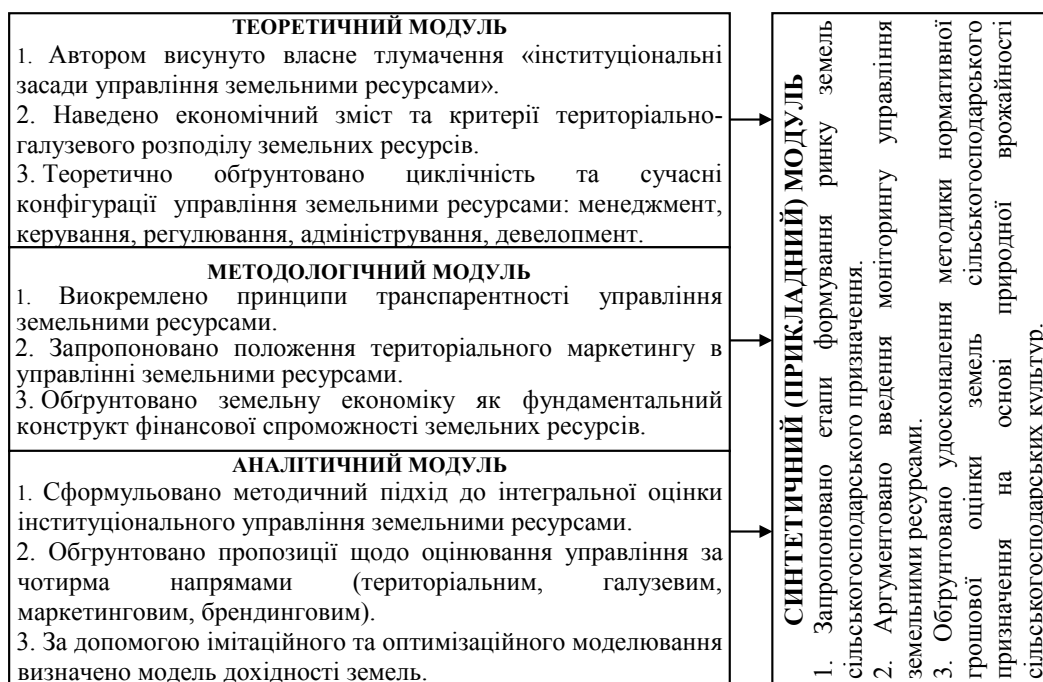


Рис. 1. Економічна наповненість дослідження управління земельними ресурсами

чення «доброго управління», яке передбачає, що витрати на послуги (занесення до реєстрів, нотаріальне засвідчення) для ринкових агентів мають бути доступними і посилюються, що буде сприяти активізації діяльності земельного ринку. Створення аграрно-політичної моделі ґрунтується на чіткому розподілі підприємств за розмірами, формою власності, розвитком сільської інфраструктури, охороною навколишнього середовища (аглоландшафтів, ґрунтів, довкілля, природи).

Ринковий підхід до управління земельними ресурсами розглядає земельні відносини як складову частину виробничих відносин, які посідають особливе місце в суспільному виробництві й потребують цілеспрямованої координації дій, адекватних формам власності на землю, формам господарювання на ній та способам використання землі в усіх галузях економіки [4, с. 128]. Отже, використання земельних ресурсів забезпечується цілеспрямованим управлінням, що продукує процес регулярного розвитку земельних відносин, модернізацію землеволодінь та землекористувань, територіальний землеустрій та внутрішньогосподарське землевпорядкування господарств, оптимізацію розподілу земель між галузями національної економіки, раціональності, підвищення продуктивності та ефективності використання земель й їх охорони. Невід'ємною умовою прозорого земельного ринку є комплексна система захисту всіх прав та обов'язків власників і користувачів земельних ділянок. Гарантувати такий захист неможливо без наявності дієвої системи державного кадастру у вигляді Єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухомість [5, с. 283].

Інституціональний підхід розглядає інститути як правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми. Таким чином, інститути обмежують і визначають спектр альтернатив, доступних економічним агентам відповідно до неокласичної теорії [6, с. 73]. Вплив формальних та неформальних інститутів на управління земельними ресурсами влучно описаний висловом Д. Норда з приводу того, що «економічні процеси підпорядковуються писаним законам і правилам власності». Однак навіть у самих розвинених економіках формальні правила становлять невелику (хоча й дуже важливу) частину тієї сукупності обмежень, які формують ситуацію вибору, що стоять перед нами; нескладно побачити, що неформальні правила пронизують усе наше життя [6, с. 74]. До найважливіших функцій управління земельними ресурсами необхідно віднести збалансування співвідношення впливу формальних і неформальних інститутів, коли земельні агенти в ході прийняття управлінських рішень орієнтуються на конструкції минулого досвіду. Протириччя в управлінні земельними ресурсами між формаль-

ними і неформальними інститутами виникло через невідповідність свідомості земельних агентів та нав'язування ринкового господарювання, швидким зростанням недовіри уряду. Це спричинило формування стійких неформальних інститутів, що перешкоджають розвитку аграрної сфери, проведенню реформ, обмеженості в реалізації проектів держави. В інституціональному підході до оцінки управління земельними ресурсами особливе місце посідають методи з використанням вартісних показників, тому що вони показують головну ціль підприємницької діяльності фірми – одержання прибутку. При цьому встановлені інституціональні рамки перетворюють земельні ресурси на земельний капітал у контексті галузевого виробництва, яке характеризується двома взаємозалежними показниками: виходом продукції в натуральних, вартісних та синтетичних показниках та витратами ресурсів.

Системне застосування прозорого, ринкового та інституціонального підходів до дослідження нового управління земельними ресурсами дає змогу створити єдиний методологічний комплекс. Отже, методологія дослідження управління земельними ресурсами – це комплекс принципів та підходів, методів та моделей аналізу, передбачення розбудови управлінських процесів і об'єктів національної економіки. Для дослідження розвитку управління земельними ресурсами потрібно застосовувати загальнонаукові принципи, що містять такі підходи: діалектичний, системний, структурно-функціональний, ситуаційний, інституціональний. Також використовувати загальнонаукові методи: загальнологічні (аналіз та синтез, індукція та дедукція, узагальнення, абстрагування), методи емпіричного дослідження (спостереження, опис, порівняння, групування); методи теоретичного дослідження (формалізація, моделювання, статистика); метод систематизації наукових знань (типологізація, класифікація); спеціальні методи (соціально-психологічні, економічні, правові, землевпорядні, організаційно-адміністративні, громадські), серед яких виділяють новітні методи (геоінформаційні технології, програмно-інформаційні). Сучасна концепція дослідження управління земельними ресурсами повинна базуватися на взаємозв'язку між економіко-аналітичними методами та філософсько-науковими принципами.

У цьому дослідженні запропоновано методологію дослідження управління земельними ресурсами в національній економіці, яка базується на методах оцінки наявного стану землекористувань у різних галузях економіки, реалізації права власності, позиції поступового вирішення проблемних питань з урахуванням інституціональних, інтелектуальних чинників у процесі економічної, екологічної та соціальної характеристики об'єкта управління. У методології даного дослідження виділено такі ключові

моменти: розроблення методичних підходів до створення прозорого управління ринковим обігом земельних ділянок (особливо сільськогосподарського призначення), виявлення взаємозв'язків між дохідністю земель та управлінськими рішеннями стосовно віднесення земельної ділянки до тієї чи іншої категорії земель під час залучення до господарського обігу в певній галузі національної економіки, створення міцної інституціональної бази для управління різними категоріями земель із додержанням економічних, екологічних, правових, соціальних чинників.

Новітніми методами в методології даного дослідження управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу виділено такі:

1) метод коефіцієнтів та стандартизації показників (для розрахунку відмінності між показниками дохідності територій, залучених у різні галузі національної економіки);

2) застосування аналізу для визначення створення інституціональних напрямів управління земельними ресурсами в умовах децентралізації влади;

3) інтегральний метод (розроблення оцінки управління земельними ресурсами за великою кількістю характеристик, що зводить багатомірні статистичні показники об'єкта управління в єдиний інтегральний показник);

4) метод експертних оцінок для прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на основі прогнозів спеціалістів та фахівців у досліджуваному питанні.

Виявлення індикаторів розвитку управління земельними ресурсами на регіональному рівні сприяє розробленню заходів з удосконалення земельних відносин для земель різного цільового

призначення, що, як наслідок, поліпшить управління земельними ресурсами на національному рівні та дасть змогу досягти цілей прозорості та відкритості. У дослідженні пропонується органам місцевого самоврядування використовувати індикатори, що впроваджують сучасні ефективні практики управління районних та міських рівнів зі схожими обставинами регулювання земельних відносин, оцінити стан управління різними категоріями земель і розвивати пріоритетні дохідні галузі національної економіки (табл. 1).

Індикатори мають охоплювати два аспекти: моніторинг управління в процесі формування сталого розвитку суспільства та дохідність земель у різних галузях економіки з урахуванням параметрів ефективності їх функціонування. Оцінювання суспільних відносин щодо використання земельних відносин передбачає характеристику всіх видів землекористування, виробничого потенціалу галузей відповідно до порівняння доходу та витрат на різних категоріях земель, урахування економічних, інтелектуальних, соціальних, політичних боків прав власності (використання, володіння, розпорядження) земельними ресурсами, аналіз альтернативних варіантів використання земельної ділянки з метою її найбільш ефективного використання, прогнозування оцінки організації управлінського рівня. Індикатори оцінки розвитку нового управління земельними ресурсами у різних галузях економіки розроблені для оцінки ефективності регулювання земельних відносин між землевласниками/землекористувачами різних форм власності і господарювання та державою. Запропоновані індикатори стають інноваційним важелем з оцінки стану управління земельними

Таблиця 1

Індикатори оцінки розвитку прозорого управління земельними ресурсами

Індикатор	Управлінська ознака
Дані про рух цін та обсяг на ринках земель	ухвалення політичних рішень у сфері політики на ринку земель
Відомості про права власності	раціональний розподіл земель між галузями національної економіки
Відомості про діяльність інституцій, що працюють на ринку	конкурентоспроможність та відсутність монополізації
Уніфікована діяльність адміністративного апарату	однакове ставлення держави до всіх громадян, довіра громадян до влади, правовий фундамент суспільства
Корупційно нестійкі сфери	виявлення низки сфер управління, яким загрожує корупція
Процедури зміни цільового призначення	перехід від «ручного управління» до планувального управління згідно з документацією, а стимулювання землекористувачів здійснювати ставками земельного податку
Публічні аукціони	надання прав оренди на публічних засадах через Інтернет і оприлюднення результатів на сайтах
Оціночні показники	бонітування, економічна та грошова оцінка земельних ділянок різного цільового призначення
Орендна плата	визначення ставок орендної плати шляхом проведення відкритих електронних земельних аукціонів
Економічні показники галузей	привабливі та дохідні галузі для інвестування
Оподаткування	кількість та склад платників податків у розрізі юридичних та фізичних осіб різного цільового використання показує найефективніші ринкові землекористування і стимулює до їх розвитку

ресурсами на локальному рівні, що може бути застосований органами місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад, зацікавленими інвесторами та окремими громадянами для ідентифікування конфліктних питань у різних сферах галузевих землекористувань, умов їх володіння та розпоряджання, підвищення інвестиційної привабливості.

Соціологічні дослідження на базі анкетування та експертного опитування є одним із прогностичних джерел одержання інформації про об'єкт управління та шляхи його розбудови. Метод експертних оцінок ґрунтується на опитуванні експертів і обробці інформації, одержаної в результаті анкетування досвідчених спеціалістів та фахівців галузі на основі гіпотези, що у більшості опитуваних спеціалістів або землевласників та землекористувачів наявні глибокі знання про напрями вирішення проблемних питань дослідження. У практиці соціологічних досліджень залучаються багато науковців та проводяться масштабні анкетні опитування населення стосовно володіння, розпорядження та ефективності використання земель. Поряд із цим недостатньо вивчено регіональну специфіку прийняття управлінських рішень власниками земельних ділянок та землекористувачами з урахуванням інституціональних, інтелектуально-інформаційних, соціальних, економічних, екологічних чинників.

Соціологічне дослідження базувалося на спеціальній інформації про регіон дослідження та поглядах землевласників, землекористувачів, керівників сільськогосподарських підприємств, працівників об'єднаних територіальних громад, керівників управлінь агропромислового розвитку, спеціалістів Держгеокадастру, фахівців-землепорядників Інституту землеустрою. За методикою Б.Є. Грабовецького типовими етапами проведення соціологічного дослідження виділено: перший – постановка проблеми та вибір об'єкта дослідження; другий – розроблення опитувальної анкети; третій – організація анкетного опитування; четвертий – аналіз результатів експертного опитування [7, с. 59]. Експерти аналізують регіони, відбирають із них ті, які мають максимальне вираження досліджуваної проблематики, і визначають їх об'єктом дослідження. Під час розроблення анкети необхідно всебічно охоплювати проблему дослідження, а вибіркочуву сукупність необхідно створювати так, щоб вона якомога точніше відзеркалювала генеральну сукупність.

Проводячи соціологічне дослідження, необхідно звертати увагу на особливості розвитку ринкових земельних відносин на різних категоріях земель. На землях природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення ринок земель (оренди, купівлі-продажу) відсутній. Специфічне використання земель цієї категорії, яка зумовлює високу суспільну цінність цих земель для майбут-

ніх поколінь, не узгоджується з корисністю для підприємницької діяльності, тому що має широкі інституціональні обмеження і жорстке державне регулювання, навіть не сприяє його започаткуванню. *Землі історико-культурного призначення.* Ринок земель (оренди, купівлі-продажу) відсутній. У державній власності знаходиться 7,5 тис га. Хоча ці землі можуть перебувати у приватній власності, вони знаходяться під особливим контролем та захистом держави. Формування ринку земель має відбуватися у напрямі оренди та концесії з метою поширення історично-культурних знань та реконструкції і реставрації історичних об'єктів за рахунок коштів інвесторів. *Землі лісогосподарського призначення.* Ринок земель відсутній. Усі землі державної власності і передані лісогосподарським підприємствам у постійне користування. *Землі водного фонду.* Ринок земель відсутній. У державній власності перебуває 99,1%, а 0,9% – у комунальній власності. Лише 0,9% передано на умовах оренди користувачам. У 2018 р. середньозважена річна плата за оренду 1 га для рибогосподарських потреб становила 3 653,68 грн, або 111,14 євро. Потрібно активізувати ринок оренди земель водного фонду.

Землі оздоровчого призначення. Землі курортів мають унікальність та невідторжність природних лікувальних ресурсів і перебувають у державній (6,3 тис га) і приватній (0,3 тис га) власності. Держава забороняє навіть передачу у власність і оренду земельних ділянок у зоні гірничо-санітарної охорони для діяльності, що відмінна від відпочинку населення або не пов'язана з охороною природних лікувальних властивостей території. Фінансування санаторно-курортних закладів відбувається за рахунок держави в малих розмірах, які не забезпечують їх належного розвитку, що відповідає сучасному європейському рівню. Для формування сприятливого інвестиційного середовища необхідно розвивати ринок земель у напрямі довгострокової оренди, концесії. *Землі рекреаційного призначення.* Ринок цих земель характеризується низькою активністю та слаборозвиненістю, проте високими цінами продажу (у 2017 р. вартість 1 га земельної ділянки, наданої для будівництва та обслуговування об'єктів рекреаційного призначення, дорівнювала 168 575 грн/га, а для будівництва та обслуговування об'єктів фізичної культури вартість 1 га становила 1 694 000 грн/га). Рекреаційна галузь знаходиться нині в занепаді, одним із напрямів її відродження стає створення прозорого ринку земель як купівлі-продажу, так і оренди.

Землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення. Ринок земель транспорту, зв'язку слаборозвинений, оборони – відсутній. Ринок земель промисловості характеризується середнім рівнем розвиненості. *Землі житлової та громадської*

забудови. У нашій державі вважається найбільш розвиненим і водночас активним у сфері оренди і купівлі-продажу. У структурі трансакцій переважають купівля-продаж – 36,8% та спадкування – 26,8%, середній рівень займають оренда – 19,2% та міна-дарування – 15,4%, а найменший – іпотека – 1,8% та емфітевзис – 0,03% [8, с. 4]. *Землі сільськогосподарського призначення.* Офіційно ринок земель відсутній. В Україні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення до 01.01.2020. До відкриття ринку земель необхідно розробити та ухвалити Закон України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», який Земельній комісії Верховної Ради України доручили розробити до 01.03.2019. Не допускається купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної і комунальної власності та земельних ділянок, які перебувають у власності громадян і юридичних

осіб, для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, а також земельних часток (паїв) [9, с. 355]. Ділянки для ведення особистого селянського господарства, підсобного господарства, садівництва та городництва (6% сільськогосподарських земель) не підпадають під дію мораторію на землю, тому вони офіційно куплені, продані або передані в іпотеку.

В.Є. Данкевич говорить про те, що ринок аграрних земель в Україні вже є, і він перекошений у бік оренди. Його туди «перекосив» мораторій. До цього додаються ще й кошти на утримання штатних працівників, які займаються їх обслуговуванням. Схемою ринку є укладення договору оренди на 49 років або договору на спільний обробіток. До 2015 р. передача відбувалася на безконкурентних засадах, а після – на аукціонах. Наступною тінговою схемою є укладення договору емфітевзису, де не прописують часові обмеження (з 01.01.2019 визна-

Таблиця 2

Узагальнена чисельність респондентів Східно-Центрального регіону України

Пор. №	Назва категорії	Галузеві фахівці	Органи місцевого урядування	Держгеокадастр	Всього
1	землі сільськогосподарського призначення	25	9	9	43
2	землі житлової та громадської забудови	23	9	9	41
3	землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення	17	9	9	35
4	землі оздоровчого призначення	13	9	9	31
5	землі рекреаційного призначення	16	9	9	34
6	землі історико-культурного призначення	14	9	9	32
7	землі лісгосподарського призначення	18	9	9	36
8	землі водного фонду	11	9	9	29
9	землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення	8	9	9	26
	Всього	145	81	81	307

Таблиця 3

Розрахунок довірчого інтервалу для опитуваної сукупності респондентів

Пор. №	Назва категорії	Галузеві фахівці, осіб	Органи місцевого урядування, осіб	Держгеокадастр, осіб	Всього, осіб	Респонденти, осіб	Довірчий інтервал*, %
1	землі сільськогосподарського призначення	503	169	171	843	43	2,9
2	землі житлової та громадської забудови	453	169	171	793	41	2,969
3	землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення	341	169	171	681	35	3,21
4	землі оздоровчого призначення	267	169	171	607	31	3,41
5	землі рекреаційного призначення	323	169	171	663	34	3,26
6	землі історико-культурного призначення	272	169	171	612	32	3,36
7	землі лісгосподарського призначення	356	169	171	696	36	3,17
8	землі водного фонду	212	169	171	552	29	3,53
9	землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення	167	169	171	507	26	3,73
	Всього	2894	1521	1539	5954	307	1,08

чили 50 років) і передане право користування, яке можна продавати чи успадкувати. Іншими схемами є укладання договорів дарування, міни, договорів «минулою датою», боргу по фіктивності, іпотека. Нині широке обговорення в політичних, громадських, наукових колах проводяться навколо питання про його відміну. Невизначеність стосовно ринку земель сільськогосподарських земель спровокувала появу механізмів переходу прав на земельні ділянки в обхід мораторію, що, наприклад, призвело до активізації такого інституту, як емфітевзис, і викликало масові обурення серед фермерів та дрібних землекористувачів. Багато фахівців різного спрямування висловлюють діаметрально протилежні думки щодо доцільності запровадження ринку земель, механізмів його регулювання та можливих наслідків [8, с. 5].

Для дослідження стану та перспектив розвитку управління за територіально-галузевим розподілом Східно-Центрального регіону України проведений розрахунок чисельності респондентів, які необхідно опитати для одержання інформа-

ції. Репрезентативна інформація представлена у дев'яти групах категорій земель за цільовим призначенням і пріоритетної галузі в обсязі 26–43 опитування респондентів. Респонденти були поділені на чотири групи: перша – працівники державної обласної та районної адміністрації за галузевими відділами, які відповідають певній категорії земель; друга – працівники Держгеокадастру; третя – працівники у сфері земельних відносин органів місцевого самоврядування; четверта – працівники Держлісагентства та РОВР (табл. 2).

Сукупність проведених вибірок становить 307 респондентів, для яких надійність вибірки – 95% і довірчий інтервал – 2,9–3,73%. Отже, під час проведення соціологічного опитування виявляється надійний рівень даних стосовно майбутнього розвитку управління земельними ресурсами на заключному етапі реформаторських дій. Довірчий інтервал взятий на рівні 5% за довірчої ймовірності 95% (табл. 3).

Для проведення соціологічного дослідження стану та перспектив управління земельними ресурсами розроблено анкету:

УНІВЕРСАЛЬНА АНКЕТА ОПИТУВАННЯ ЕКСПЕРТІВ

«Аналіз та перспективи управління земельними ресурсами»

Будьте ласкаві відповісти на питання щодо розбудови земельних відносин на різних категоріях земель за цільовим призначенням (1. землі сільськогосподарського призначення; 2. землі житлової та громадської забудови; 3. землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення; 4. землі оздоровчого призначення; 5. землі рекреаційного призначення; 6. землі історико-культурного призначення; 7. землі лісгосподарського призначення; 8. землі водного фонду; 9. землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення) у анкеті анонімного типу, які будуть застосовані тільки в наукових цілях.

Укажіть категорію земель за цільовим призначенням

1 2 3 4 5 6 7 8 9

ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО РЕСПОНДЕНТА

1. Укажіть Ваше положення у сфері земельних відносин:

- Працівник Держлісагентства, РОВР, ін. Працівник Держгеокадастру
 Державний службовець адміністрації Представник органів місцевого самоврядування

2. Як Ви відноситеся до земельної ділянки цієї категорії?

- Власник Не маю ділянки
 Користувач Планую стати власником

3. Який маєте вік?

- 18–29 років 40–49 років
 30–39 років Більше 50 років

БЛОК 1 «Аналіз використання земель»

4. Визначте ступінь раціонального використання земель даної категорії:

- Висока Задовільна
 Середня Низька

5. Оцініть рівень державної підтримки раціонального використання та охорони земель:

- Високий Задовільний
 Середній Низький

6. Дайте оцінку екологічному стану земель:

- Найкращий Середній
 Добрий Низький

7. Охарактеризуйте дії з усунення недоліків сучасного землекористування:

- Встановлення меж
- Обґрунтування розміру землекористування
- Розроблення документації із землеустрою
- Розроблення та оновлення галузевої документації

БЛОК 2 «Розвиток земельних відносин»

8. Якій формі власності на землю Ви надаєте пріоритет на даній категорії земель?

- Приватна
- Комунальна
- Державна
- Не маю певної думки

9. Яким переважним видам набуття прав на земельну ділянку віддасте перевагу на цій категорії земель?

- Оренда
- Купівля-продаж
- Постійне користування
- Не маю певної думки

10. Укажіть ступінь прозорості управління землями цієї категорії:

- Високий
- Задовільний
- Середній
- Низький

11. Чи потрібна інвентаризація земель цієї категорії?

- Так
- Утримався
- Ні
- Не маю певної думки

БЛОК 3 «Розбудова ринку земель»

12. Чи доцільне впровадження та функціонування ринку земель на цій категорії?

- Так
- Ні
- Не обов'язково
- Не маю певної думки

13. Через скільки років можна перепродавати куплену земельну ділянку?

- Через 1–5 років
- Більше 10 років
- Через 6–10 років
- Залишу собі

14. Чи має покупець проживати в районі місцезнаходження продаваної земельної ділянки?

- Так
- Ні
- Не обов'язково
- Не маю певної думки

15. Чи має встановлюватися максимальна площа ділянки, яка продається у власність однієї людини?

- Так
- Ні
- Не обов'язково
- Не маю певної думки

16. Чи повинен мати покупець фахову освіту відповідно до галузі економіки, діяльність якої впроваджується на даній категорії земель?

- Так
- Ні
- Не обов'язково
- Не маю певної думки

17. Який пільговий відсоток кредиту повинна надавати держава покупцям земельної ділянки?

- 2–3%
- Утримався
- 4–5%
- Не братиму кредит

Наступним видом дослідження є управління на рівні об'єднаних територіальних громад. Головна сутність об'єднання територіальних громад полягає у фінансово-економічній самодостатності, яка зумовлюється існуванням бюджетотворюючих організацій, бази оподаткування та сприятливого інвестиційного середовища, що сприяє побудові економічного фундаменту самостійного господарювання та якості надання послуг населенню на основі застосування електронного врядування та поліпшення інженерно-транспортної інфраструктури. Ґрунтуючись на європейському досвіді, автором пропонується організувати діяльність громад за двома напрямками: перший включає об'єднання сусідніх громад (органічний), другий ґрунтується на збереженні самостійності громад з визначенням

спільних функцій (функціональний). Критеріями оцінки вдосконалення прямого управління є залучені управлінські підходи, методи, моделі, технології, а опосередкованого – показники підвищення якості життя населення. Пропонується ввести інноваційно-ресурсний інститут, який матиме назву Центр інновацій та ресурсозабезпечення при обласних радах і виконуватиме збір новітніх ідей і реалізацію їх у реальність або перспективний продукт. Він двічі на рік звітуватиме про аналіз актуальних інноваційних розробок у вигляді конференцій або круглих столів, а також надаватиме можливість участі науковців у конкурсах на одержання грантів для вивчення світового досвіду, проводитиме тендери на науково-практичне забезпечення розробок та фінансово-матеріальне забезпечення, прово-

дитиме День успішних проектів, на яких ознайомлюватиме громади з найкращими досягненнями реалізованих новацій за різними напрямками пріоритетів місцевого розвитку. Пропонується будувати сучасну модель управління територіальними громадами на основі партнерства, яке наділяє повноваженнями зацікавлені сторони в управлінському процесі горизонтального рівня та вимагає унікальної системи мотивації, залучення громадян та ухвалення рішень і полягає у міжтериторіальній і громадській співпраці.

Застосування технологій Форсайту збирає всіх стейкхолдерів (громадські та промислові організації, науково-дослідні та неурядові установи тощо) й охоплює міжнародний, державний, регіональний рівні для визначення бажаного образу на основі конкретних стратегій. Інституціональне забезпечення децентралізації на регіональному рівні пропонується провадити центрами розвитку місцевого самоврядування, які організують і спрямовують трансформаційні процеси згідно з вимогами та фінансуванням за програмою «U-LEAD з Європою». Отже, пропонується інституціонально закріпити перелічені положення у проектах законів «Про адміністративно-територіальний устрій України», «Про місцевий референдум», «Про співробітництво територіальних громад», «Про службу в органах місцевого самоврядування», внести зміни у закони «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про регулювання містобудівної діяльності».

Відповідно до перспективних планів, станом на 01.01.2019 повинно бути створено 1 289 об'єднаних територіальних громад, на практиці їх 876, з яких діючих 806, решта чекають на вибори. У них мешкають 8,3 млн осіб, або 21,1% усього населення держави. Діючі територіальні громади становлять лише 33,9% від загальної кількості територіальних громад країни, більшість яких перебуває у Дніпропетровській (62), Черкаській (54) і Житомирській (53) областях, а меншість – у Закарпатській області (6) (рис. 2).

За період 2017–2018 рр. доходи місцевих бюджетів у 665 об'єднаних територіальних громадах зросли на 61%, з 11,6 млрд. грн до 18,8 млрд грн. Плата за землю зросла з 2,4 до 2,7 млрд грн, або на 12,5%. У структурі податків найбільшу частину займає податок на доходи фізичних осіб – 55,8%, акцизний податок становить 7,5%, плата за землю – 14,6%, єдиний податок – 16,4%, податок на нерухоме майно – 1,9%, інші – 3,8% (рис. 3).

Автором пропонується впровадити податкове зонування території об'єднаних територіальних громад, яке буде охоплювати земельні ділянки не тільки в межах населених пунктів, а й за їх межами. Передбачається створення картографічної основи в геоінформаційній системі з внесенням інформації про площі земельних ділянок із публічної кадастрової карти, межі населених пунктів, економіко-планувальні зони населених пунктів, нормативну грошову оцінку земельних ділянок,

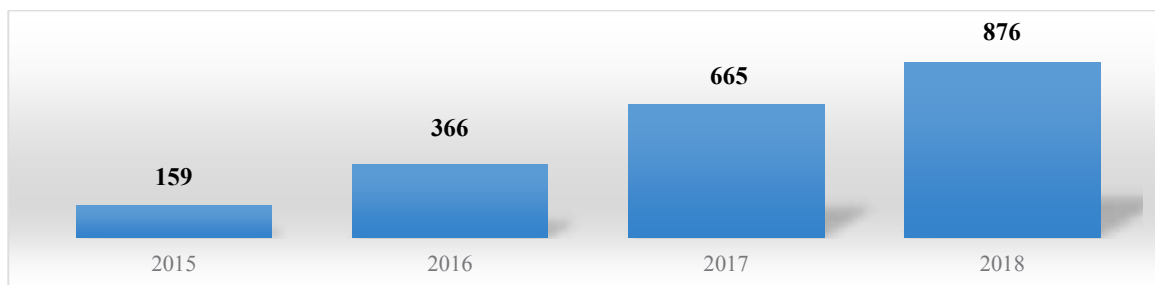


Рис. 2. Динаміка територіальних громад

Джерело: сформовано на основі [10]

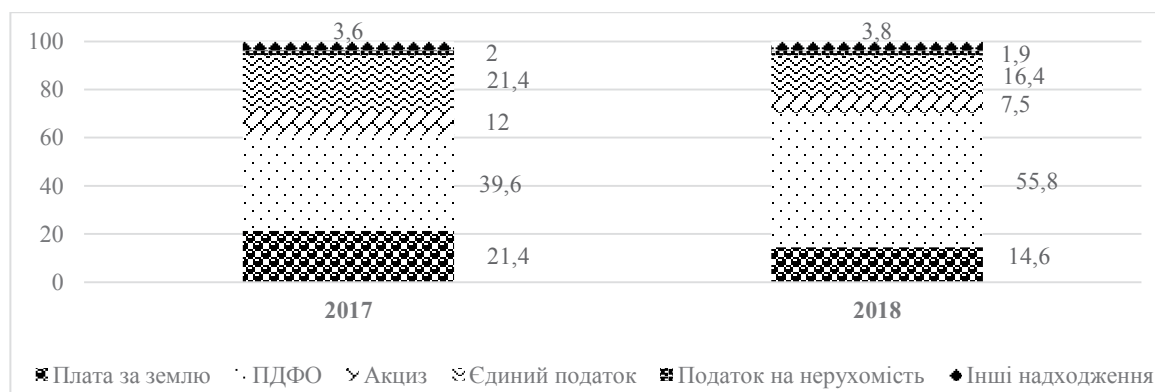


Рис. 3. Динаміка доходів місцевих бюджетів

Джерело: сформовано на основі [10]

земель сільськогосподарського призначення з електронного довідника нормативної грошової оцінки. Наступним етапом стає аналіз діяльності підприємств на основі їх фінансово-статистичної звітності, щоб уникнути завеликих та замалих розмірів ставок. Відповідно до законодавства, земельний податок не залежить від результатів господарської діяльності, на практиці під час визначення ставок земельного податку відбувається пряме голосування і господарюючі суб'єкти співвідносять ставку податку з можливостями власної господарської діяльності, щоб не залишитися у збитку. На

третьому етапі встановлюються податкові зони в межах і за межами населених пунктів. На четвертому етапі встановлюються ставки земельного податку і підраховується бюджет місцевої ради. На п'ятому – затвердження ставок і відкриття даних на розгляд громади в онлайн-режимі на сайті ради, щоб кожний мешканець, натиснувши на свою земельну ділянку, відразу одержував інформацію про розмір земельного податку.

Для дослідження управління земельними ресурсами на рівні об'єднаних територіальних громад пропонується анкета:

Анкета експертного опитування

«Територіальний маркетинг в управлінні земельними ресурсами за децентралізації влади»

З метою вивчення територіального маркетингу в управлінні земельними ресурсами пропонуємо Вам долучитися до вивчення проблеми створення та просування територіального продукту об'єднаних територіальних громад. Для цього запрошуємо Вас відповісти на питання анонімної анкети. Одержані дані опитування застосовуватимуть тільки в науковій роботі.

Категорія респондента:

- спеціаліст відділу | інженер-землевпорядник об'єднаної територіальної громади
 працівник об'єднаної територіальної громади | інше

Градація чинників впливу територіальної сфери на управління земельними ресурсами (Визначить вагу перелічених чинників, де 10 – градієнт, який надає максимальну оцінку)

Назва чинника	Вага
Нестійкий інтегрований потенціал території	
Наявність природних ресурсів, лікувальних джерел, історико-культурних об'єктів та їх низька вартість	
Стимулювання використання та купівлі територіального продукту	
Приваблення територією успішних фірм, державних замовлень, професіоналів, інвесторів, туристів	
Диференціація території для різних груп споживачів	
Наявність шкідливих виробництв, підприємств, забруднених ландшафтів, недоглянутих територій	
Прогнозування ситуації і можливостей території	
Необлаштовані місця масового відпочинку	
Низький рівень інфраструктурного забезпечення	
Зручна просторова локалізація територіального продукту	
Інше	

Градація чинників впливу галузевої сфери на управління земельними ресурсами (Визначить вагу перелічених факторів, де 10 – градієнт, який надає максимальну оцінку)

Назва чинника	Вага
Точність прогнозування потреб економіки	
Розширення асортименту галузевих послуг	
Слабкий темп створення місцевих товарів та послуг	
Відтік молоді та професіоналів	
Відповідність та сприятливість ціни й якості туристично-рекреаційної послуги потенційного споживача	
Низька спеціалізація територіального продукту	
Зростання бази оподаткування і доходів у місцевий бюджет	
Розвиток туризму, таборів, спортивних закладів	
Пошук дохідних каналів збуту продукції	
Перерозподіл ресурсів для прибуткових галузей і підприємств території	
Інше	

**Градація чинників впливу маркетингової сфери на управління земельними ресурсами
(Визначить вагу перелічених факторів, де 10 – градієнт, який надає максимальну оцінку)**

Назва чинника	Вага
Просування території для здійснення різних проектів	
Націленість на довгостроковий розвиток	
Низька співучасть громадськості у владі та бізнесі	
Нестача фінансових ресурсів	
Підвищення якості і комфортності життя	
Зіставлення цін з аналогічними послугами та курортами за кордоном	
Низька стимуляція попиту публічними заходами (ярмарки, виставки, фестивалі)	
Популяризація та пропаганда територіального продукту	
Неефективна стратегія маркетингового розвитку території	
Сезонний спад ділової активності	
Інше	

**Градація чинників впливу брендингової сфери на управління земельними ресурсами
(Визначить вагу перелічених факторів, де 10 – градієнт, який надає максимальну оцінку)**

Назва чинника	Вага
Створення позитивного іміджу території	
Виявлення потенційних імідж-утворюючих чинників	
Етнічна та релігійна специфіка території	
Низький рівень орієнтації на людину, її потреби і стиль життя	
Демонстрація власних конкурентних переваг на зовнішньому ринку	
Поява нових гравців на ринку територій	
Конкурентоспроможність територій на ринку послуг	
Слабка участь території та суб'єктів у міжнародних, національних та регіональних програмах	
Підвищення рівня культури населення в умовах його сучасної деградації	
Забезпечення безпеки та захищеності гостей, уникнення терактів, міжнаціональних конфліктів	
Інше	

Висновки з проведеного дослідження. Соціологічне дослідження стає сучасним методом дослідження управлінських процесів на різних рівнях територіально-галузевого розподілу. Водночас невірним рішенням залишається утворення системи спостереження за управлінськими рішеннями та аналітичним представленням результатів прийнятих рішень, що стає темою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'янець В. Концепції науки. *Філософський енциклопедичний словник*. Київ : Абрис, 2002. 742 с.
2. Гільген К., Маєр-Еверлог У. Прозорість у системі управління землями – досвід Німеччини та опції для України. *Торгово-промислова палата*. URL: <https://uccs.org.ua/press-center/uccs-news/prozorist-u-sistemi-upravlinnia-zemliami-dosvid-nimechchini-ta-optsiyi-dlia-ukrayini> (дата звернення: 10.01.2019).
3. Юхновський О. Прозорість у системі управління землями – досвід Німеччини. *Німецько-український агрополітичний діалог*. Київ – Берлін, 2017. URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58fdf17a5fbef.pdf> (дата звернення: 10.01.2019).

4. Ясінецька І.А. Особливості раціонального управління земельними ресурсами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 8. Ч. 2. С. 127–131.
5. Савчин О.Я. Напрями вдосконалення механізму державного управління ринку земельних ресурсів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.5. С. 181–187.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги, 1997. 180 с.
7. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2010. 171 с.
8. Лупенко Ю.О., Ходаківська О. В. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 5–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_12_3 (дата звернення: 10.01.2019).
8. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#n1913> (дата звернення: 10.01.2019).
9. Мораторій на продаж землі: головні аргументи «за» і «проти». *Експрес*. 2017. URL: <https://expres>.

online/archive/news/2017/12/22/277656-moratoriy-prodazh-zemli-golovni-argumenty-proty (дата звернення: 10.01.2019).

10. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2019 року : статистичний збірник. Київ : Мінрегіон, 2019. с. 40. URL: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2019).

REFERENCES:

1. Luk'yanets V. (2002) Kontseptsii nauky [Concepts of Science]. *Filosofs'kyu entsyklopedychnyy slovnyk*. Kyiv : Abrys. (in Ukrainian)
2. Hilhen K., Mayer-Everloh U. (2019) Prozorist u systemi upravlinnya zemlyamy – dosvid Nimechchyny ta optsiyi dlya Ukrainy [Transparency in Land Management – German Experience and Options for Ukraine]. *Torhovo-promyslova palata*. Available at: <https://ucc.org.ua/press-center/ucc-news/prozorist-u-sistemi-upravlinnia-zemliami-dosvid-nimechchini-ta-optsiyi-dlia-ukrayini> (accessed 10 January 2019).
3. Yukhnovs'kyi O. (2017) Prozorist' u systemi upravlinnya zemlyamy – dosvid Nimechchyny [Transparency in the Land Management System – German Experience]. *Nimets'ko-ukrayins'kyi ahropolitychnyy dialoh*. Kyiv-Berlin. 2017. Available at: <https://ucc.org.ua/uploads/files/58fdf17a5fbef.pdf>. (accessed 10 January 2019).
4. Yasinetska I. A. (2016) Osoblyvosti ratsional'noho upravlinnya zemel'nymy resursamy [Features of rational management of land resources]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, vol. 8, pp. 127–131 (in Ukrainian)
5. Savchyn O. Ya. (2011) Napryamy vdoskonalennya mekhanizmu derzhavnoho upravlinnya rynku zemel'nykh resursiv v Ukraini [Directions of improvement of the mechanism of state management of the land resources market in Ukraine]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21.5, pp. 181–187.
6. Nort D. (1997) Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institutions, Institutional Change, and Economic Performance]. M. : Fond ekonomicheskoy knigi. (in Russian)
7. Hrabovetskyi B. Ye. (2010) Metody ekspertnykh otsinok: teoriya, metodolohiya, napryamky vykorystannya: monohrafiya [Expert assessment methods: theory, methodology, directions of use]. B.Ye. Hrabovets'kyi. Vinnytsya : VNTU. (in Ukrainian)
8. Zemelnyy kodeks Ukrainy (2001) [The Land Code of Ukraine]. *Zakonodavstvo Ukrainy*. VR Ukrainy. № 2768-III. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#n1913> (accessed 10 January 2019).
9. Moratoriy na prodazh zemli: holovni arhumenty "za" i "proty" (2017) [Moratorium on land sales: main arguments for and against]. *Ekspres*. Available at: <https://expres.online/archive/news/2017/12/22/277656-moratoriy-prodazh-zemli-golovni-argumenty-proty> (accessed 10 January 2019).
10. Monitorynh protsesu detsentralizatsiyi vlady ta reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya stanom na 10 sichnya 2019 roku (2019) [Monitoring of the Decentralization of Power and Local Self-Government Reform as of January 10, 2019]. *Statystychnyy zbirnyk*. K. : Minrehion, p. 40. Available at: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization.gov.ua> (accessed 10 January 2019).

Garazha YelenaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev**SOCIOLOGICAL RESEARCH OF LAND RESOURCE MANAGEMENT**

It is determined that new trends in land management are a reaction to the crisis in public administration, which was based on centralization, bureaucracy, hierarchy, was characterized by spending policy of the state and lost the confidence of the population. Rethinking theoretical positions of public administration has absorbed the fundamentals of business management in a market economy. The institutional framework for reforming land relations renews public land management, balancing the interests of private property and society, restoring public confidence, opening up access to land information, creating transparent conditions for the land market. Problematic issues will remain the assessment of land as a natural and public good, the impact of European integration processes on land use formation, the risk of loss of territories, development scenarios and the creation of a land market. For their successful solution, it is necessary to provide options for interpretation and understanding of institutional land management formats. When conducting a scientific study of land management, assumptions or assumptions (hypotheses) are put forward, which are either further proved in the established fact or refuted to false statements. Understanding the managerial phenomena and processes that make up a system of views and define a single design creates a concept of land management that uses a certain array of knowledge to explain and search for patterns by checking facts and cognitive boundaries. The concept of research is a system of initial theoretical propositions that underlies research. In the process of scientific search adopted initial provisions are checked, developed, corrected, if necessary – rejected (change or modernization of the concept). In essence, it is intended to identify key areas of activity, technology and development priorities for the long term, grouped into a management structure, which in content is filled with possible options for the transition from the current to the desired state of the management object. Therefore, it is necessary to ensure "good governance", which implies that the costs of services (entry in registers, notarization) for market agents must be affordable and feasible, which will facilitate the activation of the land market. Creation of agrarian-political model is based on a clear division of enterprises by size, ownership, development of rural infrastructure, environmental protection (agricultural landscapes, soils, environment, nature). The most important functions of land management need to be balanced by the balance of influence of formal and informal institutions, when land agents in the course of management decisions are guided by the construction of past experience. The contradictions in the management of land resources between formal and informal institutes arose from the lack of awareness of the land agents and the imposition of market economy, the rapid growth of government distrust. This has led to the formation of stable informal institutions that impede the development of the agricultural sector, the implementation of reforms, the limited implementation of state projects. In the institutional approach to the assessment of land management, methods with the use of cost indicators occupy a special place, because they show the main purpose of a firm's entrepreneurial activity – profit. At the same time, the institutional frameworks transform land resources into land capital in the context of sectoral production, which is characterized by two interdependent indicators: output in natural, value and synthetic indicators and resource consumption.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

PROVIDING EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE COUNTRY BY MANAGEMENT OF THE POPULATION ACTIVITY SYSTEM

У статті розглянуто динаміку економічного розвитку країни, проаналізовано зміну тенденції рівня зайнятості та рівня безробіття в країні. Визначені ключові проблеми системи зайнятості населення та охарактеризовані результати проведених реформ у системі управління зайнятістю населення, їх вплив на зміну показників розвитку економіки країни. Досліджено думки провідних учених із питання управління зайнятістю населення. Обґрунтовано роль держави у вирішенні проблеми регулювання зайнятості. Виявлені основні причини низького рівня зайнятості та високого рівня безробіття населення. Розглянуто та виявлено залежність між зайнятістю населення та забезпеченням на цій основі ефективного розвитку економіки. Вказано на загальну потребу створення нових робочих місць. На підставі проведеного аналізу визначені ключові проблеми системи регулювання зайнятості та можливі шляхи їх вирішення для подальшого економічного зростання.

Ключові слова: зайнятість населення, безробіття, управління зайнятістю, добробут населення, зміна обсягу ВВП.

В статті розглянуто динаміку економічного розвитку країни, проаналізи-

рованы изменения тенденции уровня занятости и уровня безработицы в стране. Определены ключевые проблемы системы занятости населения и охарактеризованы результаты проведенных реформ в системе управления занятостью населения, их влияние на изменение показателей развития экономики страны. Исследованы мнения ведущих ученых по вопросу управления занятостью населения. Обоснована роль государства в решении проблемы регулирования занятости. Выявлены основные причины низкого уровня занятости и высокого уровня безработицы населения. Рассмотрена и выявлена зависимость между занятостью населения и обеспечением на этой основе эффективного развития экономики. Указано на насущную необходимость создания новых рабочих мест. На основании проведенного анализа определены ключевые проблемы системы регулирования занятости и возможные пути их решения для дальнейшего экономического роста.

Ключевые слова: занятость населения, безработица, управление занятостью, благосостояние населения, изменение объема ВВП.

УДК: 331.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-8>

Гончаренко Н.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та військового господарства
Національна академія
Національної гвардії України

This study discusses the problems of reducing employment and their impact on the decline in economic indicators in the country and the increase in the number of unemployed. It is noted that the employment policy should be aimed at increasing labor productivity as the main factor in the growth of the country's economy. The key problems of the employment system are identified and the results of the reforms in the employment management system, their impact on changing indicators of the country's economy are described. In particular, the dynamics of GDP, the unemployment rate, and the number of economically active population are analyzed. The opinions of leading scientists on the issue of managing employment are studied. In their research, scientists have repeatedly noted and proposed to make fundamental changes in the field of employment management, which will be aimed at solving this problem based on modern world practice. The role of the state in solving the problem of regulation of employment is substantiated. The problem of employment management should become a key in the long-term plans for the development of the country's economy. The main causes of low employment and high unemployment are identified. It was the decline in economic development indicators that caused the sharp reduction in the number of jobs and an increase in unemployment. The relationship between employment and the provision on this basis of the effective development of the economy is indicated and revealed. As a result, we found that there is a close, direct relationship between these indicators, and if the number of employed people increases, we can hope for a very sharp increase in economic indicators in the country. The urgent need to create new jobs is indicated. It is the creation of additional jobs that will testify to the stabilization and growth of the country's economy. Due to the fact that integration processes are taking place in the economy today, it is necessary to take measures so that the active part of the population works for the good of the country. Therefore, it is necessary to ensure not only an increase in the quantitative change in employment, but also to find incentives for the interest of workers. Based on the analysis, the key problems of the employment management system and possible solutions to further economic growth are identified.

Key words: employment, unemployment, employment management, welfare of the population, change in the volume of GDP.

Постановка проблеми. Економічний розвиток країни значною мірою залежить від управління наявними ресурсами (зокрема трудовими), які беруть активну участь у процесі виробництва та створенні валового внутрішнього продукту. За умов сьогодення саме питання ефективності використання трудових ресурсів є одним із стратегічних напрямів розвитку та забезпечення на цій основі високих економічних показників. Ключова роль у вирішенні цих питань, на наш погляд, залежить від управління системою зайнятості, яка повинна базуватися на сучасних тенденціях та запитах як роботодавців, так і працівників, мати відповідну методичну та практичну базу можли-

востей перекваліфікації працівників тощо. До того ж, якщо розглядати зайнятість і як результат економічної ефективності використання праці, то слід відмітити, що вона стимулює та забезпечує відтворення робочої сили, отже, одночасно може бути і фактором підвищення рівня продуктивності праці.

До того ж, слід відмітити, що є низка внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на рівень зайнятості населення. Сьогодні зростає кількість осіб, які намагаються знайти роботу за межами країни, що може привести до зниження рівня зайнятості, але одночасно це приведе і до дефіциту найбільш кваліфікованих спеціалістів, що буде мати негативні наслідки для стабілізації економіки. Тож,

як бачимо, проблем дуже багато, а вирішувати ці питання, на наш погляд, необхідно через плідну співпрацю господарюючих суб'єктів та державних органів управління. Сьогодні на державному рівні проводиться низка заходів, які спрямовані саме на врегулювання питань зайнятості населення та забезпечення захисту працюючого населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі досить широко висвітлені питання, пов'язані з рівнем зайнятості, безробіттям та підвищенням економічного зростання. Учені у своїх дослідженнях намагаються проаналізувати та визначити ключові проблеми сфери зайнятості населення та пропонують різні варіанти вирішення проблемних питань.

Так, О.І. Мельник звертає увагу на сучасні проблеми ринку праці та тенденцію у сфері зайнятості населення та відзначає, що «сучасний стан ринку праці в Україні характеризується переважно негативними тенденціями: скорочується чисельність зайнятих осіб, триває процес закриття підприємств, зокрема через звуження сфери підприємницької діяльності, прогресує міграція найбільш активної частини населення за кордон, значно збільшується рівень внутрішньої, в тому числі вимушеної, міграції населення. У країні спостерігається погіршення економічної ситуації, загострення фінансової кризи, скорочення доходів та видатків державного бюджету, загострення соціальної нерівності, дискредитація права» [1].

Л.Г. Федунчик, проводячи аналіз ринку праці, вказує, що «сучасний ринок праці характеризується такими негативними тенденціями: зниженням рівня зайнятості, зростанням кількості безробітних, професійно-кваліфікаційним дисбалансом та неоднорідністю кон'юнктури на ринку праці, постійно зростаючою кількістю переселенців та складнощами у їх працевлаштуванні відповідно до досвіду роботи чи освіти» [2, с. 34].

Низка авторів зосереджують свою увагу на взаємозв'язку ринку робочої сили та інших ринків та вказують, що вирішення питання зайнятості буде сприяти саме стимулюванню економічного зростання. Так, Н.І. Єсінова та А.Р. Сахнюк відзначають, що «у сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, реформації ринку робочої сили й запобігання масовому безробіттю. Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Він перебуває під впливом багатьох факторів, більшість яких залежить від товарного ринку» [3, с. 182]. Б. Косович та В. Дмитрук вказують, що «основною умовою забезпечення конкурентоспроможності національного ринку праці в XXI ст. є формування робочої сили, яка володіє високою продуктивністю праці. В умовах глобалізації національний економічний інтерес має відбивати піраміду суспільних потреб, ставлення нації до економіки як засобу розвитку, самозбере-

ження і безпеки нації. Кожна держава зобов'язана турбуватися про те, щоб її громадяни набували знань і навичок, необхідних не лише для виживання, але й для підвищення рівня свого життя» [4, с. 382]. О. Кондрацька відмічає, що «попит на працю формується під впливом потужних макроекономічних факторів, які впливають на економіку загалом та ринок праці зокрема. Своєю чергою макроекономічна ситуація в країні залежить від фази економічного циклу, розроблення та впровадження фінансової, структурної, інвестиційно-інноваційної політики, що є визначальними чинниками формування потреби у працівниках на рівні національної економіки. Спад обсягів виробництва та інвестиційної активності, зниження трудових доходів та недосконалість макросекторальної структури економіки негативно впливають на попит на ринок праці. Водночас стимулювання позитивної динаміки згаданих факторів – дієвий шлях поліпшення ситуації на ринку праці в контексті формування попиту на працю» [5, с. 67].

На значну роль у вирішенні питання економічного росту та впливу на нього зайнятості населення вказує М.Я. Хомяк. У своєму дослідженні він відмічає, що «безробіття та зайнятість населення є одними з найважливіших соціально-економічних проблем світу та України зокрема. Зайнятість населення – найбільш узагальнена характеристика економіки. Вона відбиває досягнутий рівень економічного розвитку, внесок живої праці в досягнення виробництва. Зайнятість об'єднує виробництво й споживання, а її структура визначає характер їхніх взаємозв'язків. Соціальна сутність зайнятості відображає потребу людини в самовираженні, а також задоволення матеріальних потреб через доходи, які особа отримує за свою працю. Надмірне безробіття має негативний вплив як на економіку країни, так і на суспільство загалом. Саме тому вивчення цього питання нині є надзвичайно актуальним» [6, с. 141].

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виявленні залежності між економічним зростанням в країні та управлінням системою зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна тенденція розвитку економіки країни потребує низки кардинальних змін, які будуть спрямовані на вирішення стратегічних питань її розвитку та вдосконалення системи управління зайнятістю населення. Ситуація, яка склалася у сфері зайнятості, не відповідає міжнародній практиці, а побудована головним чином на вирішенні питання зменшення рівня безробіття в країні. Все це потребує глибокого всебічного аналізу проблеми зайнятості та розроблення дієвих механізмів, що будуть забезпечувати потребу у висококваліфікованих спеціалістах та гарантувати розвиток економіки країни загалом.

Слід також відмітити, що постійно необхідно турбуватися і про якісні зміни у сфері управління зайнятістю. Зокрема, значну увагу необхідно при-

діляти питанням, які будуть спрямовані на підвищення стимулювання зайнятих працівників та формування сучасних механізмів оплати праці. Це зможе призупинити плінність кадрів, що приведе до скорочення числа працівників, які звільняються саме через низький рівень оплати праці [7].

Як показують дані державної служби статистики України (в розділі «міжнародні порівняння»), за останні роки спостерігається тенденція до зниження обсягів ВВП та зростання безробіття. Так ВВП (за паритетом купівельної спроможності (ПКС) 2010 року) в 2016 році порівняно з 2010 роком зменшився на 8,8%, рівень безробіття (відсотків до економічно активного населення; у середньому за рік) у 2016 році становив 9,3%, тоді як у 2010 році він становив 8,1%, тобто збільшився на 1,2 відсоткових пункти. У розділі «ринок праці» наведені дані про економічну активність населення та середньооблікову кількість штатних працівників за видами економічної діяльності також мають негативну тенденцію. Так, у 2016 році порівняно з 2010 роком кількість економічно активного населення (у віці від 15 до 70 років) зменшилася на 4096,5 тис. осіб, або на 18,6%, а середньооблікова кількість штатних працівників за видами економічної діяльності за цей же період зменшилася на 26,9% [8]. Наведена тенденція вкрай негативно позначається на перспективі подальшої стабілізації та розвитку економічних процесів, а ситуація, що склалася у сфері зайнятості, буде надалі лише поглиблюватися.

Для можливості подолання диспропорцій на ринку праці та створення нових робочих місць необхідно провести кардинальні заходи, які будуть спрямовані на вирішення питань сфери зайнятості населення. До того ж, як відмічає О.В. Уніга, «державна політика зайнятості в Україні вже тривалий час потребує реформування. Серед проблем на ринку праці складною залишалася структура зайнятості та її ефективність, що безпосередньо була пов'язана з ситуацією у різних секторах економіки, нелегальною трудовою міграцією та тінговою зайнятістю» [9, с. 45].

Протягом останніх років урядом України було прийнято низку заходів щодо стабілізації економіки та вирішення проблеми зайнятості населення, зокрема: була здійснена пенсійна реформа, метою якої було подолання диспропорцій, які виникли між зайнятим населенням та особами пенсійного віку; було підвищено розмір мінімальної заробітної плати. Але, як показують дані державної служби статистики, рівень зайнятості населення за статтю та місцем проживання у віці від 15 до 70 років становив лише 56,1% до кількості всього населення [8], тоді як у 2010 році він становив 58,5% [10]. Одночасно слід відмітити і досить низькі показники рівня заробітної плати, так, у 2016 році середньомісячна оплата праці становила 202,8 дол., що більше порівняно з попереднім роком на 5,6%, але менше на 28,1% порівняно з 2010 роком [8].

Однак слід зазначити, що саме в 2016 році спостерігається стабілізація економіки в країні, так, темп приросту ВВП (відсотків до попереднього року, за ПКС 2010 року) за цей період становив 2,4%. У 2017 році спостерігається уже поступовий ріст економіки в країні, і, як свідчать дані, темп приросту ВВП (відсотків до попереднього року, за ПКС 2010 року) в 2017 році становив вже 2,5% [8]. Як бачимо, ці зміни зовсім незначні, але ж мають позитивну тенденцію до зростання.

Для дослідження взаємозв'язку між економічним зростанням та рівнем зайнятості населення нами було проведено кореляційно-регресійний аналіз у динаміці з 2012 р. по 2016 р. Як результативний показник було вибрано валовий внутрішній продукт (млрд. дол. США, за паритетом купівельної спроможності (ПКС) 2010 року), а як факторний – чисельність зайнятого населення за видами економічної діяльності, тис. осіб [8]. У результаті проведених розрахунків було отримано таке рівняння зв'язку: $Y_x = 207,9 + 0,0285x$. Як бачимо з наведеного рівняння, між наведеними показниками є пряма залежність, і за зростання чисельності зайнятого населення на 1 тис. осіб валовий внутрішній продукт зростає на 0,0285 млрд. дол. США. Коефіцієнт кореляції (r) становив 0,986, що свідчить про досить тісний зв'язок між вказаними показниками.

Тож, як показали розрахунки, дійсно між економічним зростанням та рівнем зайнятості є прямий зв'язок, а за збільшення кількості робочих місць та підвищення зайнятості населення можна сподіватися і на можливість подальшого економічного зростання. Вирішення проблеми зайнятості населення необхідно розглядати насамперед як ключовий фактор міцної держави, а тому її роль в цьому питанні є вирішальною.

На думку О.М. Коваль, «сьогодні більшість країн світу усвідомлює, що політику зайнятості необхідно провадити в межах загальної економічної політики, де зайнятість – одна з головних економічних цілей держави. Основним інструментом вирішення проблеми безробіття є не тільки політика регулювання ринку праці та зайнятості населення, а й розвиток економіки і здійснення економічних реформ» [11, с. 3].

До того ж проблеми, які виникли у сфері зайнятості, а саме зростання рівня безробіття та зменшення кількості зайнятого населення, стали наслідками загального економічного спаду [12, с. 36; 13, с. 42].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналізуючи отримані дані, слід зазначити, що однією з причин спаду економіки є низький рівень зайнятості населення та зростання безробіття в країні. Для вирішення питання економічного зростання необхідно створити додаткові робочі місця, підвищити стимули до праці, а головне – зменшити безробіття в країні. Ці питання повинні стати ключовими в системі управління політикою зайнятості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник І.О., Берднікова О.В. Сучасні тенденції формування ринку праці і зайнятості населення України. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 10.02.2019).
2. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрями їх вирішення. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 2. С. 31–34.
3. Єсінова Н.І., Сахнюк А.Р. Зайнятість на ринку праці: реалії та прогнози. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 2. С. 181–189.
4. Косович Б., Дмитрук В. Ринок праці в умовах глобалізації. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2014. Випуск 51. С. 376–383.
5. Кондрацька О. Аналіз макроекономічних факторів формування попиту на працю. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2010. Вип. 15. С. 64–68.
6. Хом'як М.Я. Аналіз сучасного стану зайнятості та безробіття в Україні. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2015. Вип. 4. С. 141–146.
7. Гончаренко Н.Г. Реформування системи оплати праці в агропромисловому комплексі. *Агроінком*. 2000. № 1. С. 44–46.
8. Статистичний щорічник України за 2017 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.07.2019).
9. Уніга О.В. Державна політика зайнятості населення України в період економічної кризи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Вип. 2(4), ч. 2. С. 44–48.
10. Статистичний щорічник України за 2010 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.07.2019).
11. Коваль О.М. Державне регулювання зайнятості населення в великих містах України : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. наук з держ. упр. : 25.00.04. Київ, 2002. 24 с.
12. Гончаренко Н.Г. Аналіз ринку праці та проблеми зайнятості населення України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 25. с. 35–38.
13. Гончаренко Н.Г. Аналіз динаміки зайнятості населення України. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва (серія «Економічні науки»)*. 2016. № 2. С. 41–47.
14. available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 10 February 2019).
15. 2. Fedunchyk L. G. (2016) Rynok praci v Ukraini: problemy ta naprjamy jikh vyrishennja [The labor market in Ukraine: problems and their solution]. *Rynok praci ta zajnjatistj naseleennja*, no. 2, pp. 31–34.
16. 3. Yesinova N., Sahniuk A. (2014) Zajnjatistj na rynku praci: realiji ta proghnozy [Employment in the labor market: realities and forecasts]. *Ekonomichna strateghija i perspektvyv rozvytku sfery torghivli ta poslugh*, vol. 2, pp. 181–189.
17. 4. Kosovych B., Dmytruk V. (2014) Rynok praci v umovakh ghlobalizaciji [The labor market in the context of globalization]. *Visnyk Ljvivskogho universytetu. Serija ekonomichna*, vol. 51, pp. 376–383.
18. 5. Kondratska O. (2010) Analiz makroekonomichnykh faktoriv formuvannja popytu na pracju [Analysis of Macroeconomic Factors of Labor Demand Formation]. *Reghionaljni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrajinjy*, vol. 15, pp. 64–68.
19. 6. Khomyak M. Ya. (2015) Analiz suchasnogho stanu zajnjatosti ta bezrobittja v Ukraini [Analysis of current employment and unemployment in Ukraine]. *Aktualjni problemy filosofiji ta sociologhiji*, vol. 4, pp. 141–146.
20. 7. Goncharenko N. G. (2000) Reformuvannja systemy oplaty praci v aghropromyslovomu kompleksi [Reform of the wage system in the agro-industrial complex]. *Aghroinkom*, vol. 1, pp. 44–46.
21. 8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyj shhorichnyk Ukrajinjy za 2017 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017], Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 03 July 2019).
22. 9. Uniga O. (2015) Derzhavna polityka zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy v period ekonomichnoji kryzy [State employment politics of in Ukraine during the economic crisis]. *Naukovyj visnyk Mukachivskogho derzhavnogho universytetu*, vol. 2(4), pp. 44–48.
23. 10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2010) Statystychnyj shhorichnyk Ukrajinjy za 2010 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010], Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 03 July 2019).
24. 11. Koval O. M. (2002) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti naseleennja v krupnykh mistakh Ukrajinjy [State regulation of employment in large cities of Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv.
25. 12. Goncharenko N. G. (2018) Analiz rynku praci ta problemy zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy [Analysis of the labor market and problems of employment of the population of Ukraine's]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, no. 25(4), pp. 35–38.
26. 13. Goncharenko N. G. (2016) Analiz dynamiky zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy [The analysis of the population's employment dynamics.]. *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchajeva. Serija «Ekonomichni nauky»*, no. 2, pp. 41–47.

REFERENCES:

1. Melnik I. O., Bernikova O. V. (2018) Suchasni tendenciji formuvannja rynku praci i zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy [Contemporary trends in the formation of the labor market and employment of Ukraine's population]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 10 February 2019).
2. Fedunchyk L. G. (2016) Rynok praci v Ukraini: problemy ta naprjamy jikh vyrishennja [The labor market in Ukraine: problems and their solution]. *Rynok praci ta zajnjatistj naseleennja*, no. 2, pp. 31–34.
3. Yesinova N., Sahniuk A. (2014) Zajnjatistj na rynku praci: realiji ta proghnozy [Employment in the labor market: realities and forecasts]. *Ekonomichna strateghija i perspektvyv rozvytku sfery torghivli ta poslugh*, vol. 2, pp. 181–189.
4. Kosovych B., Dmytruk V. (2014) Rynok praci v umovakh ghlobalizaciji [The labor market in the context of globalization]. *Visnyk Ljvivskogho universytetu. Serija ekonomichna*, vol. 51, pp. 376–383.
5. Kondratska O. (2010) Analiz makroekonomichnykh faktoriv formuvannja popytu na pracju [Analysis of Macroeconomic Factors of Labor Demand Formation]. *Reghionaljni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrajinjy*, vol. 15, pp. 64–68.
6. Khomyak M. Ya. (2015) Analiz suchasnogho stanu zajnjatosti ta bezrobittja v Ukraini [Analysis of current employment and unemployment in Ukraine]. *Aktualjni problemy filosofiji ta sociologhiji*, vol. 4, pp. 141–146.
7. Goncharenko N. G. (2000) Reformuvannja systemy oplaty praci v aghropromyslovomu kompleksi [Reform of the wage system in the agro-industrial complex]. *Aghroinkom*, vol. 1, pp. 44–46.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyj shhorichnyk Ukrajinjy za 2017 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017], Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 03 July 2019).
9. Uniga O. (2015) Derzhavna polityka zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy v period ekonomichnoji kryzy [State employment politics of in Ukraine during the economic crisis]. *Naukovyj visnyk Mukachivskogho derzhavnogho universytetu*, vol. 2(4), pp. 44–48.
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2010) Statystychnyj shhorichnyk Ukrajinjy za 2010 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010], Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 03 July 2019).
11. Koval O. M. (2002) Derzhavne reghuljuvannja zajnjatosti naseleennja v krupnykh mistakh Ukrajinjy [State regulation of employment in large cities of Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv.
12. Goncharenko N. G. (2018) Analiz rynku praci ta problemy zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy [Analysis of the labor market and problems of employment of the population of Ukraine's]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, no. 25(4), pp. 35–38.
13. Goncharenko N. G. (2016) Analiz dynamiky zajnjatosti naseleennja Ukrajinjy [The analysis of the population's employment dynamics.]. *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchajeva. Serija «Ekonomichni nauky»*, no. 2, pp. 41–47.

**PROVIDING EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE COUNTRY
BY MANAGEMENT OF THE POPULATION ACTIVITY SYSTEM**

The purpose of the article. Given the fact that today Ukraine is integrating into the global economic space, this imposes the fulfillment of a number of conditions that will allow it to take a certain place in the global economy. For this, first of all, it is necessary to carry out a series of reforms that will be aimed specifically at the possibility of stabilizing the economy and guarantee its further growth. One of the priorities of the country's economic growth is the settlement of employment issues, the creation of new jobs and guaranteeing social security for the working population. The main emphasis in managing the sphere of employment should be aimed at increasing labor productivity and, accordingly, increasing economic indicators on this basis.

Methodology. The study is based on a deep analysis of the problem of employment in its close connection with the development of the country's economy.

Results. The article discusses the dynamics of the country's economic development, analyzes the changes in the trends in the level of employment and unemployment in the country. Attention is drawn to the level of labor migration and possible problems that may arise in the field of employment and the provision of skilled workers with their own economies. Due to the fact that in recent years the country has taken measures to regulate employment and increase the social protection of workers, the current key problems of the employment system of the population are identified which. The results of the reforms in the employment management system, their impact on changing indicators of the development of the country's economy are characterized. However, despite the large-scale actions, it should be noted that due to the high level of inflation in the country there is a very low level of wages, which leads to the migration of the working population.

Today, the problem of employment, raising social standards and future economic development is the focus of attention, in connection with which we analyzed the views of leading scientists on the issue of managing employment and identified key problems that affect the future prospects of economic growth and which need to be addressed first turn. In this regard, I would like to note that the state plays the main role in resolving all issues. Accordingly, the study substantiates the role of the state in solving the problem of regulation of employment. The main causes of low employment and high unemployment are identified.

The relationship between employment and GDP clearly defines their close and direct relationship. Correlation analysis data confirm this dependence. As a result of the behavioral analysis, it was found that when the number of employees changes, the volume of GDP will increase.

At the same time, it should be noted that the employment management system in the country works as usual and is mainly aimed at reducing unemployment. Given the dynamic processes in the economy, it is necessary to move from quantitative changes to the quality of this problem. This requires the creation of the necessary regulatory framework, and most importantly, defines new requirements for the employment management system.

Practical implications. Based on the analysis, the key problems of the employment regulation system and possible solutions are identified.

Value/originality. Taking into account the importance of this problem for the country's economy, the analysis makes it possible to identify negative current problems, and the developed proposals should serve as a guide in the future for the development of measures for managing the population's employment system that will help stabilize and develop the economy.

РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА REFORMING THE NATIONAL ECONOMY

УДК 658.5.012.17

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-9>

Дейнека О.Г.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
і адміністрування
Український державний університет
залізничного транспорту

Котик В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адміністрування

Український державний університет
залізничного транспорту

Чириця І.П.

магістр
Український державний університет
залізничного транспорту

Статтю присвячено вирішенню проблем реформування залізничного транспорту України у сучасних умовах для підвищення ефективності його функціонування. Вивчено, систематизовано та узагальнено теоретичні підходи до особливостей проведення реформування та реструктуризації залізниць світу, які суттєво доповнюють теорію та методологію наукових положень галузевої економіки. Поширено методологію проведення реформування та реструктуризації залізниць світу з урахуванням особливостей їхньої роботи у сучасних умовах господарювання, структурних змін, нових структурних перетворень залізничного транспорту. Виявлено переваги та недоліки під час вивчення підходів зарубіжних країн, які вже здійснили процедуру проведення реформування. Вивчено основні особливості проведення структурних перетворень у різних країнах світу та встановлено, що зарубіжні країни мають дворівневу структуру управління, за рахунок чого витратний складник значно нижчий, аніж на українських залізницях.

Ключові слова: реформування економіки національного господарства, ефективний механізм, залізничний транспорт, економічна криза, транспортні засоби, функціонально-технологічна структура, реструктуризація структури управління.

Стаття посвячена решению проблем реформирования железнодорожного

транспорта Украины в современных условиях для повышения эффективности его функционирования. Изучены, систематизированы и обобщены теоретические подходы к особенностям проведения реформирования и реструктуризации железных дорог мира, которые существенно дополняют теорию и методологию научных положений отраслевой экономики. Распространена методология проведения реформирования и реструктуризации железных дорог мира с учетом особенностей их работы в современных условиях хозяйствования, структурных изменений, новых структурных преобразований железнодорожного транспорта. Выявлены преимущества и недостатки при изучении подходов зарубежных стран, которые уже осуществили процедуру проведения реформирования. Изучены основные особенности проведения структурных преобразований в разных странах мира и установлено, что иностранные страны имеют двухуровневую структуру управления, за счет чего затратная составляющая значительно ниже, чем на украинских железных дорогах.

Ключевые слова: реформирование экономики национального хозяйства, эффективный механизм, железнодорожный транспорт, экономический кризис, транспортные средства, функционально-технологическая структура, реструктуризация структуры управления.

The article is devoted to solving the problems of reforming the railway transport of Ukraine in modern conditions in order to increase the efficiency of its functioning. Theoretical approaches to the peculiarities of reforming and restructuring the world's railways are studied, systematized and summarized, which substantially complement the theory and methodology of the scientific provisions of the sectoral economy. The methodology of reforming and restructuring railways of the world has been expanded to take into account the peculiarities of their operation in the current economic conditions, structural changes, new structural transformations of railway transport. The basic features of structural transformations in different countries of the world are studied and it is established that there are two levels of management structure in foreign countries, which makes the cost component much lower than in the Ukrainian railways. It is proved that the restructuring of the Ukrainian railways is a necessary condition for the reform of the national economy. The results of the analysis of the performance of the railways show that: as a result of the global economic crisis, which has adversely affected the functioning of the railways, there has been a general reduction in traffic, which has significantly increased the cost of transport. It is proved that railway companies provide solutions to national problems of economic, social and political nature. It has been proven that expanding the competitive passenger transportation sector requires state support in the form of targeted subsidies from state and local budgets or changes in ownership and financial responsibility. It is revealed that the reform of railways in the EU countries is carried out mainly in three directions: the removal of railways by the government and approval by both parties. a revised list of tasks and responsibilities; strengthening of market orientation while maintaining the role of the authorities in the content of infrastructure and positions of socially necessary services; reviewing the boundaries between public and private sectors in the provision of transport services. The practical significance of the results of the study is also that the totality of scientific assets creates a theoretical and methodological basis for further scientific research and analysis of problems of reforming railway transport as a branch of the national economy.

Key words: reforming the national economy, efficient mechanism, railway transport, economic crisis, vehicles, functional and technological structure, restructuring of the management structure.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин суспільство зазнає корінних перетворень. Відбувається становлення нової економічної системи, змінюються економічні відносини. Однією з характерних рис забезпечення розвитку економіки є корінна зміна державного управління національним господарством та його галузями. Це зумовлюється низькою ефективністю виробництва, значними структурними диспропорціями, підризом фінансово-економічних інститутів, неефективною системою управління, планування і регулювання народним господарством у цілому та залізничним

транспортном зокрема, тому необхідним є формування якісно нових наукових уявлень про майбутню модель державного управління, контролю і регулювання економічних процесів, які виникають у галузі. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що з наукових позицій доцільно оцінити об'єктивну необхідність проведення реструктуризації.

У зв'язку із цим актуальним завданням є проблема прийняття рішень, що сприяли б на початковому етапі стабілізації роботи залізничного транспорту, а далі – підвищенню конкурентоспроможності й забезпеченню стабільного економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

За останні роки прийнята і затверджена Кабінетом Міністрів України Програма реформування здійснювалася не в повному обсязі, тому останнім часом в Україні сучасний стан галузі вимагає негайних чітких дій у питаннях упровадження основних напрямів реформування залізничного транспорту.

Методологічною основою дослідження є наукові праці зарубіжних та українських учених, які протягом тривалого часу займалися вирішенням питань щодо підвищення ефективності виробництва залізничного транспорту за рахунок реалізації окремих складників реформування. Удосконаленням методичних підходів до реформування у різний термін часу займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Ю.Ф. Кулаєв, Е.П. Андреев, М.Д. Аїстова, І.М. Акімова, В.П. Бабич, С.Л. Брю, Ю.С. Бараш, Л.В. Батченко, В.І. Бойко, Дж. Вільяма, Б.А. Волкова, Н.Н. Громов, Р.А. Галгаша, В.П. Гончаренко, О.Г. Дейнека, В.Л. Дикань, Б.М. Данилишин, М.І. Дамбровський, Г.Д. Ейтутіс, Й.М. Петрович, Л.О. Позднякова, В.М. Сай, Н.Б. Малахова, О.М. Кривошшин, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Т.А. Мукмінова, Н.А. Мухіна, З.Є. Шершньова.

Роботи цих учених присвячено теоретичним і практичним аспектам щодо реформування економіки у цілому та залізничного транспорту зокрема, а саме: проблемам практичної модернізації технологічної бази рухомого складу, реалізації зміни структури управління галуззю, підвищенню ефективності використання існуючих ресурсів, забезпеченню прозорості фінансової діяльності, підвищенню інвестиційної та інноваційної залізничного транспорту. Однак дотепер цей науковий напрям є недостатньо вивченим, оскільки світовий досвід показує, що підвищення ефективності роботи залізничного транспорту можливо досягти за рахунок удосконалення діючої структури управління залізничним транспортом.

Л.О. Позднякова (2015 р.) визначає, що процес, який призводить до корінних змін у діяльності підприємства, управління ним, його робочої сили та в структурі фінансів, проводиться з метою підвищення прибутковості, скорочення витрат і підвищення якості продукції та визначає, що реструктуризація – приведення організаційної та виробничої структур, потужностей, власності у відповідність з обсягами продукції, на яку є платоспроможний попит, під час реформування системи управління фінансами з метою досягнення довгострокових цілей підприємства [1, с. 225–229].

О.Г. Дейнека (2015 р.) стверджує, що приведення організаційної та виробничої структур підприємства у відповідність з обсягами їх продукції, на яку є платоспроможний попит, із метою оптимізації співвідношення між витратами і доходами підприємств, підвищення конкурентоспроможності

продукції, яка випускається та інвестиційної привабливості, а також довів, що інструмент для більш ефективного функціонування та відновлення платоспроможності – це етап перевтілення діяльності підприємства відповідно до вибраної стратегії розвитку. Основна мета – необхідна та єдина умова для збереження діяльності підприємства, клієнтів, бізнесу [2, с. 85–86].

В.О. Котик (2015 р.) висловила думку, що структурна перебудова для забезпечення ефективного розподілу й використання всіх ресурсів підприємства, що полягає у створенні бізнес-одниць на основі поділу, з'єднання, ліквідації діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання визначальної частки у статутному капіталі або акцій сторонніх організацій. Доведено, що все це робиться для забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) і процес реструктуризації спрямований на створення умов для ефективного використання всіх чинників виробництва з метою підвищення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності [3, с. 95–101]. Автор розглядає процес реструктуризації у бізнесі як «специфічні інституціональні нововведення, які створюють кращі умови для продуктивних і процесних інновацій на підприємстві, основна мета якої – підвищення ринкової вартості компанії» та каже, що це будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, які не є частинами повсякденного циклу підприємства, тобто метою здійснення є вивід підприємства з кризи, максимізація вартості бізнесу [4, с. 57, 61].

«Процес відокремлення частини активів майнового комплексу підприємства для створення нового суб'єкта з ефективними умовами господарської діяльності призведе до фінансового оздоровлення підприємства (фінансова стабільність або попередження банкрутства» [5, с. 49]. Л.С. Ковалевич та В.Д. Шапіро (2016 р.) довели, що комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища і виробленої стратегії його розвитку сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності і конкурентоспроможності виробництва і продукції, що випускається на базі сучасних підходів до управління, у тому числі методології управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних технологій і систем, із метою підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції, підвищення продуктивності праці, зниження витрат, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності [5, с. 51].

О.М. Широкова (2017 р.) розглядає зміну структури за відповідними параметрами з метою позитивного вирішення проблеми [6, с. 105]. Процес адаптації внутрішніх структур організації малої

економічної системи залежить від її масштабності й організаційно-правової форми до постійно змінних умов існування і розвитку зовнішнього середовища під впливом різних чинників. Практичне значення полягає у стійкості функціонування і розвитку підприємств в умовах глобалізації [5, с. 106–107].

Не занижуючи вагомий внесок зазначених учених, треба відзначити, що ця проблема є ще недостатньо глибоко вивченою, тому актуальним вважається дослідження розроблення теоретичних основ щодо проведення реструктуризації залізничного транспорту з метою підвищення конкурентоспроможності та зниження собівартості перевезень. Тому запропоновано нові теоретичні та методичні підходи до проведення структурних змін, а також зміни діючої структури управління залізничним транспортом України з метою підвищення ефективності його функціонування у сучасних умовах та в період нестабільного економічного розвитку економіки України.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ та концептуальних засад щодо вдосконалення діючої структури управління, необхідної для формування та реалізації програми реструктуризації залізничного транспорту України в контексті вдосконалення економіки національного господарства.

Поставлена мета зумовила необхідність постановки та вирішення таких завдань:

- узагальнити теоретичний та методичний досвід щодо проведення реструктуризації залізничного транспорту;
- дослідити світовий досвід моделей проведення реформування залізничного транспорту в країнах Європи та пострадянських країнах й обґрунтувати мотиви проведення і виявити існуючі недоліки;
- проаналізувати динаміку роботи залізничного транспорту України та виявити особливості організаційної структури управління в контексті здійснення реформування.

У результаті дослідження теоретичних засад оцінки результатів реформування та прогнозування розвитку залізничного транспорту України використовувалися методи економіко-математичного моделювання, кореляційно-регресійного аналізу – для вивчення досвіду і практики проведення структурних реформ; методи статистичного аналізу – для вивчення динаміки техніко-економічних показників, структурного аналізу, SWOT-аналізу, економічного аналізу і синтезу – для позиціонування специфічних категорій залізничного транспорту; графічний метод – для оформлення результатів проведених досліджень; метод логічного узагальнення – для уточнення визначення методики проведення реформування галузі; для утворення формалізованого категорійного апарату – методи

наукової абстракції та узагальнень; для аналізу порівняльної ефективності запропонованих моделей реформування структури управління – методи порівняння, оціночних шкал, імітаційного моделювання, аналізу сценаріїв застосування під час проектування вдосконаленої структури управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах господарювання особливого значення набувають питання, пов'язані з вирішенням впливу економічної нестабільності функціонування економіки на окремі підприємства. Однією з основних перешкод на шляху до адаптованості та економічного росту стає повільний процес перетворень не тільки в економіці у цілому, а й на рівні підприємств. Основними проблемами підприємств сьогодні є: низький попит на продукцію, падіння прибутку, зниження рентабельності, зниження ліквідності, дефіцит оборотних коштів, зниження частки підприємства на ринку, погіршення клімату в колективі, нестабільність персоналу, втрата довіри банків, замовників, споживачів, недостатність актуальної й своєчасної інформації. Це спричинено тим, що нормальній роботі підприємства заважають певні об'єктивні обставини – проблеми, що пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства.

Досліджено методи проведення реформування та реструктуризації в різних країнах світу. Виявлено пріоритетні напрями вирішення глобальних питань із реформуванням залізниць. Досліджено, що країни з ринковою економікою здійснюють реформування через різні напрями: реструктуризацію, комерціалізацію, корпоратизацію та приватизацію своїх залізниць. Виявлено, що реформування залізниць у країнах Євросоюзу здійснюється переважно у трьох напрямках: виведення залізниць із ведення уряду й ухвалення обома сторонами переглянутого переліку завдань і відповідальності; посилення ринкової орієнтації за збереження ролі уряду в змісті інфраструктури і позицій соціально необхідних видів обслуговування; перегляд меж між суспільним і приватним секторами в наданні транспортних послуг. Доведено, що головними аспектами реформування залізничного транспорту пострадянських країн є: перетворення державних залізниць в акціонерні товариства як відкритого типу, так і закритого; залучення іноземних інвестицій за рахунок відповідних дій уряду країн на законодавчому рівні; вдосконалення структури управління за рахунок реструктуризації галузі.

Обґрунтовано, що ефективність діяльності та якість послуг, які надаються залізницями України споживачам, не відповідають сучасним вимогам. Досліджено, що сучасний стан залізничного транспорту вимагає не тільки модернізації та технічного переозброєння, а й його організаційно-технологічного вдосконалення. Виявлено головні

факти, які зумовлюють реформування залізниць: розвиток матеріально-технічної бази залізничного транспорту України здійснюється нижчими темпами, ніж зростання вантажообігу; низька якість перевезення вантажів і пасажирів; відновлення основних виробничих фондів відбувається невисокими темпами; накопичуються морально й фізично застарілі об'єкти; не створені економічні й правові основи відносин власності, ефективний механізм взаєморозрахунків; неефективна структура управління галуззю; потреби залізничного транспорту в інвестиціях незадовільні; існує перехресне субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних.

Україна – єдина держава у світі, в якій досі повністю не було проведено реформування залізничного транспорту. Більшість українських підприємств національної економіки нині знаходиться у кризовій ситуації. Враховуючи, що залізничний транспорт є забезпечувальним і залежним складником економіки України, питання щодо проведення антикризової програми з використанням реформування є дуже своєчасним як для галузі залізничного транспорту, так і для економіки у цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з урахуванням розглянутих вище визначень, виконаного глибокого наукового аналізу дамо загальне визначення реструктуризації, яка являє собою комплексне стратегічне перетворення внутрішніх взаємозв'язків організації, що носить інноваційний характер і націлене на підвищення ефективності її діяльності за рахунок граничної відповідності її структури внутрішньому змісту в умовах зовнішнього середовища. Корінні відмінності реструктуризації від реорганізації й інших родинних понять, пов'язаних з організаційними змінами, полягають у тому, що реструктуризація не проводиться в рамках поточного плану розвитку підприємства. Вона вимагає спеціального планування, значної попередньої підготовки, у тому числі й дослідницької роботи, і багато чого іншого.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Позднякова Л.О. Методологический подход к проблеме проведения реформирования кадров в

Украине. *Вісник Харківського національного університету*. 2015. С. 221–231.

2. Дейнека О.Г. Обґрунтування доцільності інвестиційної привабливості. *Проблеми економіки і управління на залізничному транспорті*. 2015. С. 84–91.

3. Котик В.О. Теоретичні підходи до проведення реформування на залізницях України. *Вісник ХГНУ*. 2015. С. 92–103.

4. Котик В.В. Особливості реформування залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. С. 56–63.

5. Ковалевич Л.С. Основні напрямки та особливості проведення реформування залізничного транспорту. *Вісник ХГНУ*. 2016. С. 47–52.

6. Широкова О.М. Реформування залізничного транспорту як засіб розвитку конкуренції. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. С. 104–107.

REFERENCES:

1. Pozdnyakova L. O. (2015) Metodolohycheskyy podkhod k probleme provedenyaya reformyrovanyaya kadrov v Ukrayne [Methodological approach to the problem of personnel reform in Ukraine]. *Bulletin of the Kharkov National University*, vol. 668, pp. 221–231.

2. Deyneka O. G. (2015) Obgruntuvannya dotsilnosti investytsiinoi pryvabyvosti [Substantiation of the feasibility of investment attractiveness *Problemy ekonomyky u upravlenyya na zheleznodorozhnom transporte*, pp. 84–91.

3. Kotik V. O. (2015) Teoretychni pidkhody shchodo provedennia reformuvannia na zaliznytsiakh Ukrainy [Theoretical Approaches to Reforming on the Railways of Ukraine] *Bulletin of KSU*, vol. 767, pp. 92–103. (in Ukrainian)

4. Kotik V. V. (2015) Osoblyvosti reformuvannia zaliznychnoho transportu [Features of railway transport reform]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry "collection of scientific and practical articles"*, vol. 43, pp. 56–63.

5. Kovalevich L. S. (2016) Osnovni napriamky ta osoblyvosti provedennia reformuvannia zaliznychnoho transport [Main directions and features of railway transport reform]. *Bulletin of KSU*, vol. 770, pp. 47–52.

6. Shirokova O.M. (2017) Reformuvannia zaliznychnoho transportu yak zasib rozvytku konkurentsii [Reforming Rail Transport as a Means of Competition Development]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry "collection of scientific and practical articles"*, vol. 35, pp. 104–107.

Deineka Alexander

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

Kotik Vitaliy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics, Business
and Personnel Management in Transport
Ukrainian State University of Railway Transport

Chiritsa Ivan

Master
Ukrainian State University of Railway Transport

REFORMING THE NATIONAL ECONOMY

Purpose and relevance of the topic: the study is to substantiate the theoretical foundations and conceptual foundations for improving the current management structure necessary for the formation and implementation of the program of restructuring of Ukrainian rail transport in the context of improving the economy of the national economy. In terms of market relations, society is undergoing a fundamental transformation. This is due to low production efficiency, significant structural imbalances, undermining of financial and economic institutions, inefficient management, planning and regulation of the national economy as a whole and of railways in particular. The relevance of the research topic is due to the fact that from a scientific point of view it is advisable to evaluate the objective need for restructuring.

Research methods. The paper adequately reflects both general scientific and special methods of scientific knowledge. The study used methods of economic and mathematical modeling, correlation-regression analysis – to study the experience and practice of structural reforms; methods of statistical analysis – to study the dynamics of technical and economic indicators, simulation modeling, analysis of application scenarios in the design of an improved management structure.

The results were obtained. The methods of reforming and restructuring in different countries of the world are investigated. Priority areas for solving global rail reform issues have been identified. It has been researched that market economy countries are reforming through different directions: restructuring, commercialization, corporatization and privatization of their railways.

It is revealed that the reform of the railways in the EU countries is carried out mainly in three directions: removal of the railways from the government and approval by both parties of the revised list of tasks and responsibilities; strengthening market orientation while maintaining the role of government in the content of infrastructure and positions of socially necessary services; reviewing the boundaries between the public and private sectors in the provision of transport services. It is proved that the main aspects of railway transport reform are: transformation of state-owned railways into joint-stock companies, both open and closed; attracting foreign investment at the expense of appropriate action by the government at the legislative level; privatization of the industry, both full and partial by type of activity; improvement of the management structure due to the restructuring of the industry.

The practical value of the article. Is that the proposals developed and the conclusions and generalizations of the master's work are completed to the logical conclusion and can be taken into account and used in the process of reforming the railways, which will allow to a certain extent to increase the efficiency of functioning of the railway transport of Ukraine.

The originality of the article. Ukraine is the only country in the world that has not yet fully implemented rail transport reform. The main purpose of scientific research is revealed to be the final determination of the need to have a single entity on the railway transport of Ukraine, or, conversely, the feasibility of forming an association of separate independent companies as independent entities in the current conditions of economic development of the state.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ НАД ПЕРЕМІЩЕННЯМ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРІВ ТА ДОДАТКОВОГО ОБЛАДНАННЯ ДО НИХ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

RESEARCH OF TECHNOLOGY OF CUSTOM CONTROL AFTER MOVING OF MARINE CONTAINERS AND ADDITIONAL EQUIPMENT TO THEM THROUGH THE CUSTOM BORDER OF UKRAINE

У статті досліджено сучасний стан технологій митного контролю контейнерних перевезень у режимі тимчасового ввезення, на основі чого розроблено схему переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України в режимі тимчасового ввезення. Проаналізовано ввезення контейнерів на митну територію України морським шляхом, а саме наведено технологію митного контролю контейнерів, які завозяться як транспортний засіб комерційного призначення й які завозяться як товар, та окреслено відмінності під час здійснення митних формальностей та митного контролю, а також проаналізовано здійснення інформаційної взаємодії декларантів, митниці, адміністрації морських портів України під час митного контролю контейнерних перевезень. Велике практичне значення представляють виявлені певні прогалини в законодавстві та спільному контролі морських контейнерних перевезень, що, своєю чергою, може призвести до певних маніпуляцій та порушення митних правил.

Ключові слова: митний контроль, контейнер, транспортний засіб, обладнання.

В статті досліджено сучасний стан технологій митного контролю

контейнерних перевезень в режимі тимчасового ввоза, на основі чого розроблена схема переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України в режимі тимчасового ввезення. Проаналізовано ввезення контейнерів на митну територію України морським шляхом, а саме наведено технологію митного контролю контейнерів, які завозяться як транспортне средство комерційного призначення і які завозяться як товар, і обзначені различия при осуществлении таможенных формальностей и таможенного контроля, а также проанализировано осуществление информационного взаимодействия декларантов, таможни, администрации морских портов Украины при таможенном контроле контейнерных перевозок. Большое практическое значение представляют выявленные определенные пробелы в законодательстве и совместном контроле морских контейнерных перевозок, что, в свою очередь, может привести к определенным манипуляциям и нарушению таможенных правил.

Ключевые слова: таможенный контроль, контейнер, транспортное средство, оборудование.

УДК 339.543.36:656.614(477)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-10>

Коновалов Ю.О.

науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту
фіскальної політики
Університету державної
фіскальної служби України

In a globalized world economy, development of integration processes and further enhance the process of international trade customs control over the movement of sea containers and additional equipment for them is of particular relevance, because container shipping occupy 90% of world trade, which in turn led to, additional customs preferences in their use. The aim is to study Technology customs control over the movement of shipping containers and auxiliary equipment to them through the customs border of Ukraine in today's conditions. The article investigates the current state of technology of customs control of container transportation, in particular, the analysis of the legislation based on which the scheme of movement of sea containers and additional equipment to them across the customs border of Ukraine in the mode of temporary import is made. The analysis of import containers into Ukraine by sea, namely customs control technology are containers which are imported as commercial vehicle and which are imported as a commodity, and outlines the differences in the performance of customs formalities and customs control. Revealed that the issue is not legally settlements, and allows for various manipulations on vehicles for commercial use and additional equipment to them by line carriers, such as: not export (sales) temporarily imported containers in the customs territory of Ukraine without payment of customs duties; Resolving these deficiencies requires customs controls aimed at identifying and studying the causes and conditions of their implementation prior to their occurrence. Also discussed implementation of information exchange declarants, customs administration seaports of Ukraine under customs control container traffic. Great practical importance are found some gaps in legislation and joint control of maritime container traffic, which in turn can lead to certain manipulations and violations of customs rules. In Article, we have considered Technology customs control over the movement of shipping containers and auxiliary equipment to them through the customs border of Ukraine, which is quite narrow in customs. However, Ukraine actively joined international conventions with custom focus and therefore needs their implementation and the development of relevant regulations in the national customs.

Key words: customs control, container, vehicle, equipment.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки, розвитку інтеграційних процесів і подальшої активізації міжнародної торгівлі процес митного контролю над переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них набуває особливої актуальності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження митного контролю відображене у працях таких учених, як Л.Р. Прус, І.В. Несторішен, С.В. Бодров [8], які запропонували активізувати застосування інспекційно-оглядових комплексів митницями з метою запобігання контр-

абанді та порушенню митних правил; А.В. Сальникова [1], яка займалася питаннями організації митного контролю товарів та транспортних засобів; О.О. Дяченко [9], який досліджував упровадження сучасних перспективних інформаційних систем у процес митного контролю на морському транспорті в Україні на принципах автоматизації та управління ризиками. Проте не було висвітлено митного контролю контейнерів та додаткового обладнання до них саме як транспортних засобів, а отже, це питання все ще залишається актуальним та потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження технології митного контролю над переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними нормативно-правовими актами, які регулюють особливості здійснення процедур митного контролю та митного оформлення морських контейнерів та додаткового обладнання до них, є:

- Митний кодекс України [2];
- Постанова Кабінету Міністрів України «Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними» від 21 травня 2012 р. № 451 [3];
- Наказ Міністерства фінансів України «Про виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму» від 31.05.2012 № 657 [4];
- Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей на морському та річковому транспорті» від 10.03.2015 № 308 [5];
- Наказ Державної фіскальної служби України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення митних процедур у міжнародних пунктах пропуску через державний кордон України для морського (річкового) і поромного сполучення при переміщенні товарів у контейнерах» 27.01.2015 № 34 [6].

Зазначені нормативно-правові акти визначають особливості здійснення митних формальностей, зокрема й форми та обсяги митного контролю над тимчасово ввезеними контейнерами. Частиною 58 статті 33 Митного кодексу України [2] визначено, що контейнери та піддони, які використовуються в міжнародних перевезеннях для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів, разом з їхніми звичайними запасними частинами, приладдям та устаткуванням відносяться до транспортних засобів комерційного призначення. Також Митним кодексом України встановлено низку вимог до тимчасового пропуску транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України, а саме [2]:

1. Транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для переміщення товарів через митний кордон України, можуть тимчасово ввозитися на митну територію України без справляння митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2. Тимчасово ввезені на митну територію України транспортні засоби комерційного призначення підлягають вивезенню без внесення в їх конструкцію будь-яких змін (без урахування природного зношення, витрати пально-мастильних матеріалів та необхідного ремонту).

3. Тимчасове ввезення транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України допускається за умови, що такі транспортні засоби не використовуватимуться для внутрішніх перевезень на митній території України.

4. Спеціальне обладнання, призначене для навантаження, вивантаження, захисту і зберігання вантажу, яке переміщується разом із транспортним засобом комерційного призначення через митний кордон України, підлягає пропуску в тому самому порядку, що і транспортний засіб, за умови використання такого обладнання за призначенням та зворотного вивезення (ввезення) разом із цим транспортним засобом. Увезення спеціального обладнання на митну територію України та вивезення його за межі цієї території окремо від транспортного засобу комерційного призначення можливе на тих самих умовах у разі, якщо дане обладнання призначено для конкретного транспортного засобу комерційного призначення, ввезеного на митну територію України (вивезеного за межі цієї території) раніше.

5. Запасні частини та обладнання, призначені для використання у процесі ремонту чи технічного обслуговування транспортних засобів комерційного призначення, тимчасово ввезених на митну територію України або тимчасово вивезених з неї, можуть ввозитися (вивозитися) під зобов'язання про їх зворотне вивезення (ввезення) без справляння митних платежів та без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Орган доходів і зборів, що здійснює пропуск таких запасних частин та обладнання, може вимагати застосування заходів гарантування, відповідно до законодавства України.

6. Замінені запасні частини та обладнання можуть не вивозитися за межі митної території України (не ввозитися на неї), а з дозволу органу доходів і зборів: бути пред'явлені органу доходів і зборів та оформлені для вільного обігу на митній території України (за її межами); бути знищені під контролем органу доходів і зборів.

Схематично переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України в режимі тимчасового ввезення можна зобразити так (рис. 1).

Слід зазначити, що морські контейнери (додаткове обладнання до них) та товари, які переміщуються ними і що поміщаються у митний режим тимчасового ввезення, підлягають прикордонному, митному та у встановлених законодавством випадках іншим видам державного контролю, що здійснюється контролюючими органами на державному кордоні. Товари та транспортні засоби комерційного призначення, що тимчасово ввозяться на митну територію України, перебувають під митним контролем із моменту ввезення на територію України до моменту їх зворотного вивезення або пропуску митницею для вільного використання на території України.



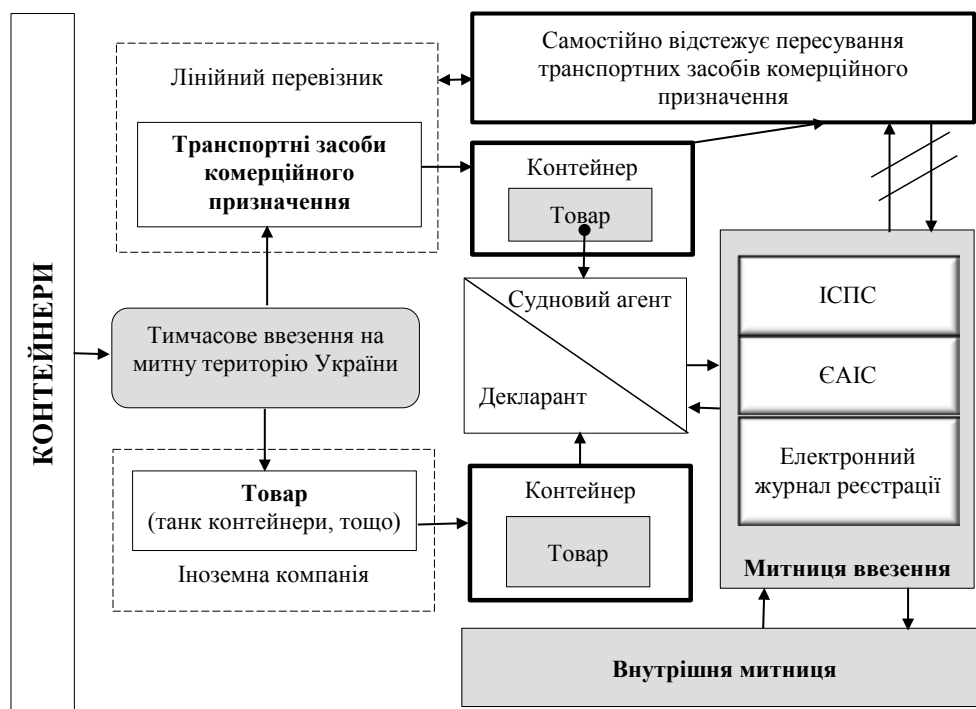
Рис. 1. Загальна схема переміщення морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний кордон України в режимі тимчасового ввезення відповідно до МКУ

Джерело: складено на основі [2; 7]

Також важливим фактором є те, що контейнери можуть завозитися як транспортний засіб комерційного призначення й як товар, що має певні відмінності під час здійснення митних формальностей та митного контролю. Наведемо приклад тимчасового ввезення контейнерів на митну територію України морським шляхом (рис. 2).

Отже, як ми можемо побачити з рис. 2, під час увезення на митну територію України контейнери розрізняють залежно від мети ввезення – як транспортні засоби комерційного призначення та як товар. У разі коли контейнери є товаром, до них застосовуються відповідні митні формальності, що досить чітко прописані в законодавстві.

Транспортні засоби комерційного призначення, як правило, тимчасово ввозять лінійні перевізники (далі – лінії), причому на одному судні може перебувати декілька ліній. Лінії здійснюють страхування транспортних засобів комерційного призначення, а також самостійно відстежують їх пересування, що, своєю чергою, створює певні труднощі для органів доходів і зборів у процесі ідентифікації конкретного транспортного засобу комерційного призначення та додаткового обладнання до нього. Лінії зазвичай ввозять певну кількість контейнерів, яка після закінчення строку тимчасового перебування має бути вивезена з митної території України, та фактично органи доходів і зборів не мають змоги перевірити



Примітка: – відсутність достатнього рівня комунікації для ідентифікації конкретного контейнера

Рис. 2. Ввезення контейнерів на митну територію України морським шляхом

Джерело: розроблено автором

цей факт. Окрім того, що дане питання законодавчо не врегульовано, воно також дає можливість для різноманітних маніпуляцій щодо транспортних засобів комерційного призначення та додаткового обладнання до них із боку ліній, зокрема:

- невивезення (продаж) тимчасово ввезених контейнерів на митній території України без сплати відповідних митних платежів;
- невивезення (продаж) додаткового обладнання до контейнерів без проведення процедури знищення (для пошкодженого обладнання) або поміщення в інший митний режим та сплати відповідних митних платежів тощо.

Усунення зазначених недоліків вимагає проведення митного контролю, спрямованого на виявлення і вивчення причин їх здійснення та умов, що передували їх виникненню. Митний контроль – це засіб забезпечення державної політики, спрямований на комплексність контролю та безпеку міжнародного ланцюга поставок товарів з усуненням непотрібного дублювання заходів контролю.

Митний кодекс України визначає митний контроль як сукупність заходів, що здійснюються з метою забезпечення додержання норм Митного кодексу України, законів та інших нормативно-правових актів із питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку.

Відповідно до Наказу ДФС «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення мит-

них процедур в міжнародних пунктах пропуску через державний кордон України для морського (річкового) і поромного сполучення при переміщенні товарів у контейнерах» [6], форми та обсяги митного контролю, що застосовуватимуться в пунктах до товарів, які переміщуються в контейнерах, визначаються за результатами застосування системи управління ризиками, що передбачає, крім іншого, аналіз усієї наявної в митниці інформації про переміщення таких товарів, а саме:

- інформації, отриманої від митної служби країни експорту та/або транзиту;
- інформації про товари, прийняті до перевезення у контейнерах у порт призначення на митній території України, яка надходить від агентської організації (морського агента) до перетину такими товарами митного кордону України (далі – попередня інформація);
- інформації, що міститься в модулях АСМО ПІК «Інспектор» та єдиній автоматизованій інформаційній системі Державної фіскальної служби України (далі – ЄАІС ДФС);
- інформації щодо можливих порушень законодавства України, отриманої від правоохоронних органів;
- інформації, отриманої від структурних підрозділів, територіальних органів ДФС, інших підрозділів митниці, у тому числі підрозділів, головним завданням яких є боротьба з митними правопорушеннями;
- інформації із загальнодоступних джерел, у тому числі з мережі Internet.

Коли на підставі проведеного аналізу зроблено висновок про необхідність проведення митного огляду товарів, що направляються у підрозділи митного оформлення митниці ДФС, у зоні діяльності якої знаходяться пункти пропуску для морського (річкового) і поромного сполучення, для здійснення їх митного оформлення відповідно до вибраного митного режиму, такий митний огляд проводиться у цих підрозділах. Інформація про зроблений за результатами аналізу висновок щодо необхідності проведення митного огляду передається підроз-

ділу митного оформлення у максимально короткий строк, що забезпечуватиме своєчасне застосування цієї форми митного контролю.

Наказом Міністерства фінансів України «Про виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму» [4] визначено, що тимчасове ввезення контейнерів, піддонів, упаковок може здійснюватися на умовах та відповідно до положень Додатка В.3 до Конвенції про тимчасове ввезення за заявою особи, що має намір користуватися митним режимом тимчасового



Рис. 3. Здійснення митного контролю над дотриманням вимог режиму тимчасового ввезення

Джерело: розроблено автором

ввезення, та з дозволу митного органу на підставі письмового зобов'язання цієї особи щодо подальшого реекспорту таких товарів без оформлення МД або книжки А.Т.А.

Особам, які регулярно користуються режимом тимчасового ввезення, митним органом може бути надано загальний дозвіл на тимчасове ввезення контейнерів, піддонів, упаковок на умовах та відповідно до положень Конвенції про тимчасове ввезення зі строком дії до одного року. Для виконання операцій із технічного обслуговування та ремонту обладнання (устаткування) транспортних засобів, що тимчасово ввезені на митну територію України та перебувають у зонах митного контролю, таке обладнання (устаткування) може бути випущене митним органом згідно з Митним кодексом України за заявою декларанта.

Також даним Наказом визначено порядок здійснення контролю над дотриманням вимог митного режиму тимчасового ввезення, який можна зобразити у вигляді схеми (рис. 3).

Отже, контроль над дотриманням умов митного режиму тимчасового ввезення покладається на митницю оформлення. Крім того, окремі митні формальності можуть виконуватися митним органом, у зоні діяльності якого перебувають тимчасово ввезені товари за рішенням цього органу або за зверненням митниці оформлення чи ж за дорученням Державної фіскальної служби України, або за зверненням заінтересованої особи в разі наміру цієї особи ініціювати продовження строку тимчасового ввезення товарів, зміну їх митного режиму тощо.

Якщо в митниці оформлення виникають питання щодо ввезених транспортних засобів комерційного призначення, то вона направляє письмовий запит особі, відповідальній за дотримання режиму тимчасового ввезення, яка невідкладно повідомляє про місцезнаходження транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають у митному режимі тимчасового ввезення.

Наявність, стан товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають у режимі тимчасового ввезення, а також їх цільове використання контролюються органами доходів і зборів із застосуванням форм митного контролю:

- перевірки документів та відомостей, які надаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;
- митного огляду (огляду та переогляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистого огляду громадян);
- обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;
- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль над якою покладено на органи доходів і зборів;

- проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів;

- направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих органу доходів і зборів.

Відповідно до Митного кодексу України, митниця оформлення на підставі результатів застосування системи управління ризиками може встановлювати вибірковість та періодичність здійснення митного контролю. На вимогу власника товарів, щодо яких визначено форму та обсяг митного контролю, або уповноваженої ним особи органи доходів і зборів зобов'язані письмово повідомити про це протягом години, якщо інший строк повідомлення не визначено Митним кодексом України. Якщо за результатами застосування системи управління ризиками не визначено необхідності проведення митного огляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, митне оформлення та випуск цих товарів, транспортних засобів за рішенням митниці (митного посту) можуть бути здійснені без пред'явлення зазначених товарів, транспортних засобів митниці (митному посту) або з пред'явленням, але без проведення їх митного огляду.

Варто зазначити, що переважна більшість товарів у контейнерах потрапляє в Україну через порти Великої Одеси (Одеський морський торговельний порт, Чорноморський рибний порт, Морський торговельний порт «Южний»). Сьогодні здійснення митного контролю в портах є автоматизованим процесом, який забезпечує широкую інформаційну взаємодію між його учасниками (рис. 4), що значно полегшує діяльність як декларантів, так і фахівців органів доходів і зборів.

Для забезпечення контролю над товарами та транспортними засобами комерційного призначення, що перебувають у митному режимі тимчасового ввезення, а також обміну інформацією між митними органами стосовно таких товарів та транспортними засобами комерційного призначення використовується ЄАІС.

До ЄАІС вноситься інформація про митні формальності, що виконуються відносно тимчасово ввезених товарів та транспортних засобів комерційного призначення, зокрема про:

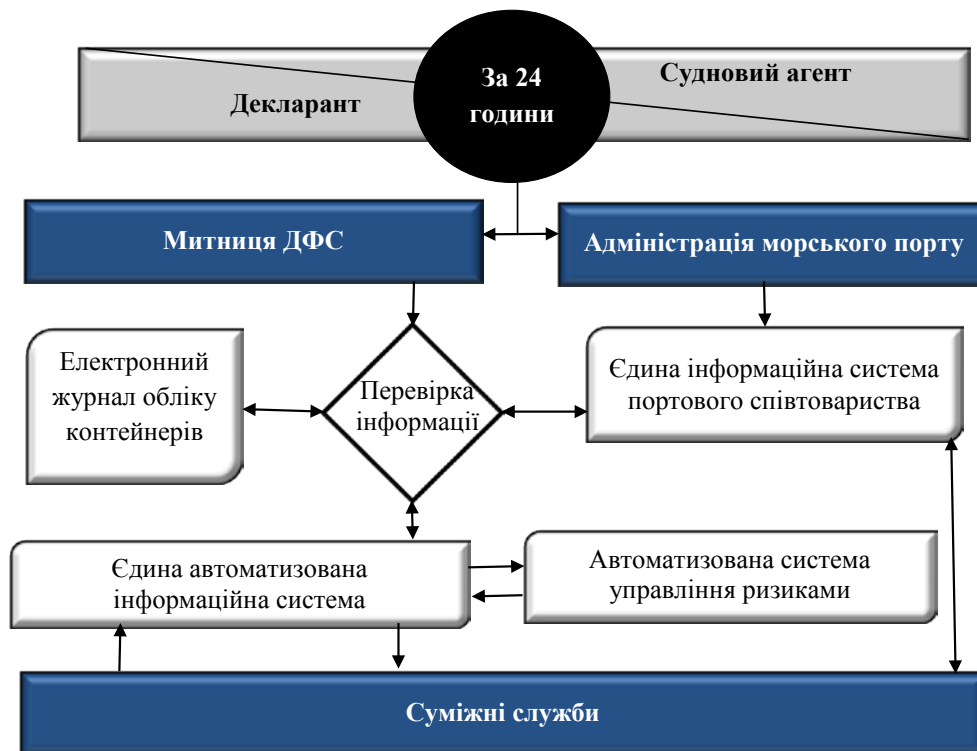


Рис. 4. Інформаційна взаємодія під час здійснення митного контролю контейнерних перевезень

Джерело: розроблено автором

- поміщення товарів у митний режим тимчасового ввезення;
- засоби, застосовані для ідентифікації товарів;
- дозволи, надані митним органом, на неодноразове переміщення через митний кордон України товарів протягом строку дії митного режиму тимчасового ввезення;
- дозволи (загальні дозволи) на тимчасове ввезення контейнерів, піддонів, упаковок без оформлення МД або книжки А.Т.А.;
- продовження строку тимчасового ввезення;
- строк, установлений митним органом для реекспорту;
- передачу права використання митного режиму тимчасового ввезення;
- проведення митного огляду;
- складення протоколу про порушення митних правил;
- накладення арешту або тимчасове вилучення тимчасово ввезених товарів у справі про порушення митних правил;
- завершення режиму тимчасового ввезення;
- припинення режиму тимчасового ввезення.

Інформація до ЄАІС вноситься посадовою особою митного органу, яким здійснюється відповідна митна формальність, невідкладно після її виконання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідивши технології митного контролю над переміщенням морських контейнерів та додаткового обладнання до них через митний

кордон України, можемо констатувати той факт, що даний контроль здійснюється відповідно до міжнародних конвенцій (ратифікованих Україною) та вітчизняного законодавства з питань державної митної справи. Проте аналіз законодавства України виявив, що процедура здійснення митного контролю тимчасового ввезення в повному обсязі виписана тільки для товарів. Норми тимчасового ввезення та здійснення відповідного митного контролю транспортних засобів комерційного призначення і додаткового обладнання до них майже не імплементовані до вітчизняних нормативно-правових актів.

Як правило, тимчасове ввезення контейнерів здійснюється лініями, які провадять свою діяльність за принципом комерційних пулів, проте це питання в Україні законодавчо не врегульовано, що, своєю чергою, ускладнює здійснення митного контролю (відстеження місця перебування конкретного контейнеру та додаткового обладнання до них) над тимчасово ввезеними транспортними засобами комерційного призначення і дає можливість для різноманітних маніпуляцій із боку їхніх власників.

Здійснення митного контролю контейнерних перевезень є процесом автоматизованим та включає у себе використання трьох програмних продуктів (ЄАІС, ІСПС, Електронний журнал реєстрації), що, своєю чергою, значно ускладнює та сповільнює роботу фахівців органів доходів і зборів. Окрім того, одна з них, а саме Інформаційна система пор-

тового співтовариства, належить приватній компанії, що несе в собі ризики витоку конфіденційної службової інформації. Також варто відзначити, що використання зазначених ресурсів передбачає введення інформації щодо контейнера, проте не спрямоване на відстеження його поворотності за умови використання митного режиму тимчасового ввезення. Для вирішення зазначених проблемних питань Державною фіскальною службою України готується до впровадження повноцінний модуль «Морський пункт пропуску» Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сальникова А.В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств. *Elektronna biblioteka: veb-sait* [Online Library: Website]. Available at: <http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/4306/1/01445.pdf> (дата звернення: 10.08.2019).
2. Митний кодекс України. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 22.08.2019).
3. ПКМУ «Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними» від 21 травня 2012 р. № 451. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/451-2012-%D0%BF> (дата звернення: 09.08.2019).
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму» від 31.05.2012 № 657. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1669-12> (дата звернення: 13.08.2019).
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей на морському та річковому транспорті» від 10.03.2015 № 308. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0486-15> (дата звернення: 20.08.2019).
6. Наказ Державної фіскальної служби України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення митних процедур в міжнародних пунктах пропуску через державний кордон України для морського (річкового) і поромного сполучення при переміщенні товарів у контейнерах» від 27.01.2015 № 34. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0034872-15> (дата звернення: 19.08.2019).
7. Характеристика спеціальних митних режимів. *Навчальні матеріали онлайн*. URL: https://pidruchniki.com/1619092061050/ekonomika/harakteristika_spetsialnih_mitnih_rezhimiv (дата звернення: 21.08.2019).
8. Прус Л.Р. Аналіз використання технічних засобів митного контролю у морських пунктах пропуску: вітчизняний та світовий досвід. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. № 4(41). С. 26–31.
9. Дяченко О.О. Необхідність впровадження сучасних, перспективних, інформаційних систем в процес митного контролю. *Modern directions of theoretical and applied researches*, 18–30 березня 2014 р. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer34/639.pdf> (дата звернення: 19.08.2019).

REFERENCES:

1. Sal'nikova A. V. (2015) Organizatsiya tamozhennogo kontrolya tovarov i transportnykh sredstv [Organization of customs control of goods and vehicles.]. *Elektronna biblioteka: veb-sait* [Online Library: Website]. Available at: <http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/4306/1/01445.pdf> (accessed 10 August 2019).
2. Mytnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 07.06.2012 r. № 4495-VI (2019) Data onovlennia: 22.08.2019. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (accessed 22 August 2019).
3. Pytannia propusku cherez derzhavnyi kordon osob, avtomobilnykh, vodnykh, zaliznychnykh ta povitrianykh transportnykh zasobiv pereviznykiv i tovariv, shcho peremishchuiutsia nymy: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.05.2012 r. № 451. Data onovlennia: 28.04.2019. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/451-2012-%D0%BF> (accessed 09 August 2019).
4. Pro vykonannia mytnykh formalnostei vidpovidno do zaiavlenoho mytnoho rezhymu: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.05.2012 r. 657. Data onovlennia: 04.04.2017. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1669-12> (accessed 13 August 2019).
5. Pro zatverdzhennia Poriadku vykonannia mytnykh formalnostei na morskomu ta richkovomu transporti: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 10.03.2015 r. № 308. Data onovlennia: 27.08.2017. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0486-15> (accessed 20 August 2019).
6. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo zdiisnennia mytnykh protsedur v mizhnarodnykh punktakh propusku cherez derzhavnyi kordon Ukrainy dlia morskoho (richkovoho) i poromnoho spoluchennia pry peremishchenni tovariv u konteinerakh: Nakaz Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy vid 27.01.2015 r. № 34. Data onovlennia: 27.01.2015. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0034872-15> (accessed 19 August 2019).
7. Kharakterystyka spetsialnykh mytnykh rezhymiv [Characteristics of special customs regimes]. *Navchalni materialy onlain: veb-sait* [Online Study Materials: Website]. Available at: https://pidruchniki.com/1619092061050/ekonomika/harakteristika_spetsialnih_mitnih_rezhimiv (accessed 21 August 2019).
8. Prus L. R., Nestoryshen I. V., Bodrov S. V. (2013) Analiz vykorystannia tekhnichnykh zasobiv mytnoho kontroliu u morskykh punktakh propusku: vitchyzniani ta svitovyi dosvid [Analysis of the use of customs controls at maritime border crossing points: national and international experience]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu* (electronic journal), no. 4(41). pp. 26–31.
9. Diachenko O. O. (2014) Neobkhdnist vprovadzhennia suchasnykh, perspektyvnykh, informatsiinykh system v protses mytnoho kontroliu [Necessity in the management of current, promising, information systems in the process of control]. *Modern directions of theoretical and applied researches*. Available at: <https://www.sworld.com.ua/konfer34/639.pdf> (accessed 19 August 2019).

RESEARCH OF TECHNOLOGY OF CUSTOM CONTROL AFTER MOVING OF MARINE CONTAINERS AND ADDITIONAL EQUIPMENT TO THEM THROUGH THE CUSTOM BORDER OF UKRAINE

The purpose of the article. In a globalized world economy, development of integration processes and further enhance the process of international trade customs control over the movement of sea containers and additional equipment for them is of particular relevance, because container shipping occupy 90% of world trade, which in turn led to, additional customs preferences in their use. The aim is to study Technology customs control over the movement of shipping containers and auxiliary equipment to them through the customs border of Ukraine in today's conditions.

Methodology. The study used the following general scientific methods as analysis and synthesis, induction and deduction. Analysis was used to isolate a subject of study components, study them, identifying the essential features and relationships. Fusion combining previously disparate components based in the integrity of relationships between them. The method of induction to formulate generalizations and theoretical conclusions by studying certain facts. Deductive method used for conclusions from the study.

Results. The article investigates the current state of technology of customs control of container transportation, in particular, the analysis of the legislation based on which the scheme of movement of sea containers and additional equipment to them across the customs border of Ukraine in the mode of temporary import is made. The analysis of import containers into Ukraine by sea, namely customs control technology are containers which are imported as commercial vehicle and which are imported as a commodity, and outlines the differences in the performance of customs formalities and customs control. Revealed that the issue is not legally settlements, and allows for various manipulations on vehicles for commercial use and additional equipment to them by line carriers, such as: not export (sales) temporarily imported containers in the customs territory of Ukraine without payment of customs duties; Resolving these deficiencies requires customs controls aimed at identifying and studying the causes and conditions of their implementation prior to their occurrence. Also discussed implementation of information exchange declarants, customs administration seaports of Ukraine under customs control container traffic.

Practical implications. Great practical importance are found some gaps in legislation and joint control of maritime container traffic, which in turn can lead to certain manipulations and violations of customs rules.

Value / originality. In Article, we have considered Technology customs control over the movement of shipping containers and auxiliary equipment to them through the customs border of Ukraine, which is quite narrow in customs. However, Ukraine actively joined international conventions with custom focus and therefore needs their implementation and the development of relevant regulations in the national customs. For Ukraine, this perspective is relevant because, at present in domestic practice legal regulation control for the temporary admission of sea containers and additional equipment for them is imperfect (in practice control virtually absent) hence, the origin of certain conflicting issues between the parties to customs relations.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДЕРЕВООБРОБНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE WOODWORKING INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT TRENDS

УДК 339.1:674.06

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-11>

Ляховська О.В.

к.е.н., науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України»

Шевченко Н.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Львівський державний університет
внутрішніх справ

Розглянуто сучасні тенденції залучення іноземних інвестицій у деревообробну промисловість України та чинники, що на них впливають. Зазначено, що активізація розвитку деревообробки в Україні пов'язана переважно з високим рівнем сировинного забезпечення, переходом до міжнародних стандартів виробництва та сертифікації продукції. Встановлено, що інвестиційний клімат у країні стабілізувався, а обсяги іноземних інвестицій у деревообробну промисловість зросли. За видами деревообробного виробництва більша частина іноземних інвестицій спрямована на виготовлення виробів із деревини, корки, соломки та рослинних матеріалів для плетіння. Виявлено сприятливі чинники інвестиційної привабливості деревообробної промисловості, зокрема сировинний потенціал, забезпеченість трудовими ресурсами та ін. Запропоновано заходи для стимулювання залучення іноземних інвестицій у деревообробну промисловість України.

Ключові слова: іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, деревообробна промисловість, експорт, інвестиційна привабливість.

Рассмотрены современные тенденции привлечения иностранных инвестиций в

деревообрабатывающую промышленность Украины и влияющие на них факторы. Указано, что активизация развития деревообработки в Украине связана в основном с высоким уровнем сырьевого обеспечения, переходом к международным стандартам производства и сертификации продукции. Установлено, что инвестиционный климат в стране стабилизировался, а объемы иностранных инвестиций в деревообрабатывающую промышленность выросли. По видам деревообрабатывающего производства большая часть иностранных инвестиций направлена на изготовление изделий из древесины, пробки, соломки и растительных материалов для плетения. Выявлены благоприятные факторы инвестиционной привлекательности деревообрабатывающей промышленности, в частности сырьевой потенциал, обеспеченность трудовыми ресурсами и др. Предложены меры для стимулирования привлечения иностранных инвестиций в деревообрабатывающую промышленность Украины.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, капитальные инвестиции, деревообрабатывающая промышленность, экспорт, инвестиционная привлекательность.

The modern tendencies of attraction of foreign investments into the woodworking industry of Ukraine and the factors influencing them are considered. It is noted that the intensification of the development of woodworking in Ukraine is mainly related to the high level of raw materials, the transition to international standards of production and certification of products. It is established that the investment climate in the country has stabilized and the volume of foreign investments in the wood industry has increased. By types of woodworking, most of the foreign investment is directed to the manufacture of wood products, cork, straws and plant materials for weaving. The favorable factors of investment attractiveness of woodworking industry, in particular raw material potential, availability of labor resources, were identified; relatively low level of competition; high demand for products, etc. It is noted that in Ukraine there are subsidiaries and joint ventures with foreign investments. In addition, cooperation with foreign partners in this area of industrial activity is actively being developed (examples are given of foreign companies interested in cooperation). Measures have been proposed to stimulate the attraction of foreign investments in the woodworking industry of Ukraine. In particular, it is advisable to promote the complete transition of forestry and woodworking industry to international standards of certification and standardization of production. It is also advisable to improve the legislative control over timber exports in order to facilitate maximum processing on the territory of Ukraine (this will increase the number of jobs, increase entrepreneurship, and generally have a positive effect on the development of the economy) and others. Investment attractiveness of enterprises will grow under the influence of increase in value added and, accordingly, profitability. At the same time, it is urgent to stimulate innovative production in woodworking, in order to optimize the use of raw materials. New production methods and innovative products contribute to the growth of investment attractiveness.

Key words: foreign investments, capital investments, woodworking industry, export, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку деревообробної промисловості характеризуються активним приростом виробництва та високим сировинним потенціалом, що спонукало до припливу іноземних інвестиційних ресурсів. Водночас необхідно визначити роль іноземного інвестування у розвитку деревообробної промисловості та економіки України загалом, виявити стимули та перешкоди активізації іноземного інвестування деревообробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Залучення інвестицій в економіку країни є одним з інструментів стимулювання її розвитку. Дане питання особливо актуальне для країн, що розвиваються, зокрема для України. Ця тема була висвітлена у багатьох наукових працях, наприклад у роботах С. Абрамова, І. Боярко, Л. Гриценко, Е. Долана,

В. Дергачової, О. Бойко, О. Климко, О. Кравченко, А. Пересада, С. Онікієнко, Ю. Коваленко та ін.

Проте проблема залучення іноземних інвестицій саме у деревообробну промисловість України мало досліджувана. Особливо актуально виявити роль та значення іноземного інвестування деревообробки для економіки України, визначити чинники впливу на розвиток іноземного інвестування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій щодо іноземного інвестування деревообробної промисловості України, виявлення проблемних аспектів та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деревообробна промисловість України – порівняно динамічна та перспективна галузь, що розвивається в умовах забезпеченості власними

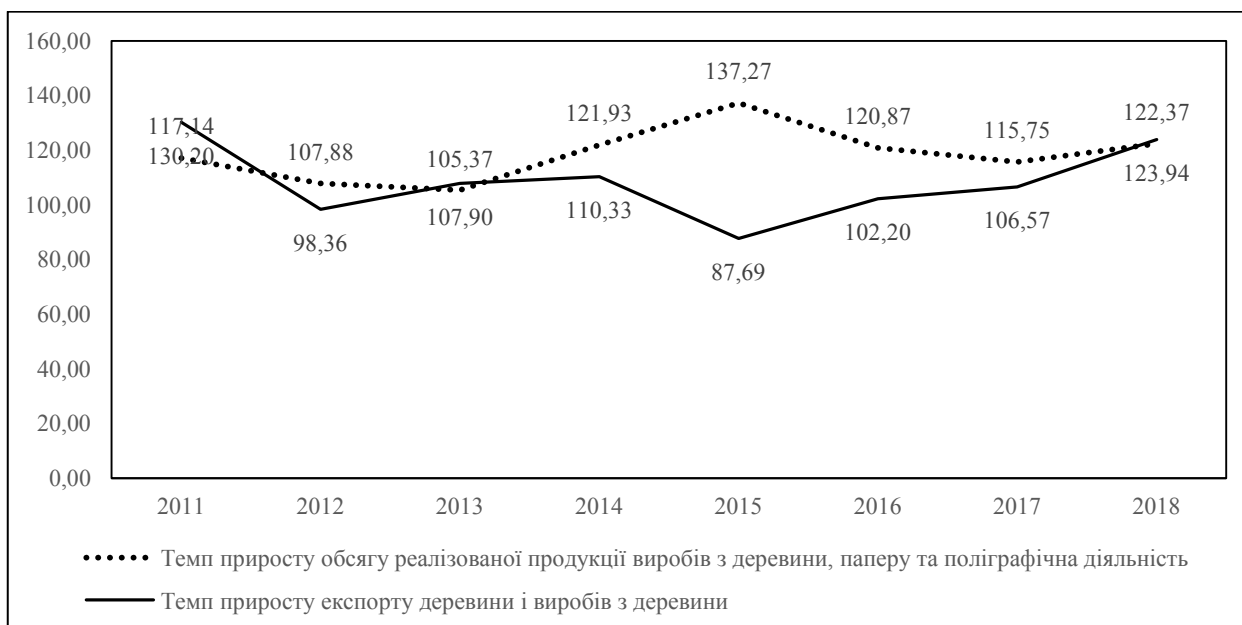


Рис. 1. Темп приросту обсягу реалізації та експорту продукції деревообробної промисловості

Джерело: побудовано авторами за [1]

сировинними ресурсами та можливостями для розширення ринку збуту.

За останні роки (2011–2018) обсяги реалізації продукції виробів із деревини, паперу та поліграфічної діяльності зросли на 75 993,6 млн. грн. і становили у 2018 р. 102 980,9 млн. грн. (3,4% від загального обсягу реалізованої промислової продукції). На швидкі темпи розвитку деревообробки вказує і приріст експорту продукції (рис. 1).

Доцільно зазначити, що в 2014 р. спостерігалося зменшення експорту деревини і виробів із деревини як наслідок нестабільної політико-економічної ситуації в державі. Водночас за даний період (2014 р.) відзначається погіршення інвестиційного клімату в Україні [2], що позначилося, зокрема, на обсягах іноземного інвестування деревообробки. Проте починаючи з 2015 р. ринок деревообробки стабілізувався.

Як наслідок, за останні роки спостерігалися високі темпи приросту інвестування в деревообробну промисловість за останні роки. Зокрема, у 2018 р. обсяги прямих іноземних інвестицій у виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність України стано-

вили 574,1 млн дол. США (1,7% від загального обсягу інвестицій), що на 103,5 млн. дол. США більше від показника 2010 р. (табл. 1).

За видами деревообробного виробництва переважало іноземне інвестування у виготовлення виробів із деревини, корки, соломки та рослинних матеріалів для плетіння: 74,13% у 2016 р. від інвестування в оброблення деревини та виготовлення виробів із деревини та корки, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння; 70,04% – у 2017 р.; 65,67% – у 2018 р. (рис. 2). Такі тенденції зумовлені інвестиційною привабливістю тих виробництв, що спроможні створювати більшу додану вартість.

Загалом до сприятливих чинників інвестиційної привабливості деревообробної промисловості можна віднести:

- сировинний потенціал (загальна площа лісового фонду України становить 10,4 млн га, з яких вкриті лісовою рослинністю 9,6 млн га. Лісистість території країни становить 15,9%. За 50 років площа лісів зросла на 21%, а запас деревини – майже у три рази [3]);
- забезпеченість трудовими ресурсами;

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) у виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність України

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність, млн. дол. США	470,6	485,7	533,5	458,4	400,7	444,4	535,6	574,1
Темп приросту, %	103,6	103,2	109,8	85,9	87,4	110,9	120,5	107,2

Джерело: побудовано на основі [1]

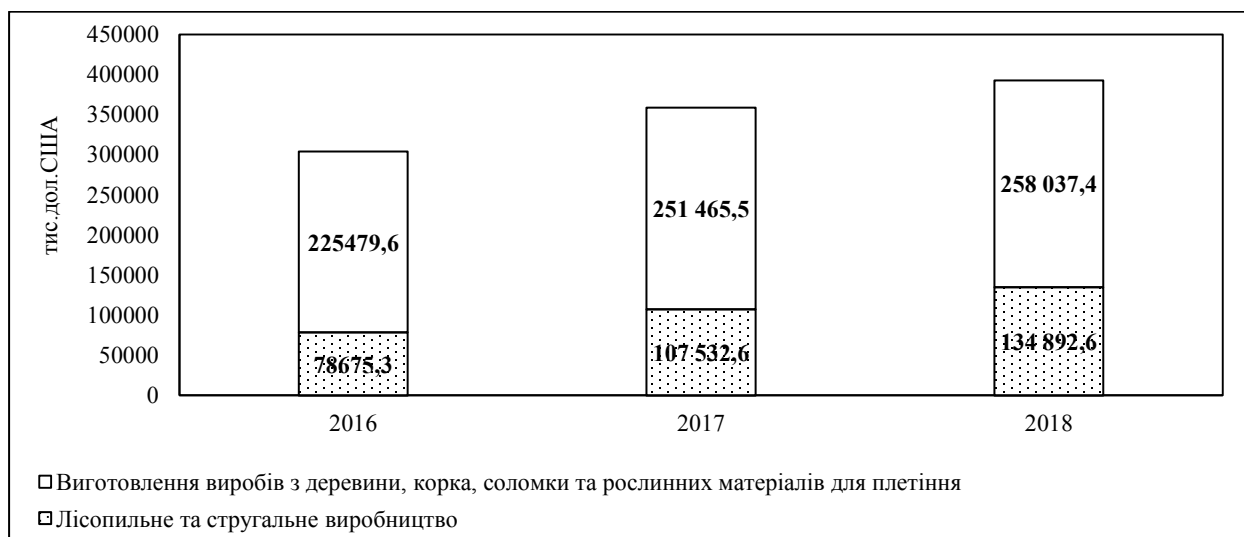


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції у оброблення деревини та виготовлення виробів із деревини та корки, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння

Джерело: побудовано на основі [1]

– відносно низький рівень конкуренції (особливо у виробництві з використанням дорогоцінних порід дерев чи інноваційному виробництві);

– високий попит на продукцію (продукція деревообробної промисловості використовується практично в усіх сферах виробництва) та ін.

В Україні функціонують дочірні підприємства зарубіжних компаній, наприклад: ТЗОВ «Свісс кроно», ДП «ДЖ.Д.Ф. сервіс ЛТД», ДП «Проперті інвест» датської компанії «Концепт партнерс», ДФ «Лайстенфабрик Арнольд Демпе ГМБХ & Ко», «Стрийлісопродукт» та ін.); спільні підприємства, наприклад: СП «ТОВ «Крона», СП «ТОВ «Арсіл», СП «Вудкрафт Трейдінг» та ін. [4; 5].

Окрім того, українські підприємства реалізують спільні проекти з іноземними партнерами як на основі іноземних інвестицій, так і у формі співпраці. Наприклад, наступні компанії зацікавлені у встановленні ділових зв'язків із деревообробними підприємствами України: південноафриканська компанія Timberline International (Pty) Ltd., нідерландська компанія Kempisch Domein (із приводу постачання дерев'яного паркету), хорватська компанія Sportski rodovi d.o.o. (щодо поставки рулонного паперу), казахстанське об'єднання юридичних осіб «Асоціація із захисту прав підприємців міста Астана» (цікавить виробництво виробів із деревини для виготовлення пакувальних матеріалів), данська компанія EG Services ApS, бахрейнська компанія Ilium Composites w.l.l (щодо дерев'яних деталей для меблів), болгарська компанія «Технокороза» ООД (із виробництва меблів), литовська компанія «ЗАТ «Сенуку прекібос центрас» та ін. [6].

Доцільно відзначити, що співпраця та партнерство між українськими та зарубіжними виробниками деревообробної промисловості можливі

виключно за умови використання деревини сертифікованих лісів, тобто за умови екологічно відповідального, соціально вигідного та економічно життєздатного управління лісовими ресурсами. Тому в Україні активно запроваджується сертифікація лісів, зокрема на кінець 2018 р. 39% лісових ділянок країни FSC сертифіковані (Forest Stewardship Council – незалежна некомерційна організація, що захищає ліси) [3].

Окрім позитивних чинників залучення інвестиційних ресурсів у деревообробну промисловість України, варто відзначити низький рівень вливання іноземних інвестицій в інноваційну діяльність, розвиток технологій, навчання персоналу та ін.

Незважаючи на великі обсяги залучення іноземних інвестицій, за останні роки розвиток інновацій у промисловості України фінансується переважно із власних джерел підприємств. Наприклад, обсяг іноземних інвестицій в інноваційну діяльність промислових підприємств становив: у 2015 р. – 58,6 млн. грн., у 2016 р. – 23,4 млн. грн., у 2017 р. – 107,8 млн. грн. [1; 7].

Такі тенденції вказують на необхідність залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні проекти. Зокрема, деревообробне виробництво одне з небагатьох, де можливо максимально оптимізувати використання сировинних ресурсів, але водночас у країні слабо розвинуте виробництво паперу, деревних палетів та ін.

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищенаведеного можемо зробити такі висновки та запропонувати заходи для стимулювання залучення іноземних інвестицій у деревообробну промисловість України.

1. Лісове господарство України знаходиться на стадії переходу до міжнародних стандартів серти-

фікації деревини, тому необхідно з боку держави сприяти реалізації даного завдання для повного переходу лісового господарства та деревообробної промисловості до міжнародних стандартів сертифікації та стандартизації виробництва. Це дасть змогу закріпити конкурентні позиції деревообробних підприємств на міжнародному ринку.

2. Необхідно поліпшити законодавчий контроль експорту деревини для сприяння максимальній її переробці на території України (це дасть змогу збільшити робочі місця, розвинути підприємство, загалом принесе позитивний ефект для розвитку економіки) та ін. Інвестиційна привабливість підприємств зростає під впливом збільшення доданої вартості і, відповідно, прибутковості.

3. Необхідно стимулювати інноваційне виробництво у деревообробці для оптимізації використання сировинних ресурсів. Нові методи виробництва та інноваційні продукти сприяють зростанню інвестиційної привабливості.

Отже, розвиток деревообробки сприяє залученню іноземних інвестицій, проте необхідно вжити заходів щодо збільшення ефективності реалізації таких інвестиційних проектів для економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційні дані. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.09.2019).
2. Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б., Луковська Ю.М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 11–18.
3. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://uccr.org.ua/derevoobrobna-promislovisht> (дата звернення: 07.09.2019).
4. Компанії України. YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/our_possibility/ (дата звернення: 07.09.2019).

5. Компанії України. *Бізнес-Гід*. URL: <https://business-guide.com.ua/> (дата звернення: 07.09.2019).

6. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України. URL: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index> (дата звернення: 07.09.2019).

7. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років : доповідь. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/dop/11/dop_inn_2016_w.z (дата звернення: 07.09.2019).

REFERENCES:

1. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 7 September 2019).
2. Van'kovych D. V., Demchyshak N. B., Lukov's'ka Yu. M. (2018) Diahnostuvannya stanu investytsiynoho klimatu v Ukrayini. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Diagnosis of the state of the investment climate in Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 11–18.
3. Official site of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry. Available at: <https://uccr.org.ua/derevoobrobna-promislovisht> (accessed 7 September 2019).
4. Companies of Ukraine. YouControl. Available at: https://youcontrol.com.ua/our_possibility/ (accessed 7 September 2019).
5. Companies of Ukraine. *Business guide*. Available at: <https://business-guide.com.ua/> (accessed 7 September 2019).
6. Official site of the state agency of forest resources of Ukraine. Available at: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index> (accessed 7 September 2019).
7. Obstezhennya innovatsiynoyi diyal'nosti v ekonomitsi Ukrayiny za period 2014-2016 rokiv [Survey of innovation activity in the Ukrainian economy for the period of 2014-2016] (Report) (2019). Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/dop/11/dop_inn_2016_w.z (accessed 7 September 2019).

Liahovska Olena

Candidate of Economic Sciences, Researcher State
State Institution «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
of the National Academy of Sciences of Ukraine»

Shevchenko Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Accounting
Lviv State University of Internal Affairs

INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE WOODWORKING INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT TRENDS

The purpose of the article. To study of the current trends in foreign investment of the woodworking industry of Ukraine: identification of problematic aspects and ways of their solution.

Methodology. Work is based on the official data of the State Statistics Service of Ukraine and data of the State Forest Resources Agency of Ukraine.

Results. Modern tendencies of attraction of the foreign investments into Ukrainian woodworking industry and factors influencing them are considered.

It is noted that the activation of the development of wood processing in Ukraine is associated with a high level of raw material supply, the transition to international standards of the production and certification of products.

It was established that after the political and economic crisis in 2014, the investment climate in the country has stabilized, while the volume of foreign investments in the woodworking industry has increased. By types of woodworking production, the bulk of foreign investment is directed at the manufacture of wood products, cakes, straw and vegetable materials for weaving.

The favorable factors of investment attractiveness of the woodworking industry, in particular raw material potential, availability of labor resources are revealed; relatively low level of competition; high demand for products, etc.

It is noted that in Ukraine there are subsidiaries and joint ventures with the foreign investments. In addition, cooperation with foreign partners in this area of industrial activity is actively being developed (examples are given of foreign companies interested in cooperation).

Practical implications. To propose measures to stimulate the attraction of foreign investments into the Ukrainian woodworking industry. In particular, it has been established that Ukraine's forestry is at the stage of transition to international timber certification standards. Therefore, it is necessary from the side of the state to facilitate the realization of this task, with the aim of full transition of the forestry and woodworking industry to international standards of certification and standardization of production. This will strengthen the competitive position of woodworking enterprises in the international market.

It is also advisable to improve the legislative control over timber exports in order to facilitate maximum processing on the territory of Ukraine (this will increase the number of jobs, increase entrepreneurship, and generally have a positive effect on the development of the economy) and others. Investment attractiveness of enterprises will grow under the influence of increase in value added and, accordingly, profitability. At the same time, it is urgent to stimulate innovative production in woodworking, in order to optimize the use of raw materials. New production methods and innovative products contribute to the growth of investment attractiveness.

Value/originality. In this study considered the problems of attracting foreign investment to the Ukrainian woodworking industry. The ways of intensifying investing in this activity are suggested.

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ: СТАН І ПРОБЛЕМИ

LOCATION OF UKRAINE IN FOREIGN MARKETS:
THE STATE AND THE PROBLEMS

УДК 339.1/5:658.817

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-12>**Мазур Н.А.**д.е.н., професор,
професор кафедри
економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка**Кушнір О.К.**к.е.н., доцент кафедри
економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка**Семенець І.В.**к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка

У статті розкрито основні результати дослідження обсягів та структури зовнішньої торгівлі України та її місця у міжнародних торговельних операціях, окреслено основні тенденції експортних та імпорتنних операцій товарами та послугами. Проаналізовано кількісні та цінові індекси умов торгівлі з метою діагностики та окреслення шляхів оптимізації структури зовнішніх торговельних операцій. У 2018 р. ціновий індекс умов торгівлі зменшився на 2,2%, кількісний – зріс на 2,9%, тобто умови торгівлі децю погіршилися. Позитивною обставиною є те, що в 2017 р. всі товари, вибрані для дослідження, були конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, що підтверджує позитивне значення індексів RTA для вказаних товарів. Установлено, що нині для господарського комплексу України надзвичайно важливими є освоєння зовнішніх ринків та розширення експортної орієнтації виробництва як основи економічного зростання більшості галузей.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, квота, експорт, імпорт, зовнішні ринки, індекси цін, конкурентоспроможність.

В статье раскрыты основные результаты исследования объемов и структуры

внешней торговли Украины и ее места в международных торговых операциях, определены основные тенденции экспортных и импортных операций товарами и услугами. Проанализированы количественные и ценовые индексы условий торговли с целью диагностики и определения путей оптимизации структуры внешних торговых операций. В 2018 г. ценовой индекс условий торговли уменьшился на 2,2%, количественный – вырос на 2,9%, то есть условия торговли несколько ухудшились. Положительным обстоятельством является то, что в 2017 г. все товары, выбранные для исследования, были конкурентоспособными на внешнем рынке, что подтверждает положительное значение индексов RTA для указанных товаров. Установлено, что в настоящее время для хозяйственного комплекса Украины чрезвычайно важны освоения внешних рынков и расширение экспортной ориентации производства как основы экономического роста большинства отраслей.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, квота, экспорт, импорт, внешние рынки, индексы цен, конкурентоспособность.

The article presents the main results of the study of the volume and structure of foreign trade of Ukraine and its place in international trade operations, outlines the main tendencies of export and import transactions of goods and services. Quantitative and price indices of trading conditions are analyzed in order to diagnose the place and importance of Ukraine in foreign markets and to outline ways of optimizing the structure of foreign trade operations. In 2018, the price index of trading conditions decreased by 2.2%, the quantitative - increased by 2.9%, which means that the terms of trade deteriorated slightly. The positive fact is that in 2017, all the goods selected for the study were competitive in the foreign market, which confirms the positive value of the RTA indices for these goods. The most competitive in the world market is rolled ferrous metals, but also competitive are sunflower oil and cast iron. Let us outline the main indicators of the results of the foreign economic activity of Ukraine for 2018: 1) sold more goods and services abroad than in the previous year (by 8.6%); 2) however, the foreign trade balance remained in the red; 3) the difference between exports and imports of goods and services (trade balance) was \$ 6.2 billion. USA. Today the export market is dominated mainly by large Ukrainian companies, but many small and medium-sized companies have already realized their opportunity to gain a foothold in the world market. Due to their innovative strength, flexibility and speed to respond to market trends and customer desires, they have great potential for the future. For a number of reasons, export activity is more complex and multicomponent than domestic activity. Along with the advantages of entering the foreign market, there are additional risks, the stereotypes of "their" national ways of doing business disappear, the level of responsibility of personnel and competitiveness of the whole enterprise increases. It is established that development of foreign markets and expansion of export orientation of production are of utmost importance for the economic complex of Ukraine, which should become one of the main factors of economic growth of most industries.

Key words: foreign economic activity, quota, export, import, foreign markets, price indices, competitiveness.

Постановка проблеми. Економічна модель у сучасному світі повинна мати баланс відкритого і закритого ринків, щоб бідніші країни могли розвивати не лише власну ресурсну базу, а й виробництво. Про це заявив генеральний секретар Римського клубу Грем Макстон під час Київського міжнародного економічного форуму (КМЕФ) у рамках пленарного засідання «Глобальні виклики нової економічної реальності». «Останні 30 років нам казали, що відкриті ринки – це дуже добре, однак це не означає, що вони мають перевагу в економіці, – зазначив Грем Макстон. – У світі прижилася думка, що повна відкритість – це дуже добре, але нині необхідно переосмислити ідеї балансу відкритого і закритого ринків. Сьогодні треба не тільки йти за старими системами, які стали популярними 30 років тому на Заході, а й думати про нові інклюзивні системи» [1].

У глобальній економіці має місце одна цікава закономірність. У довгостроковій перспективі ціни на сировину відносно цін на послуги і робочу силу знижуються. Тому країна, яка продає сировину, завжди програє тій країні, яка виробляє кінцеві продукти з вищою доданою вартістю.

Упродовж останніх п'яти років українська економіка перебуває у стадії глибоких змін. Після різкого економічного спаду в 2014 та 2015 рр. розпочався помірний процес підйому. Сьогодні зовнішня торгівля є ключовим чинником у відновленні економіки країни. У сфері експорту спостерігаємо стабільну динаміку розвитку, що невпинно набирає обертів. Важливе місце для українських компаній у процесі їх виходу на нові ринки посідає Європейський Союз. Завдяки Угоді про вільну торгівлю з ЄС Україна отримала кращий доступ до євро-

пейського ринку. Зокрема, експорт до Німеччини впродовж перших чотирьох місяців 2018 р. виріс на 35,5% порівняно з 2017 р. Ці темпи зростання свідчать про потужний економічний потенціал України як сільськогосподарського, так і промислового майданчиків, що охоплює галузі машинобудування, металообробки, харчової промисловості, деревообробки та меблів, текстильної та взуттєвої промисловості тощо [2, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичною основою дослідження питань розвитку міжнародної торгівлі є праці А. Сміта, Д. Рікардо, В. Леонтьєва, В. Оліна, Е. Хекшера, Д. Хьюма та ін. Сучасний стан та проблеми розвитку міжнародної економіки досліджували такі вітчизняні вчені, як І. Бураковський, В. Далик, А. Мазаракі, Ю. Макогон, Т. Мельник, Д. Покришка, Є. Савельєв, Т. Циганкова та багато інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є окреслення місця України на зовнішніх ринках через оцінку конкурентоспроможності та відносних торговельних переваг основних видів товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні на експортному ринку домінують переважно великі українські компанії, але вже багато малих і середніх компаній усвідомили свою можливість закріпитися на світовому ринку. Завдяки їхній інноваційній силі, гнучкості й швидкості реагування на ринкові тенденції і бажання замовників вони мають великий потенціал для майбутнього. Підприємство завжди потребує руху і змін, саме це створює нові продукти і розширення.

Міжнародна торгівля має свої особливості, форми та види. Постійно триває процес уніфікації норм і правил, відбувається адаптація, немінуча

для кожного підприємства, що вступає у світове торгове співтовариство.

Через низку причин експортна діяльність є складнішою та багатокомпонентнішою, ніж діяльність на внутрішньому ринку. Поряд із перевагами виходу на зовнішній ринок з'являються додаткові ризики, зникають стереотипи «своїх» національних способів ведення бізнесу, підвищується рівень відповідальності персоналу та конкурентоспроможності всього підприємства загалом.

Сьогодні малим і середнім підприємствам важливо та потрібно виходити на зовнішні ринки, оскільки переваги, які надає експортна діяльність, значно перевищують можливі ризики.

Окреслимо основні показники результатів зовнішньоекономічної діяльності України за 2018 р.: 1) продала за кордон більше товарів і послуг, аніж у попередньому році (на 8,6%); 2) проте баланс зовнішньої торгівлі залишився у мінусі; 3) різниця між експортом та імпортом товарів і послуг (сальдо торговельного балансу) становила 6,2 млрд. дол. США; 4) порівняно з 2017 р. сальдо погіршилося майже на 3,7 млрд. дол. США через переважаюче зростання імпорту порівняно з експортом.

Зокрема, Україна в 2018 р. експортувала на 5,3 млрд. дол. США послуг більше, ніж закупила з-за кордону. Найбільше країна заробила на транспорті, переробці ресурсів, телекомунікаціях та ІТ-послугах. При цьому вартість послуг для переробки товарів із метою реалізації за кордоном становила в експорті 1,7 млрд. дол. [3].

На рис. 1 представлено товарну структуру експорту з України за 2017–2018 рр.

Сальдо торгівлі товарами в 2018 р. становило від'ємні 9,9 млрд дол. США, що гірше на

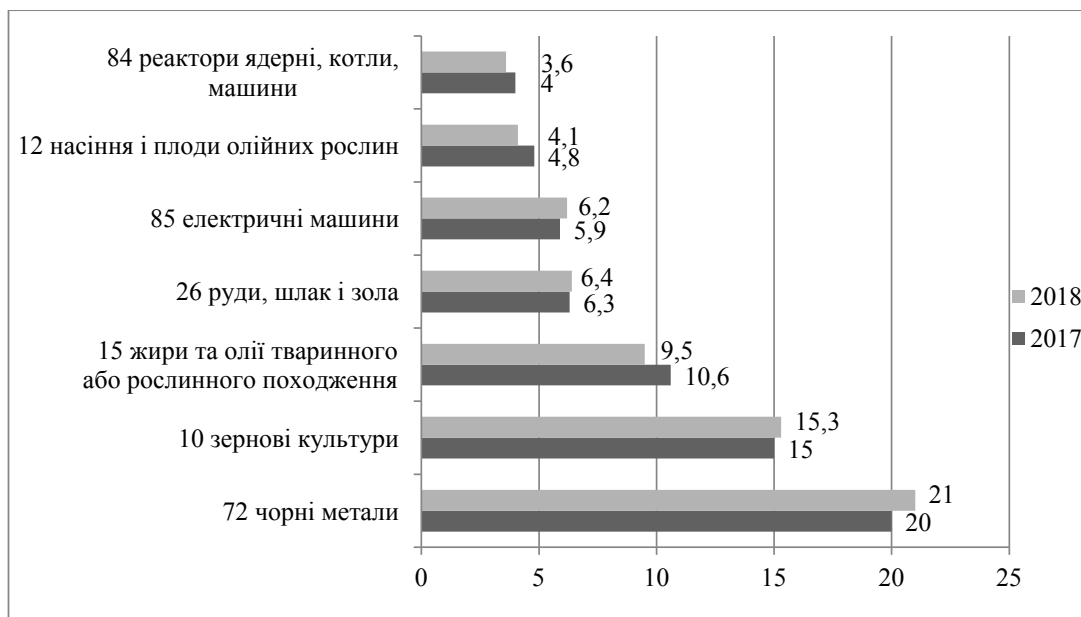


Рис. 1. Товарна структура експорту в 2017–2018 рр., %

Джерело: сформовано за даними [3]

3,5 млрд. дол. США проти 2017 р. Найбільше товарів Україна продає в Росію, Польщу та Італію – 7,7%, 6,9% та 5,6% від усього експорту відповідно. Головними джерелами імпорту товарів є Російська Федерація, Китай та Німеччина (14,1%, 13,3% та 10,5% імпорту відповідно).

Зовнішня торгівля з країнами СНД відчутно послабилася, експорт до них у 2018 р. порівняно з 2017 р. зріс на 1,6%, імпорт – на 15,1%. Зовнішньоекономічна співпраця з країнами Євросоюзу, навпаки, поживішала: експорт до ЄС зріс на 15,0%, імпорт звідти – на 11,6% проти попереднього року.

На тлі зростаючого обсягу загальної експортної виручки зростає частка сільськогосподарської продукції. За останні п'ять років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 26% у 2012 р. до 39,4% у 2018 р. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження: пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. За 2018 р. частка зернових культур у структурі експорту України становила 15,3%.

Локомотивом нарощення аграрного експорту стало збільшення реалізації кукурудзи на 11% (+517,2 млн. дол. США). Також за результатами 2016–2017 рр. Україна була світовим лідером із виробництва й експорту соняшникової олії, проте 2018 р. характеризується зменшенням обсягів експорту. Зовнішні поставки соняшникової олії зменшилися на 3% (-182 млн. дол. США). Серед зернових культур зріс експорт пшениці (на 245 млн. дол. США) та жита (на 12 млн. дол.), зменшився – ячменю (на 29 млн. дол. США).

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту в 2018 р. Основними країнами-партнерами з Азії у поточному році виступали Індія, Туреччина і Китай. На другому місці – країни ЄС, де головними партнерами є Польща, Нідерланди, Іспанія та Італія. Трійку лідерів закривають країни Африки, де основними партнерами є Єгипет, Туніс і Марокко.

У 2018 р. до Європи було експортовано 50% м'яса птиці та 47% кукурудзи, до країн Азії – 87% ячменю та 72% олії соняшникової, до Африки – 37% пшениці та 34% масла вершкового, до країн СНД – 66% цукру.

Товарну структуру імпорту України за 2017–2018 рр. представлено на рис. 2.

Загальну уяву про чинники, що впливають на розвиток імпорту й експорту країни, можна отримати тільки шляхом комплексного вивчення показників зовнішньої торгівлі як у поточних, так і в порівняних цінах, що дає змогу визначити зміни кількісних обсягів експорту та імпорту країни, ціни на ввізні та вивізні товари й умови торгівлі, що склалися, порівняно з базисним періодом.

Індекси умов торгівлі «цінові» та «кількісні» характеризують, якою мірою країна виграє (втрачає) за рахунок зміни цін (кількості) товарів у зовнішній торгівлі з певною країною (країнами) за відповідний період часу.

Показник умов торгівлі вимірює відносну динаміку експортних цін за певний період і розраховується для проведення аналізу зовнішньоторговельної діяльності, що вимірюється співвід-

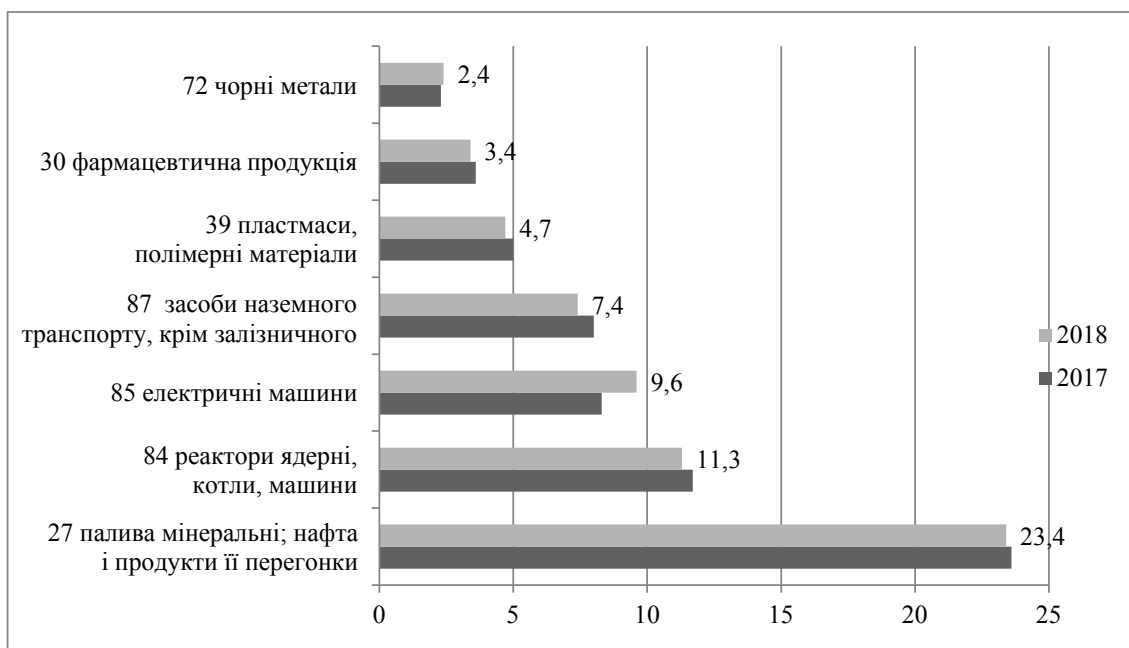


Рис. 2. Товарна структура імпорту в 2017–2018 рр., %

Джерело: сформовано за даними [3]

ношенням середньої виручки від експорту товарів і середніх витрат на імпорт за певний період часу. Розраховуються «цінові» та «кількісні» показники умов торгівлі за формулами:

$$T_p = \frac{I_{pe}}{I_{pi}}, \quad (1)$$

де T_p – цінові умови торгівлі;

I_{pe} – зведений індекс середньої ціни експорту за поточний період порівняно з базисним періодом;

I_{pi} – зведений індекс середньої ціни імпорту за поточний період порівняно з базисним періодом;

$$T_Q = \frac{I_{Qe}}{I_{Qi}}, \quad (2)$$

де T_Q – кількісні умови торгівлі;

I_{Qe} – індекс фізичного обсягу експорту за поточний період порівняно з базисним періодом;

I_{Qi} – індекс фізичного обсягу імпорту за поточний період порівняно з базисним періодом.

Індекс умов торгівлі є одним із найважливіших показників, що використовується під час аналізу тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі. Він визначається кількісно, за його допомогою можна з'ясувати, наскільки сприятливими або несприятливими були умови торгівлі країни у періоді, що вивчається, порівняно з базисним періодом [5].

Для аналізу показників умов торгівлі визначимо ті товари, що у структурі експорту та імпорту України за 2017–2018 рр. займають найбільшу частку. Як свідчать дані табл. 1, у цілому по Україні маємо зростання на 2,9% кількісного індексу та зниження на 2,2% цінового індексу, що негативно характеризує зміну умов зовнішньої торгівлі країни.

Зокрема, негативними результатами зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів ЗЕД є:

1) значне зменшення кількісного індексу торгівлі насінням і плодами олійних рослин; жирами та оліями тваринного або рослинного походження; паливами мінеральними, нафтою і продуктами її перегонки;

2) значне зниження цінового індексу торгівлі рудами, шлаком і золою, чорними металами, засобами наземного транспорту.

Поряд із цим позитивними результатами зовнішньоекономічних торговельних операцій є:

1) значне збільшення кількісного індексу торгівлі рудами, шлаком і золою, чорними металами, засобами наземного транспорту;

2) зростання цінового індексу торгівлі жирами та оліями тваринного або рослинного походження, електричними машинами, фармацевтичною продукцією.

Кількісні та цінові індекси умов торгівлі характеризують, якою мірою країна виграє або втрачає за рахунок зміни кількості та ціни товарів у зовнішній торгівлі з різними державами за відповідний проміжок часу. Так, динаміка кількісного індексу за 2017–2018 рр. свідчить про перевищення фізичного обсягу імпорту товарів в Україну над експортом. Значення цінового індексу умов торгівлі у 2017–2018 рр. знизилося, тобто ціни експортних українських товарів були менші за імпортні, а отже, умови торгівлі погіршилися за аналізований період. У 2018 р. ціновий індекс умов торгівлі

Таблиця 1

Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами у 2017–2018 рр., % до попереднього року

	Кількісний індекс умов торгівлі		Ціновий індекс умов торгівлі		Зміна, +/-	
	2017	2018	2017	2018	кількісного	цінового
Всього	92,6	95,5	101,7	99,5	+2,9	-2,2
у тому числі						
10 зернові культури	88,2	97,6	102,1	105,6	+9,4	+3,5
12 насіння і плоди олійних рослин	122,3	86,9	97,9	98,4	-35,4	+0,5
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	116,1	94,5	92,3	103,0	-21,6	+10,7
26 руди, шлак і зола	90,2	115,2	125,5	106,6	+25,0	-18,9
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	111,8	89,3	106,3	106,7	-22,5	+0,4
30 фармацевтична продукція	101,2	102,4	93,7	99,8	+1,2	+6,1
39 пластмаси, полімерні матеріали	128,9	124,4	96,8	96,0	-4,5	-0,8
72 чорні метали	73,2	94,3	115,0	101,0	+21,1	-14,0
84 реактори ядерні, котли, машини	88,7	87,9	101,3	101,4	-0,8	+0,1
85 електричні машини	101,6	86,3	93,7	100,3	-15,3	+6,6
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	60,2	87,9	118,2	110,9	+27,7	-7,3

Джерело: складено за [3]

зменшився на 2,2%, кількісний – зріс на 2,9%, тобто умови торгівлі дещо погіршилися.

Дані табл. 1 свідчать, що в 2017 р. вартість експорту всіх товарів України формувалася за рахунок збільшення їх ціни, причому така ситуація характерна для більшості аналізованих видів аграрної продукції за винятком живих тварин, овочів, насіння олійних культур, цукру, різних харчових продуктів.

Із 1 січня 2018 р. Україна почала застосовувати положення Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед). Дана конвенція є інструментом, розробленим Європейським Союзом для співпраці зі своїми торговельними партнерами, а також цих країн між собою.

Участь у конвенції Пан-Євро-Мед дасть змогу українським виробникам закуповувати сировину і комплектуючі в країнах Європейської асоціації вільної торгівлі або в країнах Середземномор'я, а готову продукцію експортувати до ЄС, зберігаючи статус преференційного походження, – ввозити товари за зниженою або нульовою ставкою ввізного мита.

Участь України у Конвенції дасть змогу розширити присутність наших товарів на ринках третіх країн, з якими укладені угоди про вільну торгівлю, а саме ЄС, ЄАВТ, Чорногорії, Молдови та Македонії. Крім того, ви знаєте, що готується до підписання Угода про вільну торгівлю з Ізраїлем, який також є учасником Конвенції [6].

Для того щоб оцінити конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства, нами розраховано індекси відносних торговельних переваг для деяких товарів, що є або були в минулому основними в експортній спеціалізації України (табл. 2).

Аналіз одержаних значень RTA дає змогу зробити кілька важливих висновків. По-перше, позитивною обставиною є те, що в 2017 р. всі товари, вибрані для дослідження, були конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, що підтверджує позитивне значення індексів RTA для вказаних товарів.

По-друге, судячи з величини RTA, найбільш конкурентоспроможним на світовому ринку є прокат готовий чорних металів, оскільки його частка в українському експорті у десятки разів перевищує аналогічну частку у світовому експорті. Досить конкурентоспроможними є також олія соняшникова та чавун переробний (значення RTA в 2017 р. дорівнювало 249 та 241 відповідно).

По-третє, у всі роки конкурентоспроможним було виробництво пшениці та кукурудзи. Хоча в структурі українського експорту сільськогосподарської продукції саме зернові становлять найбільшу частку, абсолютне значення RTA є досить невисоким. Це пояснюється тим, що поряд з експортом в Україні протягом досліджуваного періоду постійно мав місце й імпорт деяких видів зернових, зокрема пшениці. Крім того, для зернових характерна досить велика частка у світовому експорті.

По-четверте, результати досліджень засвідчують утрату конкурентоспроможності вітчизняною цукровою промисловістю. Якщо в 1994–1997 рр. спостерігався значний експорт цукру з України, то в 2005–2007 рр. ситуація змінилася на протилежну, причому існує тенденція до постійного зниження конкурентоспроможності (так, у 2017 р. RTA для цукру дорівнював 10,87).

По-п'яте, конкурентоспроможність тваринницької продукції значно нижча, ніж продукції рослинництва. Спостерігається чітко виражена тенденція до

Таблиця 2

Розрахунок індексів відносної експортної конкурентоспроможності та відносної залежності від імпорту деяких видів товарів України за 2017 р.

Групи товарів згідно УКТ ЗЕД	Індекс відносної експортної конкурентоспроможності - <i>RXA</i>	Індекс відносної залежності від імпорту - <i>RMP</i>	Індекс відносних торговельних переваг - <i>RTA</i>
пшениця	26,22	0,02	26,20
кукурудза	44,48	1,67	42,81
молоко та молочні продукти	5,25	0,49	4,76
олія соняшникова	249,22	0,01	249,21
цукор білий	10,88	0,01	10,87
прокат готовий чорних металів	499,01	97,03	401,98
труби з ливарного чавуну та чорних металів	62,61	11,55	51,06
чавун переробний	241,01	0,28	240,73
руди і концентрати залізні	172,62	1,67	170,95
сигарети, цигарки з вмістом тютюну	5,74	0,84	4,90
лісоматеріали оброблені	24,57	0,26	24,31

Джерело: розрахунки авторів за даними [7] щодо вартості та обсягів експорту та імпорту окремих товарів

значних її коливань у різні роки, однак позитивним є те, що в 2017 р. молоко та молочні продукти були конкурентоспроможними на зовнішньому ринку.

Завжди виграє той, хто має переробну промисловість. Без переробної промисловості країни «золотого мільярду» такими б не стали. Темпи розвитку переробної промисловості мають перевищувати темпи росту ВВП у країні. Нам треба протягом 20 років мати не менше 5% приросту, щоб надолужити. Тому переробна промисловість має в найближчі роки розвиватися темпами не нижче 7–8% щорічно. Через цей етап пройшли всі успішні країни. Це коли темпи розвитку переробної промисловості та експорту були вищими, ніж темпи зростання ВВП, а безперервна тривалість зростання становила десятки років.

У що держава має інвестувати, щоб допомогти собі ж? Перше – інвестиції в освіту та підготовку спеціалістів. Друге – фінансування науки та наукових розробок. Третє – інвестиції в інфраструктуру [8].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищесказане, можна стверджувати, що нині для господарського комплексу України надзвичайно важливі освоєння зовнішніх ринків, розширення експортної орієнтації виробництва, що повинно стати одним з основних чинників економічного зростання більшості галузей. Це особливо актуально ще й тому, що значна частина продукції не має попиту на внутрішньому ринку внаслідок низької купівельної спроможності населення, і саме ця обставина є основним стримуючим чинником розвитку українського сільського господарства.

Окрім того, не можна вважати позитивними значні коливання обсягів експорту в різні роки. Це свідчить про те, що в Україні відсутні стійкі ніші на світовому ринку, а конкурентоспроможність її продукції, як уже зазначалося, має переважно ціновий характер і великою мірою залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макстон Г. Відкритість ринків не означає перевагу в економіці, треба думати про нові інклюзивні системи. URL: <http://agronews.ua/node/83393> 15.10.2017 (дата звернення: 05.09.2019).

2. ТПП України. Як розпочати експорт товарів : посібник для експортерів. Київ, 2019. 120 с.

3. Зовнішня торгівля України за 2018 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 172 с.

4. Український клуб аграрного бізнесу : офіц. сайт. URL: <http://ucab.ua> (дата звернення: 10.09.2019).

5. Deutsche Welle : офіційний сайт. URL: <http://www.dw.com> (дата звернення: 11.09.2019).

6. Український клуб аграрного бізнесу : офіц. сайт. Зона вільної торгівлі з ЄС (DCFTA). URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness (дата звернення: 10.09.2019).

7. The Observatory of Economic Complexity. URL: <https://oec.world/> (дата звернення: 18.09.2019).

8. Володимир Власюк: «Ми продаємо сировину, з якої конкуренти виробляють додану вартість». URL: <https://biz.censor.net.ua/r3020490> (дата звернення: 18.09.2019).

REFERENCES:

1. Ghrem Makston (2017) Vidkrytistj rynkiv ne oznachaje perevaghу v ekonomici, treba dumaty pro novi inkluzyvni systemy [Market openness does not mean an advantage in the economy, we need to think about new inclusive systems]. Available at: <http://agronews.ua/node/83393> (accessed 5 September 2019).

2. TPP Ukrainy (2019) Jak rozpochaty eksport tovariv. Posibnyk dlja eksporteriv [How to start exporting goods. A guide for exporters], Kyiv. (in Ukrainian)

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Zovnishnja torghivlja Ukrainy za 2018 rik [Ukraine's foreign trade for 2018]. Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.

4. Ukrainjskij klub aghrarnogho biznesu : oficijnyj sayt [Ukrainian Agrarian Business Club]. Available at: <http://ucab.ua> (accessed 10 September 2019).

5. Deutsche Welle : oficijnyj sayt. Available at: <http://www.dw.com> (accessed 11 September 2019).

6. Ukrainjskij klub aghrarnogho biznesu : ofic. sayt [Ukrainian Agrarian Business Club]. Zona vilnoji torghivli z JeS (DCFTA). Available at: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness (accessed 10 September 2019).

7. The Observatory of Economic Complexity. Available at: <https://oec.world/> (accessed 18 September 2019).

8. Volodymyr Vlasjuk: "My prodajemo syrovynu, z jakoji konkurenty vyroblyajutj dodanu vartistj" ["We sell raw materials from which competitors generate value"]. Available at: <https://biz.censor.net.ua/r3020490> (accessed 18 September 2019).

Mazur Nataliia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Enterprise Economics
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University

Kushnir Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University

Semenets Ivan

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University

LOCATION OF UKRAINE IN FOREIGN MARKETS: THE STATE AND THE PROBLEMS

The purpose of the study is to determine the place of Ukraine in foreign markets by assessing the competitiveness and relative trading advantages of the main types of goods. During the last 5 years, the Ukrainian economy is undergoing a profound change. After a sharp economic downturn, a moderate lifting process began in 2014 and 2015. Today, foreign trade is a key factor in the country's economic recovery. In the field of export, we are seeing a steady development trend that is constantly gaining momentum. An important place for Ukrainian companies in the process of their entry into new markets is the European Union.

Methodology. A general idea of the factors affecting the development of imports and exports of the country can only be obtained through a comprehensive study of foreign trade indicators at both current and comparative prices, which allows to determine changes in the quantitative volumes of exports and imports of the country, prices for import and export goods and conditions of trade in comparison with the base period.

Indices of terms of trade "price" and "quantitative" characterize the extent to which a country wins (loses) by changing the price (quantity) of goods in foreign trade with a particular country (countries) for the relevant period of time.

In order to assess the competitiveness of domestic agriculture, we have calculated indices of relative trade preferences for some goods that are or have been the main export specialization of Ukraine in the past.

Results. Let us outline the main indicators of the results of the foreign economic activity of Ukraine for 2018: 1) sold more goods and services abroad than in the previous year (by 8.6%); 2) however, the foreign trade balance remained in the red; 3) the difference between exports and imports of goods and services (trade balance) was \$ 6.2 billion. USA; 4) Compared to 2017, the balance deteriorated by almost \$ 3.7 billion. US due to the prevailing increase in imports over exports.

Quantitative and price indices of terms of trade characterize the extent to which a country gains or loses by changing the quantity and price of goods in foreign trade with different countries over an appropriate period of time. Thus, the dynamics of the quantitative index for 2017-2018 indicates an excess of physical volume of imports of goods into Ukraine over exports. The value of the index of terms of trade in 2017-2018 decreased, is the prices of export Ukrainian goods were lower than the imported ones, and therefore the terms of trade deteriorated over the analyzed period. In 2018, the price index of trading conditions decreased by 2.2%, the quantitative – increased by 2.9%, which means that the terms of trade deteriorated slightly.

The positive fact is that in 2017, all the goods selected for the study were competitive in the foreign market, which confirms the positive value of the RTA indices for these goods. The most competitive in the world market is rolled ferrous metals, but also competitive are sunflower oil and cast iron.

Practical implications. The results of the research can be used by the subjects of foreign economic activity of Ukraine, other countries, public authorities and other interested users in order to assess the status and place of Ukraine in foreign markets, as well as in choosing the strategy of management of foreign economic operations.

Value/originality. The studies were conducted by the authors personally using the materials of the State Statistical Service of Ukraine, international organizations or other sources with obligatory reference to them. The authors of this study are responsible for the accuracy of the calculated data.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE

Авторами статті уточнено та розвинено окремі теоретичні положення управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій. Проведений аналіз виявив, що сучасний стан соціальної інфраструктури в сільській місцевості відображає тенденції стану аграрного сектору економіки України і може оцінюватися як критичний. Такий стан призводить до вимирання сільського населення, зникнення тисяч сільських населених пунктів, відтоку молодих людей із села, деградації сільських жителів. На основі аналізу сучасної практики обґрунтовано концепцію управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій регіону та розроблено модель механізму ефективного управління соціальною інфраструктурою. Обґрунтування механізму управління сталим розвитком соціальної інфраструктури авторами проводилося з урахуванням накопиченої зарубіжної та вітчизняної практики. Досвід розвинених країн виявив, що за кордоном приділяється серйозна увага на державному рівні питанням розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Авторами обґрунтовано, що соціальну інфраструктуру сільських територій слід удосконалювати на регіональному і муніципальному рівнях. Реалізація пропозицій авторів сприятиме зміцненню аграрної економіки та сталому розвитку соціальної інфраструктури сільських територій України.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, сталий розвиток, сільська територія, управління, ефективність, регіон.

Авторами статті уточнені і розвинуті окремі теоретичні положення

управления устойчивым развитием социальной инфраструктуры сельских территорий. Проведенный анализ выявил, что современное состояние социальной инфраструктуры в сельской местности отражает тенденции состояния аграрного сектора экономики Украины и может оцениваться как критическое. Такое состояние приводит к вымиранию сельского населения, исчезновению тысяч сельских населенных пунктов, оттоку молодых людей из села, деградации сельских жителей. На основе анализа современной практики обоснована концепция управления устойчивым развитием социальной инфраструктуры сельских территорий региона и разработана модель механизма эффективного управления социальной инфраструктурой. Обоснование механизма управления устойчивым развитием социальной инфраструктуры авторами проводилось с учетом накопленной зарубежной и отечественной практики. Опыт развитых стран выявил, что за рубежом на государственном уровне уделяется серьезное внимание вопросам развития социальной инфраструктуры сельских территорий. Авторами обосновано, что социальную инфраструктуру сельских территорий следует совершенствовать на региональном и муниципальном уровнях. Реализация предложений авторов будет способствовать укреплению аграрной экономики и устойчивому развитию социальной инфраструктуры сельских территорий Украины.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, устойчивое развитие, сельская территория, управление, эффективность, регион.

УДК 330.3:338.49

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-13>

Пакуліна А.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Рудас Д.С.

студент
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Пакуліна Г.С.

аспірантка
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Effective processes of sustainable development and modernization of the Ukrainian economy depend on the quality of use of the economic potential of the region. The complex potential of the region is considered by the author as a summary characteristic of the potentials of various subsystems of the regional economic system. This system characterizes a set of abilities and opportunities that are aimed at achieving the priorities of the economic system. The functioning of the aggregate potential provides for the interaction of all elements of the regional socio-economic system in the modern Ukrainian economy. The resource potential of the regional socio-economic system ensures the formation of competencies that can provide ultimate competitive advantages. Key competencies contribute to the achievement of greater efficiency of the regional socio-economic system in the modern Ukrainian economy. Ensuring sustainable development of the regional socio-economic system involves the formation of a strategy based on the resource concept, taking into account the existing relationships and relationships. Consistency is a necessary component of successful strategic development and a condition of profitability of regional system enterprises. Changes in the real stability of the regional socio-economic system, the specific results of economic and social development are directly reflected in the nature of the competitive opportunities of the region in the next time period. This ensures the continuity of the process of reproduction of the competitive position of the region. Therefore, improving the competitive position of the region necessitates regulatory impact on the basic factors of competitive development and the elements of the actual achieved current competitiveness. This involves the activation of various forms of strategic partnership and the use of direct and indirect mechanisms of economic stimulation of the strategic development of the regional socio-economic system in the modern Ukrainian economy. The author defines the factors of economic stability of the regional socio-economic system in the modern Ukrainian economy. The stability of the regional socio-economic system determines the productivity, reliability, recoverability, durability, safety of the system in the strategic perspective. The scientific novelty of the research conducted by the author is to solve a complex scientific problem. This complex scientific problem is of great economic importance and contributes to the development and scientific justification of theoretical and methodological foundations of sustainable functioning of the regional socio-economic system in the modern Ukrainian economy. The author of the article proposes a complex system of indicators for assessing the components of economic stability of the strategic development of the regional socio-economic system. The integrated system includes indicators of availability and efficiency of use of resources, social performance, investment attractiveness and activity, economic potential, performance and competitive advantages. The complex system of evaluation indicators determines the most significant problems of strategic development of the socio-economic system in the modern Ukrainian economy.

Key words: social infrastructure, sustainable development, agricultural area, management, efficiency, region.

Постановка проблеми. Обмежені ресурси держави потребують визначення національних економічних пріоритетів та встановлення сфер

господарської діяльності, що потребують підвищеної уваги та безумовної державної підтримки. До пріоритетних напрямів національної політики Укра-

їни належать сільське господарство та соціальна сфера села. Аграрне виробництво є унікальним джерелом задоволення потреби населення в продуктах харчування, а отже, становить основу продовольчого забезпечення держави. Крім того, сільське господарство є основою сільського укладу життя, збереження національних традицій, забезпечення моральних засад українського народу. Це визначає важливість особливого ставлення суспільства до сільського господарства та сільського способу життя. Стале функціонування та успішний розвиток сільського господарства неможливі без відповідних ресурсів, особливе місце серед яких займають трудові ресурси. Їх кількість та якість визначаються динамікою відтворювальних процесів, що залежить від рівня розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, та забезпечують сільсько-господарське виробництво України робочою силою.

Стан соціальної інфраструктури сільських територій сьогодні можна оцінити як критичний. Незадовільні соціальні умови українського села продовжують погіршуватися. Закриваються дитячі садки і школи, зруйнована система сільської професійно-технічної освіти, скорочується число медичних установ, організацій культури і надання побутових послуг, у незадовільному стані знаходяться об'єкти спорту та дозвілля, зруйнована система сільського капітального будівництва. Сучасні умови й якість життя в сільській місцевості не сприяють закріпленню населення і залученню фахівців в аграрне виробництво. У зв'язку із цим питання стало розвинутою соціальної інфраструктури сільських територій України набувають сьогодні надзвичайної актуальності. Разом із тим багато теоретичних категорій та методичних положень управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій потребують уточнення та вдосконалення стосовно сучасних економічних умов, що визначило вибір теми проведеного нами дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різні аспекти вирішення проблеми розвитку сільського господарства, сільських територій, соціальної інфраструктури, забезпечення підтримки аграрного сектору економіки знаходяться у центрі уваги наукової громадськості. У наукових дослідженнях представників аграрної економічної науки особливо виділяються праці таких учених, як: В.Г. Андрійчук [1], А.М. Андрущенко [2], Л.Г. Богуш [3], В.І. Куценко [4], Е.М. Лібанова [5], С.Л. Пакулін [6; 7], І.С. Феклістова [8; 9], Ю.А. Ципкін [10]. Високо оцінюючи результати досліджень названих учених, слід відзначити, що проблема сталою розвитку соціальної інфраструктури сільських територій продовжує залишатися актуальною і потребує детального дослідження в сучасних умовах розвитку економіки України.

Постановка завдання. Метою дослідження є наступне: уточнити і розвинути окремі теоретичні положення управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій; на основі аналізу сучасної практики обґрунтувати концепцію управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій регіону та розробити модель механізму ефективного управління соціальною інфраструктурою.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток сільськогосподарського виробництва потребує відповідного ресурсного супроводу. У створенні ефективного сільськогосподарського виробництва важливу роль відіграють необхідні трудові ресурси відповідної кваліфікації. Кількість і якість трудових ресурсів залежить від процесу їх відтворення. Відтворення трудових ресурсів пов'язане з рівнем розвитку соціальної сфери сільських територій, які й забезпечують процес сільськогосподарського виробництва робочою силою. Умови та якість життя в сільських населених пунктах впливають на закріплення й додаткове залучення кваліфікованих трудових ресурсів в аграрне виробництво. Рівень кваліфікації фахівців сільського господарства визначає в кінцевому підсумку результативність сільськогосподарського виробництва України у цілому.

Сучасні наукові дослідження показують, що ефективна виробнича діяльність аграрних товаровиробників вимагає створення необхідних умов сільськогосподарським працівникам як у процесі праці, так і під час відтворення робочої сили [1, с. 47]. Це завдання й повинні виконувати спеціальні об'єкти, підрозділи, служби соціальної інфраструктури.

Об'єкти і види економічної діяльності, які беруть участь у сільськогосподарському виробництві, входять до складу виробничої інфраструктури: транспорт, зв'язок, об'єкти дорожньої системи, матеріально-технічне постачання, енергопостачання, об'єкти системи заготівель, станції захисту рослин, станції ремонту й обслуговування техніки, об'єкти агрохімічної та ветеринарної служби, меліоративні системи, обчислювальні центри, об'єкти наукового та інформаційного обслуговування, консультативні та юридичні центри [10, с. 86].

Об'єкти (види економічної діяльності, послуги), що сприяють створенню сприятливих умов праці аграрним працівникам і життя в сільській місцевості, входять до складу соціальної інфраструктури. Сюди відносять житлово-комунальне господарство, медичні та освітні установи, організації громадського харчування, об'єкти культурно-побутового призначення, служби охорони праці, території рекреаційного і спортивно-оздоровчого призначення [7, с. 119]. Можна помітити, що перераховані елементи безпосередньо не належать до сфери сільськогосподарського виробництва.

Однак із погляду аграрної економіки у цілому соціальна структура є таким же обов'язковим її атрибутом, як і виробнича, оскільки зумовлює і забезпечує відтворення робочої сили для сільського господарства [9, с. 104].

На нашу думку, сьогодні поняття соціальної інфраструктури потребує актуалізації. У спеціальній літературі переважною кількістю відомих визначень призначення соціальної інфраструктури зводиться до забезпечення нормальної трудової діяльності працівників і відтворення робочої сили. На нашу думку, такий підхід носить акцентований виробничий характер. Інтереси населення, що проживає в сільській місцевості, зводяться не тільки до сільськогосподарської виробничої діяльності. Ми вважаємо за необхідне звернути увагу на створення необхідних умов життєдіяльності сільського населення, а не тільки сільськогосподарської зайнятості. Крім того, вважаємо, визначення соціальної інфраструктури повинно містити цільовий складник, який у су-часних умовах можна визначити як збереження сільського укладу життя, сталий розвиток сільських територій і сільського господарства, забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів [2, с. 34].

У сучасних умовах вимагають комплексного розвитку всі без винятку елементи соціальної інфраструктури аграрних територій регіонів країни для збереження і соціального розвитку українського села [4, с. 9].

Сучасний стан соціальної інфраструктури в сільській місцевості відображає тенденції стану аграрного сектору економіки України і може оцінюватися як критичний. Такий стан призводить до вимирання сільського населення, щорічного зникнення тисяч сільських населених пунктів, відтоку молодих людей із села, деградації сільських жителів.

Ситуація, що склалася у соціальній сфері українського села, підтверджує наявність глибокої аграрної та демографічної кризи в сільській місцевості. Тут зберігається низький рівень благоустрою житла. Велика питома вага сільських населених пунктів не має централізованого водопостачання та каналізації, більше половини не мають газопостачання, а забезпеченість житлового фонду центральним опаленням, гарячим водопостачанням і каналізацією в сільській місцевості є вкрай низькою. У незадовільному становищі знаходяться сільські об'єкти освіти, культури та охорони здоров'я, у 50% сільських населених пунктів відсутні заклади охорони здоров'я, у 70% немає об'єктів побутового обслуговування, у 33% – магазинів і торгових точок. Серйозною проблемою соціального розвитку сільських територій є низька якість сільської дорожньої мережі і, як наслідок, погіршення зв'язків між містом та селом, між сільськими населеними пунктами.

На нашу думку, перехід на інноваційну модель розвитку вітчизняного сільського господарства

вимагає формування нової системи безперервної професійної освіти, підвищення кваліфікації кадрів. Високі вимоги до освіти сільського населення сьогодні, безумовно, необхідні. Однак, на наше переконання, вирішити проблему залучення кваліфікованих кадрів у сільське господарство неможливо без нормальної соціальної інфраструктури та гідної оплати праці.

За даними проведеного нами дослідження, продовжує збільшуватися розрив між сільськими і міськими територіями за обсягом середньодушових наявних ресурсів домогосподарств. І це при тому, що саме сільське населення забезпечує продуктами харчування все населення України і продовольчу безпеку регіонів.

У більшості відомих визначень призначення соціальної інфраструктури зводиться до забезпечення нормальної трудової діяльності працівників і відтворення робочої сили [8, с. 37]. На нашу думку, такий підхід носить акцентований виробничий характер. Інтереси сільського населення зводяться не тільки до аграрної діяльності. Слід вирішувати проблему шляхом створення необхідних загальних умов життєдіяльності сільського населення України. Крім того, на нашу думку, визначення соціальної інфраструктури має містити цільовий складник.

У даному контексті під соціальною інфраструктурою сільських територій нами розуміється комплекс територіально взаємопов'язаних об'єктів, видів економічної діяльності, служб і видів діяльності соціального призначення, що забезпечують збереження, відтворення і розвиток трудових ресурсів, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, шляхом створення необхідних умов життєдіяльності сільського населення для збереження сільського укладу життя, сталого розвитку сільського господарства та сільських територій, забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів.

Логіка проведеного нами дослідження вимагала формулювання визначення управління розвитком соціальної інфраструктури сільських територій.

Як базове положення нами використано традиційне поняття «управління», що означає процес певного впливу на керовану систему з метою переведення її в новий стан. Занадто загальний характер цього трактування вимагає її конкретизації стосовно до об'єкта дослідження. Нами пропонується таке визначення: це цілеспрямований вплив державних і муніципальних органів влади на соціальну інфраструктуру сільських територій за допомогою певних політичних, законодавчих, інституційних, організаційно-економічних заходів, що забезпечують інфраструктурі позитивну динаміку розвитку для створення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення, які сприяють збереженню сільських населених пунктів, відтворенню сільського населення, сталому розвитку сільського господарства та сільських територій.

Динаміка розвитку соціальної інфраструктури аграрних територій визначається набором певних чинників. Результати наших досліджень дають змогу віднести до чинників розвитку соціальної інфраструктури: стан економіки, аграрну політику, фінансування, фінансові інститути, природні умови, систему розселення, стан землекористування, розвиток сільського господарства, розвиток підприємницької діяльності, інженерне засвоєння території, стан навколишнього середовища, розташування, структуру населення, добробут населення, наявність альтернативних місць прикладання праці, можливість отримання землі у власність, суспільні інститути, традиційний уклад життя населення.

Перераховані чинники відрізняються між собою рівнем (національний, регіональний, муніципальний) та сферою (економічна, політична, юридична, фінансова, інституційна, соціальна, екологічна, демографічна) впливу і повинні враховуватися під час управління сталим розвитком сільської соціальної інфраструктури.

Комплексний вплив перерахованих вище чинників на досліджуваний нами об'єкт управління дає змогу досягти позитивної динаміки розвитку елементів соціальної інфраструктури. Випадання одного з чинників або недостатнє забезпечення засобами відповідних інститутів створюють обмежуючі, лімітуючі умови розвитку інфраструктури. Відсутність необхідних чинників або дестабілізуючий характер їхнього впливу призводять до негативних тенденцій розвитку системи, руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

На нашу думку, кризовий стан аграрної економіки України пояснюється, в числі інших причин, незадовільним нормативно-правовим забезпеченням державної аграрної політики. Це викликає необхідність радикального поліпшення нормативно-правової основи реалізованої в Україні аграрної політики.

Наші дослідження дають змогу помітити, що стосовно проблеми соціального розвитку села, розвитку соціальної інфраструктури сільських територій чинні норми аграрного законодавства України не охоплюють усього переліку питань, що потребують законодавчого регулювання, не відповідають вимогам сучасних економічних відносин і вимагають серйозних дій щодо їх удосконалення.

Проведений нами аналіз показує, що вдосконалення правового забезпечення аграрної політики у сфері регулювання стану сільських об'єктів соціального призначення та розвитку аграрних територій може бути реалізоване за двома варіантами:

1. Радикальна зміна нормативно-правової основи аграрного законодавства України.

2. Удосконалення існуючих норм права з максимальним використанням чинної нормативно-правової основи даного напрямку.

Розвиток системи правового забезпечення за першим варіантом передбачає заміну існуючих норм права новими, що становлять зміст знову розробленого основного закону прямої дії. Такий закон повинен містити положення, що регулюють усі питання, пов'язані зі здійсненням сільськогосподарської діяльності в Україні, розвитком сільського господарства, продовольчим забезпеченням населення, реалізацією майнових інтересів аграрних товаровиробників, державною підтримкою аграрного сектору економіки, захистом інтересів вітчизняних виробників у рамках Всесвітньої торгової організації і зовнішніх умовах обмежень, регулюванням агропродовольчих ринків, розвитком сільських територій, розвитком соціальної та виробничої інфраструктури села, ресурсним забезпеченням сільського господарства, вирішенням інших актуальних завдань.

На нашу думку, такий розвиток подій був би ідеальним у ситуації, що склалася. Однак практична реалізація варіанту, що передбачає радикальну зміну чинного законодавства, у сучасних умовах скрутна через інерцію мислення законодавців, вигідність ситуації для значної частини учасників економічних відносин, відсутність зацікавленості у змінах у суб'єктів, що володіють законодавчими і владними повноваженнями у сфері управління сільським господарством, інші об'єктивні причини. У цих умовах більш реальним видається другий варіант, який передбачає вдосконалення нормативно-правових основ аграрної політики України без радикальної зміни сформованої системи правового забезпечення даного напрямку.

Аграрна політика як важливий чинник розвитку сфери надання соціальних послуг в аграрних територіях України вимагає необхідного юридичного супроводу. Норми права потребують удосконалення стосовно сучасних економічних умов. Удосконалення, на нашу думку, має передбачити розроблення спеціального закону про соціальний розвиток сільських територій та їхньої інфраструктури і внесення змін до чинних нормативно-правових документів України.

Обґрунтування механізму управління сталим розвитком соціальної інфраструктури повинно проводитися з урахуванням накопиченої зарубіжної та вітчизняної практики.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що за кордоном на державному рівні приділяється серйозна увага питанням розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, реалізації програм розвитку територій проживання корінних нечисленних народів і територій із несприятливими природно-кліматичними умовами для життєдіяльності людей.

Традиційно найбільш розвиненими формами регулювання у цій сфері є розроблення та виконання відповідних нормативно-правових положень, а також розроблення і реалізація спеціальних програм підтримки сільськогосподарських товарови-

робників, захисту їхніх економічних інтересів, охорони навколишнього природного середовища.

Підвищена увага до сільського господарства за кордоном підтримується відповідною ідеологією. Зокрема, ідеологія сільськогосподарської політики США зводиться до таких позицій: виробництво в достатній кількості високоякісної продукції сільського господарства за прийнятними цінами; підтримання сприятливого економічного клімату для сільськогосподарських виробників; підтримка сімейної форми фермерського господарства як основи сформованої господарської системи; забезпечення високого рівня життя і доходів для жителів, що проживають у сільських територіях.

Виходячи із цієї ідеології, у США реалізується політика активного державного протекціонізму в агропродовольчій сфері з урахуванням особливої ролі сільського господарства в національній економіці.

Аграрна політика США має певні особливості, які забезпечують необхідні передумови для розвитку національної економіки. Основні із цих особливостей: спадкоємність і безперервність удосконалення аграрної політики; продуманість та багатоваріантність; аналітичний підхід і наукова обґрунтованість; багаторічна апробація на практиці; відсутність непродуманих, кон'юнктурних рішень і дій; відкритість та гласність; обов'язкове фінансове забезпечення у повному обсязі.

Незважаючи на детальну регламентацію питань стану аграрного сектору і сільських територій у зарубіжних країнах, окремі положення юридичного супроводу цього напрямку вимагають удосконалення. Зокрема, у країнах Європи недостатньо опрацьовані правові положення подолання ізоляції останніх програм стану аграрних територій від соціального навантаження. Це вимагає комплексного вирішення проблем соціального розвитку, прийняття та виконання програм соціального розвитку сільських територій, уточнення застосовуваних термінів і посилення правової бази питання. У країнах Південно-Східної Азії також є подібні проблеми. Наприклад, у Китаї трапляються випадки недостатньо обґрунтованих дій і рішень із боку держави, що призводить до скорочення площ, доступних для розселення жителів у сільській місцевості, зменшення площі земель, зайнятих у сільському господарстві, зниження економічної ефективності аграрного виробництва. Це також вимагає певних дій щодо поліпшення становища за допомогою норм аграрного права.

Необхідно звернути увагу на те, що плановані дії в аграрній сфері за кордоном забезпечуються необхідним фінансуванням. Наприклад, досвід держав із розвинутою економікою показує, що тільки на техніко-економічне обґрунтування передпроектних і проектних розробок із високою ефективністю й окупністю може виділятися понад 10% загального обсягу капітальних вкладень в основний капітал.

Для фінансування програм розвитку сільського господарства в розвинутих країнах є необхідна система кредитних і банківських структур. Так, у Данії найважливішим складником загальної моделі фінансування виступають іпотеко-кредитні установи, в яких фермери можуть взяти гроші в кредит під заставу своїх земельних ділянок. При цьому максимальна величина позики, наданої даними установами, не може бути більше 70% ринкової вартості нерухомості. Остання переходить у власність іпотеко-кредитних установ у разі неспроможності позичальника і неможливості виплачувати борг.

Фінансова політика значно впливає на розроблення і реалізацію про-грамних положень із підтримки сільського господарства за кордоном. Наприклад, в Японії розвинена практика надання пільгових кредитів на інноваційну діяльність і модернізацію аграрного виробництва, оренду сільськогосподарської техніки, автоматизацію трудомістких складників процесу сільськогосподарського виробництва. У Великобританії фінансуються заходи зі стійкої динаміки стану аграрних територій. Фінансування проводиться за пріоритетними напрямками відповідно до концепції сталого розвитку і практичної значущістю заходів для сільських територій країни.

На нашу думку, саме завдяки державній підтримці та відповідному фінансуванню в економічно розвинутих країнах не існує значних відмінностей між міськими і сільськими територіями, центральними та периферійними районами. Сільські території добре впорядковані, мають необхідну соціальну і виробничу інфраструктуру, хороші умови для проживання сільського населення, яке не відчуває себе відірваним від благ цивілізації, ущербним, неповноцінним.

У європейських країнах регіональна самобутність сільських територій підтримується в рамках політики їхнього сталого розвитку. Особлива увага приділяється інформаційному забезпеченню розвитку просторового потенціалу сільських районів по території континенту. Концепція територіальності капіталу застосовується для оцінки просторових характеристик та потенціалу розвитку сільських територій під час визначення конкурентоспроможних проектів, орієнтованих на підвищення ефективності розвитку сільських районів європейських держав.

Велика увага за кордоном приділяється проблемі розвитку сільських районів, яка визначена як один із пріоритетів європейської політики. Особливе значення надається вирішенню питань подолання бідності, неблагополуччя і соціального відчуження в сільській Європі. Вирішення цих питань досягається шляхом забезпечення зайнятості сільського населення, поліпшення житлових умов, підвищення рівня добробуту й якості життя.

Аналіз зарубіжного досвіду управління розвитком сільського господарства, сільських територій та їхньої інфраструктури дав змогу зробити певні висновки.

Усі розвинені країни жорстко дотримуються принципу пріоритету сільського господарства і сільських територій. У всьому світі є розуміння того, що саме сільське господарство є основою продовольчої і національної безпеки, що дає змогу ставити його проблеми на вершину національних пріоритетів. Аграрна політика у зарубіжних країнах носить виражений протекціоністський характер, забезпечена повною мірою відповідними нормами аграрного законодавства, спрямована на поліпшення стану аграрних територій і сільського господарства, забезпечує захист економічних інтересів аграрних товаровиробників і сільського населення, гарантує стабільні доходи працівникам сільського господарства.

Усі державні ініціативи у сфері підтримки аграрних адміністративних утворень та їхньої інфраструктури забезпечені повною мірою необхідним фінансуванням. Особливо сильні гарантії під час забезпечення фінансування соціальних програм у сільських утвореннях, спорудження об'єктів інженерної та соціальної інфраструктури. Фінансова підтримка держави за кордоном носить комплексний характер і компенсує значну частину витрат товаровиробників на виробництво сільськогосподарської продукції, тим самим гарантуючи їм високий рівень доходів.

Розвитку об'єктів соціального призначення в аграрних територіях та соціальному розвитку місць проживання населення за кордоном приділяється серйозна увага. Підтримуються державою як пріоритетні заходи щодо забезпечення зайнятості сільського населення, регулювання рівня добробуту сільських жителів, будівництва доріг, благоустрою житла, забезпечення послугами інженерної інфраструктури, розвитку освіти й охорони здоров'я, розвитку агротуризму.

Зарубіжний досвід управління розвитком аграрних територій, сільської інфраструктури соціального призначення може бути використаний в українських умовах.

Для подолання кризових явищ у соціальному розвитку села, на нашу думку, необхідне вдосконалення управління сталим розвитком соціальної інфраструктури аграрних територій регіону.

Особливості пропонованого нами концептуального підходу до вдосконалення управління сталим розвитком соціальної інфраструктури аграрних територій регіону визначаються такими принциповими положеннями:

1. Віднесення проблеми розвитку соціальної інфраструктури села до безумовних загальнодержавних, національних пріоритетів.

2. Комплексний підхід до вирішення проблеми управління розвитком соціальної інфраструктури аграрних територій.

3. Єдність дії інструментів механізму управління.

4. Встановлення цільових пріоритетів під час управління розвитком соціальної інфраструктури сільських територій.

5. Удосконалення джерел та порядку фінансування заходів із розвитку соціальної інфраструктури села.

6. Розгляд проблеми розвитку соціальної інфраструктури села у взаємозв'язку з проблемою раціонального природокористування та землекористування.

Для практичної реалізації концепції необхідний відповідний механізм управління сталим розвитком соціальної інфраструктури села. Під час установа рівнів дії названого механізму необхідно виходити з масштабів розв'язуваних на практиці завдань. Стосовно теми дослідження нас цікавлять державний, регіональний і місцевий рівні. Структурно в даному механізмі нами виділено політичну, законодавчу, інституційну, організаційно-економічну складові частини. Від стану організаційно-економічного складника, який знаходиться у центрі механізму, залежить результативність усієї системи управління.

До основних елементів організаційно-економічного блоку механізму управління сталим розвитком соціальної інфраструктури села слід віднести: планування, організацію, забезпечення ресурсами, практичну реалізацію, оцінку результатів практичної реалізації, моніторинг. Вихідним елементом тут є планування (на основі програмно-цільового підходу), що забезпечує реалізацію політики України у соціальній сфері та аграрній економіці. Ефективна реалізація соціальних заходів залежить від раціональної організації управлінської системи. Має бути створено відповідний управлінський інститут у вигляді органів, які здійснюють адміністрування процесу соціального сталого розвитку села на всіх рівнях за єдиною системою. Головною умовою сталого розвитку соціальної інфраструктури виступає супровід необхідними ресурсами: територіальний, фінансовий, кадровий. Наступним елементом є практична реалізація запланованих заходів. Має бути передбачена процедура контролю та оцінки результатів реалізації соціальних заходів.

Під час управління розвитком соціальної інфраструктури села важливо встановити ієрархію цільових пріоритетів, до яких слід віднести:

1. Збереження та розвиток системи сільського розселення як основи територіальної цілісності та незалежності України.

2. Захист від руйнування сільського укладу життя як основи моральних цінностей сільського населення, збереження спадщини та традицій українського народу.

3. Розвиток сільського господарства та АПК як основи продовольчої безпеки та незалежності України.

4. Забезпечення соціально-економічних інтересів сільського населення.

5. Територіальний супровід розвитку соціальної інфраструктури як основи сталого розвитку сільських територій, аграрного виробництва, трудової зайнятості сільського населення.

Висновки з проведеного дослідження.

Авторська концепція управління сталим розвитком соціальної інфраструктури сільських територій України ґрунтується на таких принципових положеннях: віднесення проблеми розвитку сільської соціальної інфраструктури до загальнодержавних пріоритетів; комплексний підхід до вирішення проблеми; єдність дії інструментів механізму управління; виділення ієрархії пріоритетів у процесі управління; зв'язок із проблемою раціоналізації соціального землекористування; вдосконалення фінансування.

Механізм управління розвитком соціальної інфраструктури села, дія якого поширюється на державний, регіональний, місцевий рівні, структурно повинен містити політичний, законодавчий, інституційний, організаційно-економічний складники. Останній є центральною частиною пропонованого авторами механізму управління. До основних елементів організаційно-економічного блоку механізму управління слід віднести планування, організацію, забезпечення ресурсами, практичну реалізацію, оцінку результатів, моніторинг.

Удосконалення соціального землекористування орієнтоване на створення максимально сприятливих територіальних умов для розвитку соціальної інфраструктури. Слід враховувати багатofункціональність земельних ресурсів та соціальних об'єктів. Необхідний комплекс заходів зі створення перешкод для реалізації небажаних корпоративних інтересів і усунення негативного впливу дій окремих суб'єктів на розвиток землекористування соціального призначення в сільській місцевості. Для реалізації цих заходів потрібен адміністративний та організаційний супровід розвитку соціального землекористування з боку регіональних органів законодавчої та виконавчої влади.

Соціальну інфраструктуру сільських територій слід удосконалювати на регіональному і муніципальному рівнях: обґрунтування необхідної соціальної інфраструктури села в регіоні у цілому на основі раціонального землекористування соціального призначення; встановлення основних заходів для сільських адміністративних утворень регіону, що знаходяться в різних природних і соціально-економічних умовах та згрупованих залежно від напряму трудової зайнятості сільського населення.

Для обґрунтування необхідної соціальної інфраструктури аграрних територій регіону на основі раціонального землекористування рекомендується така методична послідовність: аналіз використання земель в аграрному виробни-

цтві регіону; встановлення тенденцій розподілу земель; визначення сценаріїв перспективного використання земель; встановлення потреби в працівниках сільського господарства; визначення перспективної структури населення; встановлення площі землекористування соціального призначення; встановлення перспективної кількості соціальних об'єктів; визначення можливості практичного застосування прогностичних нормативів.

Обґрунтування пріоритетних заходів на рівні укрупнених груп сільських територій регіону виконується з урахуванням виду основної економічної діяльності сільського населення. Залежно від цього критерію обґрунтовуються рекомендації щодо основної та додаткової зайнятості сільського населення, склад пріоритетних заходів щодо розвитку інфраструктури соціального призначення аграрних територій регіону.

Реалізація наших пропозицій покликана сприяти розвитку аграрної економіки та аграрних територій України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств аграрного комплексу. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Андрющенко А.М. Соціальна інфраструктура села та розвиток сільськогосподарського виробництва. *Агросвіт*. 2014. № 9. С. 33–36.
3. Богуш Л.Г. Соціальна інфраструктура об'єднаних громад України: підходи до розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 172–183.
4. Куценко В.І. Соціальна інфраструктура – важливий чинник стійкого функціонування сільської економіки (концептуальні підходи). *Агросвіт*. 2009. № 9. С. 7–11.
5. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової та акад. НААН України М.А. Хвесика. Київ : ДУ ІСПСР НАН України, 2017. 864 с.
6. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3(8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (дата звернення: 26.09.2019).
7. Sustainable development of the regional social complex / S.L. Pakulin et al. *Universum View 12*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 5 січня 2019 р. Вінниця : Нілан-ЛТД, 2019. С. 115–125.
8. Partnership between government and business as a tool for strategic management of territorial development / I.S. Feklistova et al. *Proceedings of IV International scientific conference «Scientific achievements of the present»*, Berlin, May 11, 2019. Hamburg : Tredition GmbH, 2019. P. 32–43.
9. Управление персоналом агропромышленного комплекса : учебник / И.С. Феклистова и др. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 287 с.
10. Цыпкин Ю.А., Пакулин С.Л., Феклистова И.С. Менеджмент в агропромышленном комплексе : учебник для вузов / под общ. ред. акад. РАН И.Г. Ушачева, проф. Ю.А. Цыпкина. Москва : Научный консультант, 2020. 618 с.

REFERENCES:

1. Andriichuk V. H. (2013) *Ekonomika pidpriemstv ahrarynoho kompleksu* [Economics of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Andriushchenko A. M. (2014) Sotsialna infrastruktura sela ta rozvytok silskohospodarskoho vyrobnytstva [Social infrastructure of the village and development of agricultural production]. *Agrosvit*, no. 9, pp. 33–36.
3. Bohush L. H. (2014) Sotsialna infrastruktura obiednanykh hromad Ukrainy: pidkhody do rozvytku [Social infrastructure of consolidated communities of Ukraine: approaches to development]. *Actual problems of economy*, no 9, pp. 172–183.
4. Kutsenko V. I. (2009) Sotsialna infrastruktura – vazhlyvyi chynnyk stiikoho funktsionuvannia silskoi ekonomiky (kontseptualni pidkhody) [Social infrastructure is an important factor of sustainable functioning of agricultural economy (conceptual approaches)]. *Agrosvit*, no. 9, pp. 7–11.
5. Libanova E. M. (ed.), Khvesyk M. A. (ed.) (2017) *Sotsialno-ekonomichniy potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv: vektory realnoho postupu* [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: the vectors of real progress]. Kyiv : Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine». (in Ukrainian)
6. Pakulin S. L., Pakulina A. A. (2016) Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpriemstva [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Traektorîâ Nauki* [Path of Science] (electronic journal), no. 3(8). Available at: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (accessed 26 September 2019).
7. Pakulin S. L., Feklistova I. S., Pakulina A. A., Pakulina H. S. (2019) Sustainable development of the regional social complex. Proceedings of the *Universum View 12: international scientific-practical conference (Ukraine, Lviv, January 5, 2019)*. Vinnitsa : LLC "Nylan-LTD", pp. 115–125.
8. Feklistova I. S., Pakulin S. L., Pakulina A. A., Pakulina H. S. (2019) Partnership between government and business as a tool for strategic management of territorial development. Proceedings of the *Scientific achievements of the present: IV International scientific conference (Germany, Berlin, May 11, 2019)*. Hamburg : Tredition GmbH, pp. 32–43.
9. Feklistova I. S., Tsyppin Yu. A., Pakulin S. L., Dolgushkin N. K. (2019) Upravlenie personalom agropromyshlennogo kompleksa [Personnel management of agro-industrial complex]. Moscow : UNITI-DANA. (in Russian)
10. Tsyppin Yu. A. (ed.), Pakulin S. L., Feklistova I. S. (2020) *Menedzhment v agropromyshlennom komplekse* [Management in agriculture]. Moscow : Publishing House "Scientific consultant". (in Russian)

Pakulina Alevtyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

Rudas Dmytro

Student

V.N. Karazin Kharkiv National University

Pakulina Hanna

Postgraduate Student

Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE

The purpose of the article. The authors of the article made an attempt to clarify and develop some theoretical provisions of sustainable development of social infrastructure in agricultural areas and based on the analysis of modern practice to justify the concept of sustainable development of social infrastructure in agricultural areas. The authors research is aimed at developing a model of the mechanism of effective management of social infrastructure in agricultural areas.

Methodology. The author uses a variety of methodological tools. The tools include methods of analysis, generalization, design, statistical methods.

Results. Annotation. The authors of the article specified and developed some theoretical provisions of sustainable development management of social infrastructure in agricultural areas. The analysis revealed that the current state of social infrastructure in agricultural areas reflects the trends in the agricultural sector of the economy of Ukraine and can be assessed as critical. This condition leads to the extinction of the agricultural population, the disappearance of thousands of agricultural settlements, the outflow of young people from the village, the degradation of agricultural residents. On the basis of the analysis of modern practice the concept of management of sustainable development of social infrastructure of agricultural territories of the region is proved and the model of the mechanism of effective management of social infrastructure is developed. Justification of the mechanism of management of sustainable development of social infrastructure by the authors was made taking into account the accumulated foreign and domestic practice. The experience of developed countries has revealed that serious attention is paid abroad at the state level to the development of social infrastructure in agricultural areas. The authors prove that the social infrastructure of agricultural areas should be improved at the regional and municipal levels.

Practical implications. Implementation of the authors proposals will contribute to the strengthening of the agricultural economy and sustainable development of social infrastructure in agricultural areas of Ukraine.

Value/originality. The authors proved that for the practical implementation of the concept it is necessary to use the appropriate model of the mechanism of effective management of social infrastructure of agricultural areas. It is necessary to take a comprehensive approach to solving the problem of managing the development of social infrastructure in agricultural areas. The establishment of target priorities in the management of social infrastructure development in agricultural areas contributes to the successful solution of the tasks. It is necessary to improve the sources and procedure for financing measures to develop the social infrastructure of the village. It is necessary to solve problems of development of social infrastructure of the village in interrelation with a problem of rational nature management and land use. The authors of the article proved that the problems of development of social infrastructure of the village are unconditional national priorities.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

STRATEGIC DIRECTIONS OF ECONOMIC SECURITY

УДК 336.17:625.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-14>**Позднякова Л.О.**д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки,
бізнесу та управління персоналом
на транспортіУкраїнський державний університет
залізничного транспорту**Котик В.О.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адмініструванняУкраїнський державний університет
залізничного транспорту**Карабджак В.В.**

магістр

Український державний університет
залізничного транспорту

Статтю присвячено питанням розроблення механізму забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту. Визначено сутність основних понять, які пов'язані з визначенням економічної безпеки. На основі проведеного дослідження встановлено, що основною метою забезпечення економічної безпеки залізниць є запобігання загрозам, забезпечення захищеності їхньої діяльності та досягнення поставлених цілей. Для вирішення питання забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту розроблено модель показників, які визначаються виходячи з уже визначених раніше загроз. Досліджено передумови забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту, які класифіковано за блоками: економічні, політичні, організаційно-технологічні, технічні та соціальні. Найвищий ступінь економічної безпеки являє міжнародна економічна безпека. Доведено, що велика частина передумов, що виникають, лежить в основі державного регулювання.

Ключові слова: економічна безпека, функціональні складники, часткові функціональні критерії, сукупний критерій економічної безпеки, внутрішні і зовнішні загрози.

Стаття посвячена вопросам разработки механизма обеспечения экономической

безопасности железнодорожного транспорта. Определена сущность основных понятий, которые связаны с определением экономической безопасности. На основе проведенного исследования установлено, что основной целью обеспечения экономической безопасности железных дорог является предотвращение угроз, обеспечение защищенности их деятельности и достижение поставленных целей. Для решения вопроса обеспечения экономической безопасности железнодорожного транспорта разработана модель показателей, которые определяются исходя из уже определенных ранее угроз. Исследованы предпосылки обеспечения экономической безопасности железнодорожного транспорта, которые классифицированы по блокам: экономические, политические, организационно-технологические, технические и социальные. Доказано, что большая часть возникающих предпосылок лежит в основе государственного регулирования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, железнодорожный транспорт, обеспечение экономической безопасности и защищенности, предотвращение угроз, модель показателей экономической безопасности.

The article is devoted to the development of a mechanism for ensuring the economic security of railway transport. The essence of the basic concepts that are associated with the definition of economic security is determined. Based on an analysis of the theoretical and methodological approaches of scientists who are working on this issue, the main directions regarding the determination of the mechanism for increasing the level of economic security are disclosed. According to the results of a comprehensive analysis, the railways of Ukraine have many problems that need to be addressed in a very short time by taking measures to ensure stability and develop its work now and in the future. As a result of the study, it was found that the main goal of ensuring the economic security of railways is to prevent threats, ensure the safety of their activities and achieve their goals by solving and searching for means and methods of preventing threats in order to mitigate or eliminate the consequences of their actions. Based on this, it was concluded that ensuring the economic security of railway transport is a continuous cyclic process, which must be periodically improved. The components of the economic security of transport differ from one another in their content, a set of functional criteria, as well as ways to ensure their level. To address the issue of ensuring the economic security of railway transport, all factors (threats) that affect the economic security of the industry were grouped according to a separate functional component. The model of indicators for determining the economic security of railway transport is composed of a set of specific indicators, the choice of which for individual functional components is determined on the basis of previously identified threats. The prerequisites for ensuring the economic security of railway transport are investigated, classified into blocks: economic, organizational, technological, technical and social. It is proved that most of the emerging prerequisites that arise, lies at the basis of public administration. Since the economic security of the state depends on the operation of rail transport, research has been made on the preconditions that affect economic security.

Key words: economic security, rail transport, economic security and security, threat prevention, economic security indicators model.

Постановка проблеми. У сучасних умовах питання забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту займає одне з перших місць. Передумовами появи низки проблем залізничної галузі стали різні перетворення в економіці країни, які й зумовили множинні зміни в діяльності залізничних підприємств і залізничного транспорту в цілому. До цього галузям народного господарства держави були властиві стабільність і прогнозованість явищ зовнішнього і внутрішнього характеру на тривалий термін часу. Підприємства народного господарства були захищені державою від впливу всіх негативних чинників. Для залізничної галузі цей факт був однією з головних умов ефективної діяльності її підприємств – забезпеченість необхідними обсягами робіт, оскільки види транспорту, які використовували підприємства народного гос-

подарства під час перевезення своєї продукції, визначалися незалежно від бажання самих підприємств. І перевага тут належала залізничному транспорту. Перетворення в економіці України призводять до появи зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність залізничного транспорту як позитивно, так і негативно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цих умовах виникає необхідність своєчасного передбачення і реагування на будь-які зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Вирішення таких завдань саме й лежить в основі забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту.

Проблеми забезпечення економічної безпеки на різних її рівнях знаходяться у центрі уваги вчених. Основні дослідження у цьому напрямі відображено

в роботах таких учених, як Г. Пастернак-Таранущенко, В. Духова, М. Куркіна, В. Пономаренко, Т. Клебанова. Дослідженнями в напрямі забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту та забезпечення її окремих складників займалися такі вчені: О. Дейнека, В. Дикань, Л. Позднякова, І. Плєтнікова, Д. Ковальов, Т. Сухорукова, Т. Тимофєєва, Л. Ковалевич, В. Котик, В. Яковенко, В. Куделя, Н. Гриценко, Ю. Мирошніченко, Н. Жердев та багато інших. Не занижуючи вагомий внесок зазначених учених, треба відзначити, що ця проблема є ще недостатньо глибоко вивченою, тому є актуальною та своєчасною.

На думку В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанової, Н.Л. Чернової, перші напрацювання, що стосуються проблеми забезпечення безпеки економічних систем, мали місце ще на початку 60-х років ХХ ст. [1, с. 11].

Л.А. Позднякова, А.Г. Дейнека, В.А. Котик, В.В. Котик дають визначення національній економічній безпеці як «незалежність держави у формуванні і розвитку власної економічної системи», виділяючи при цьому, що «основними напрямками досягнення економічної безпеки є незалежність у формуванні і розвитку продуктивних сил, техніко-економічних відносин (відносин спеціалізації, кооперації, комбінування і т. д., організаційно-економічних відносин і перш за все менеджменту і маркетингової діяльності), власності і управління нею (в єдності їх економічного і юридичного аспектів), господарського механізму» [2, с. 36]. Міжнародна економічна безпека розуміється як комплекс міжнародних умов співіснування, домовленостей та інституційних структур, за яких кожній державі – члену світової спільноти забезпечується можливість вільно вибирати і здійснювати свою стратегію економічного розвитку, не піддаючися зовнішньому тиску і розраховуючи на невтручання, розуміння, взаємоприйнятне і взаємовигідне з боку інших держав [2, с. 97].

На думку О.Г. Дейнеки, Л.О. Позднякової, В.Л. Диканя, найвищий ступінь економічної безпеки являє міжнародна економічна безпека. Це, перш за все, зумовлено явищами, що відбуваються у світі, які чинять потужний негативний вплив на економіку країн і на світову економіку: економічною інтеграцією країн, глобалізацією економічних відносин, через які різні зміни в одній або декількох країнах призводять до кризи світової економіки у цілому; збільшенням можливостей терористичного підриву економічної стійкості всіх країн; значним ступенем залежності економіки від екології, що підтверджується останнім часом природними катастрофами світового масштабу; наростанням диференціації багатства і бідності, яка може викликати соціальні заворушення загрозливої сили; збільшенням боргової кабали, оскільки зовнішня заборгованість низки країн

досягла такого рівня, який виключає можливість повернення боргу, а це служить причиною фінансових суперечностей і криз країн; виснаженням запасів ресурсів або їх відсутністю у низці країн, яка приводить до безрозсудних дій урядів цих країн [3, с. 207].

Як визначили О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, В.Л. Дикань, уперше поняття національної безпеки було використано в 1906 р. в посланні президента США Теодора Рузвельта Конгресу США, де він пояснював військову акцію приєднання зони майбутнього Панамського каналу інтересами національної безпеки і національними інтересами [3, с. 308].

Г. Пастернак-Таранущенко стверджує що існує безліч прийомів для приведення державного механізму однієї з країн у непридатність із вигодою для іншої країни. До таких прийомів можна віднести економічне розбалансування, фінансову, трудову і товарну експансію, фінансові кризи [4, с. 56]. Але й ці прийоми не можна вважати усталеними, оскільки вони постійно оновлюються.

На думку Т.О. Тимофєєвої, у структурі національної безпеки особливе місце займає економічний складник. Якщо в державі слабкий економічний потенціал, то ця держава не зможе забезпечити стабільного функціонування решти складників, не зможе змінити «статусу європейської держави, яка не має особливих претензій, що закріпився за Україною, не виступає конкурентом на світових ринках і може розглядатися як споживач застарілої техніки і технології, а також не дуже якісної споживацької продукції» [5, 264], а також втрачає свою спроможність до реалізації фінансово-економічної політики відповідно до своїх національних інтересів.

На думку А.М. Новикової, ще одним складником національної безпеки є транспортна безпека, яка включає чотири аспекти: економічний, соціальний, технологічний та екологічний [6, с. 407].

Не занижуючи вагомий внесок зазначених учених, треба відзначити, що ця проблема є ще недостатньо глибоко вивченою, тому актуальним вважається дослідження розроблення теоретичних основ щодо проблеми визначення, оцінки і прогнозування розвитку стану залізничного транспорту за допомогою найважливіших показників та індикаторів його функціонування з погляду забезпечення його економічної безпеки під впливом різноманітних негативних проявів зовнішнього і внутрішнього характеру.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення існуючих теоретичних підходів до визначення рівня економічної безпеки залізничного транспорту. Мета дослідження зумовлена вирішенням таких завдань: визначити сутність економічної безпеки на різних її рівнях; проаналізувати теоретичні та практичні підходи до визначення рівня економічної безпеки; обґрунтувати

доцільність визначення економічної безпеки на залізничному транспорті; визначити роль залізничного транспорту в забезпеченні економічної безпеки держави; розробити пропозиції щодо оцінки економічної безпеки залізничного транспорту та механізму її реалізації.

У роботі використані такі методи дослідження: системний підхід (визначення складників економічної безпеки залізничного транспорту), абстрактно-логічний (теоретичне узагальнення та формування висновків), експериментальний (формування концепції забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту), логічного моделювання (визначення коефіцієнтів за окремими складниками економічної безпеки залізничного транспорту), графічний метод (проведення комплексного аналізу роботи залізничного транспорту), експериментальний метод (обґрунтування отриманих коефіцієнтів), метод експертних оцінок (отримання значення вагових коефіцієнтів) та загальнонаукові методи теоретичного узагальнення і порівняння.

Теоретичною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених із питань забезпечення економічної безпеки на рівні держави, регіону, галузі та окремого підприємства, законодавчі та нормативні акти України, статистичні дані «Укрзалізниці» та залізниць, внутрішньовідомча документація «Укрзалізниці».

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичним обґрунтуванням вирішення цієї проблеми у різних економічних системах займалися вчені різних держав, але, незважаючи на наявність наукового надбання, залишається коло питань із цієї проблеми, що є, на жаль, недостатньо вивченим. Тому було виконано теоретичне обґрунтування доцільності створення вдосконаленого механізму, який має дати змогу забезпечити економічну безпеку залізничного транспорту.

Науковий пошук підкреслюється багатоаспектністю розгляду вченими поняття «економічна безпека». Встановлено, що перші напрацювання, що стосуються проблеми забезпечення безпеки економічних систем, мали місце ще на початку 60-х років ХХ ст. Проте в нашій країні перші спроби постановки та вирішення проблеми забезпечення безпеки економічних систем були зроблені на початку 90-х років ХХ ст.

На основі аналізу теоретичних та методичних підходів учених, які працюють над цією науковою проблемою, розкрито основні напрями визначення механізму підвищення рівня економічної безпеки. Дослідженням встановлено, що в економічній літературі немає однозначного визначення поняття «економічна безпека». Забезпечення економічної безпеки системи як результату дії різноманітних чинників внутрішнього і зовнішнього характеру вимагає розроблення відповідного механізму та

системних показників, за допомогою яких вона буде визначена.

На відміну від нашої держави в інших країнах питанням забезпечення національної економічної безпеки стурбовані вже давно. У Китаї, наприклад, національна економічна безпека розглядається як частина загальної системи державної безпеки й є державною таємницею країни [2, с. 135–139].

В Японії економічна безпека розглядається як один із головних складників комплексної національної безпеки [2, с. 143–145].

У США розроблена і діє Концепція економічної безпеки США, створено Національну економічну раду, основною функцією якої є проведення заходів щодо забезпечення економічної безпеки країни [2, с. 149–151]. Сучасна концепція економічної безпеки США будується на усвідомленні того, що в міру зменшення значимості військово-стратегічних чинників у міжнародних справах на перший план виходить економічна потужність країни.

Пропонується трактувати поняття «економічна безпека» як здатність економічної системи зберігати стійкий стан, протидіяти загрозам порушення цього стану та запобігати незворотним кризовим ситуаціям [2, с. 155–159].

Розглянуто теоретичні аспекти визначення основних понять, пов'язаних із проблемою визначення рівня економічної безпеки: «економічна безпека», «економічні ризики».

Економічна безпека класифікується за такими рівнями: міжнародним, національним, державним, регіональним, галузевим і рівнем підприємства. Для забезпечення функціонування механізму економічної безпеки було визначено взаємозв'язок різних чинників, які безпосередньо впливають на національну безпеку держави. В основі забезпечення економічної безпеки передбачається мінімізація загроз, які виникають, та формування і проведення заходів щодо її попередження та вирішення.

Оскільки економічна безпека держави залежить від роботи залізничного транспорту, було зроблено дослідження передумов, які впливають на економічну безпеку. Розроблено класифікацію основних чинників за блоками: політичні, економічні, організаційно-технологічні, технічні та соціальні. Встановлено, що велика частина передумов забезпечення економічної безпеки залізничної галузі, які виникають, лежить в основі управління національним господарством. Доведено, що основну економічну безпеку несуть політичні чинники як із боку конкурента, так і з боку держав, які мають значні конкурентні переваги.

Розроблено підґрунтя понятійного апарату змісту економічної безпеки залізничного транспорту, де визначено що під економічною безпекою слід розуміти такий стан, за якого створюються умови для найефективнішого використання ресурсів залізничного транспорту, а також забез-

печення його стабільного функціонування і прогресивного розвитку в даний час і в майбутньому.

Визначено також, що під ресурсами залізничного транспорту необхідно розуміти всі ресурси, які є у нього в наявності; під потенціалом економічної безпеки залізничного транспорту – невикористані ресурси, які можуть бути реалізовані як за рахунок власних, так і з залученням додаткових ресурсів. Рівень економічної безпеки – такий стан залізничного транспорту, який відповідає періоду, який аналізується, порівняно з попереднім періодом або нормативом цього показника.

На практиці система економічної безпеки залізничної галузі й організація її успішного функціонування повинні спиратися на методологічні основи наукової теорії безпеки. У зв'язку із цим виявлено першочергові цілі системи економічної безпеки.

Теоретично обґрунтовано та доведено доцільність створення економічного механізму функціонування та забезпечення такого стану галузі, який буде відповідати умовам економічної безпеки. Це є передумовами аналізу роботи залізничного транспорту, який було виконано у динаміці за п'ять попередніх років. Результати проведеного аналізу дали змогу виявити основні чинники, які негативно впливають на діяльність галузі, та розробити пропозиції щодо їх попередження.

Висновки з проведеного дослідження.

Постійні зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища вимагають повсякчасного управління процесами, які відбуваються, оскільки вони можуть носити різні форми економічної небезпеки (загрози) стосовно залізничного транспорту, тому питання забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту є одним із головних у залізничній галузі.

Здійснено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання, пов'язаного з розробленням пропозицій щодо забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту. Встановлено, що економічна безпека є обов'язковим складником будь-якого рівня управління: макро – міжнародного, національного, державного, галузевого; мезо – регіонального; мікро – компанії, холдинга, фірми, підприємства. Доведено, що в основі рівнів управління лежить мінімізація або запобігання загрозам, які виникають.

Досліджено передумови забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту, які класифіковані за блоками: політичні, економічні, організаційно-технологічні, технічні та соціальні. Доведено, що велика частина виникаючих передумов забезпечення економічної безпеки залізничної галузі лежить в основі державного управління.

Встановлено, що Україна не використовує свої потенційні можливості та втрачає основну масу невикористаних резервів, які пов'язані із забезпеченням економічної безпеки держави у цілому та залізничного транспорту зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономаренко В.С., Клебанова Т.С., Чернова Н.Л. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование. Харьков : ИНЖЕК, 2004. С. 143.
2. Экономическая безопасность железнодорожного транспорта Украины : монографія / Л.О. Позднякова. Київ : УкрДАЗТ, 2011. С. 195.
3. Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Дикань В.Л. Стратегія підприємства та стратегічний менеджмент : навчальний посібник. Харків : Олант, 2012. С. 416.
4. Пастернак-Таранущенко Г. Безопасность: система, подсистема, оценки, новое оружие. *Экономика Украины*. 2000. С. 55–59.
5. Тимофеева Т.О. Екологічні аспекти економічної безпеки залізничного транспорту. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Шлях України до економічної безпеки»*. Харків : ХНУВД, 2006. С. 264–266.
6. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів. Київ, 2003. С. 493.

REFERENCES:

1. Ponomarenko V. S., Klebanova T. S., Chernova N. L. (2004) Ekonomycheskaya bezopasnost' rehyona: analyz, otsenka, prohnozyrovanye [Economic security of the region: analysis, evaluation, forecasting]. Kharkov: Inzek ID. (in Ukrainian)
2. Pozdnyakova L. A., Deineka A. G., Kotik V. A., Kotik V. V. (2005) Ekonomycheskaya bezopasnost' zheleznodorozhnoho transporta Ukrayny [Economic safety of railway transport of Ukraine]. Kharkov. UkrDAZT. (in Ukrainian)
3. Deyneka O. G., Pozdnyakova L. O., Dykan V. L. (2012) Stratehiia pidprijemstva ta stratehichni menedzhment [Strategy of enterprise and strategic management] Kharkiv: Olant LLC. (in Ukrainian)
4. Pasternak-Taranushchenko G. (2000) Bezopasnost': systema, podsystema, otsenky, novoe oruzhye [Security: system, subsystem, evaluation, new weapons]. *Economy of Ukraine*, vol. 12, pp. 55-59.
5. Timofeeva T. O. (2006) Ekolohichni aspekty ekonomichnoi bezpeky zaliznychnoho transport [Ecological aspects of economic safety of railway transport]. *Proceedings of the international scientific-practical conference "The Way of Ukraine to Economic Security"* Kharkov.: KNUVD, vol. 264-266.
6. Novikova A. M. (2003) Ukraina v systemi mizhnarodnykh transportnykh korydoriv [Ukraine in the system of international transport corridors]. Kyiv.

Pozdnyakova Lyubov

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics, Business
and Personnel Management in Transport
Ukrainian State University of Railway Transport

Kotik Valentina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

Karabadzhak Vasily

Master
Ukrainian State University of Railway Transport

STRATEGIC DIRECTIONS OF ECONOMIC SECURITY

Purpose and relevance of the topic: the study is to substantiate and deepen existing theoretical approaches to determining the level of economic security of rail transport. In today's context, the issue of ensuring the economic security of rail transport is one of the first places. The prerequisites for the emergence of a number of problems with rail transport have been the various transformations in the country's economy, which have led to numerous changes in the activities of structural enterprises and railway transport in general, so the article is relevant and timely.

Research Methods (Methods): The following research methods are used in the work: systematic approach (determination of components of economic safety of railway transport), abstract-logical (theoretical generalization and formation of conclusions), experimental (formation of concept of ensuring economic safety of railway transport), logical modeling (definition coefficients for individual components of economic safety of railway transport), graphical method (conducting a comprehensive analysis of the operation of railway transport), exp the rhyming method (substantiation of the coefficients obtained), the method of expert evaluations (obtaining the value of the weight coefficients) and the general scientific methods of theoretical generalization and comparison.

The results were obtained. The theoretical aspects of defining the basic concepts related to the problem of determining the level of economic security are considered: "economic security", "economic risks".

The basis of the conceptual apparatus of the content of the economic safety of railway transport has been developed, which defines that the economic security should be understood as the condition under which conditions are created for the most efficient use of the resources of the railway transport, as well as ensuring its stable functioning and progressive development in the present and in the future.

Since the economic security of the state depends on the operation of rail transport, research has been made on the preconditions that affect economic security.

The practical value of the article. In practice, the system of economic safety of rail transport and the organization of its successful operation must be based on the methodological foundations of scientific safety theory. In this regard, the primary objectives of the economic security system have been identified. It is substantiated and proved the feasibility of creating an economic mechanism of functioning and ensuring a state of the industry that will meet the conditions of economic security. The results of the analysis made it possible to identify the main factors that negatively affect the activity of the industry and to develop proposals for their prevention.

The originality of the article. The model of determining the level of economic safety of railway transport of Ukraine is developed. The model is implemented through a mechanism for managing a system of indicators that determines the level and potential of rail transport. The scheme of threats to the economic security of railway transport has been improved. Unlike existing schemes, the threats are determined taking into account the particularities of rail transport's economic activity.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES

УДК 352.07

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-15>

Шаповал Г.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Чех Н.О.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Незважаючи на те що сьогодні в Україні прийнято велику кількість законодавчих актів, що повинні сприяти реалізації реформи децентралізації, невирішеними залишаються питання організації діяльності територіальних громад, особливо у сфері фінансового управління. Метою роботи є виокремлення та характеристика основних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність об'єднаних територіальних громад, та визначення передумов їх розвитку. У роботі досліджено особливості організації діяльності об'єднаних територіальних громад та їх фінансового забезпечення. Виявлено низку недоліків та суперечностей у законодавчих актах, що стосуються повноважень територіальних громад та їх фінансового забезпечення. Отже, постає необхідність формування належних правових умов для розвитку ефективних територіальних громад, які зможуть більш дієво та оперативно, ніж державні органи, вирішувати питання, пов'язані з підвищенням рівня та якості життя мешканців їхніх територій.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, місцеве самоврядування, правове забезпечення, фінансове управління, бюджет.

Несмотря на то что сегодня в Украине принято большое количество законода-

тельных актов, которые должны способствовать реализации реформы децентрализации, нерешенными остаются вопросы организации деятельности территориальных общин, особенно в сфере финансового управления. Целью работы является выделение и характеристика основных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность объединенных территориальных общин, и определение предпосылок их развития. В работе исследованы особенности организации деятельности объединенных территориальных общин и их финансового обеспечения. Выявлен ряд недостатков и противоречий в законодательных актах, касающихся полномочий территориальных общин и их финансового обеспечения. Следовательно, возникает необходимость формирования надлежащих правовых условий для развития эффективных территориальных общин, которые смогут более действенно и оперативно, чем государственные органы, решать вопросы, связанные с повышением уровня и качества жизни жителей их территорий.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, местное самоуправление, правовое обеспечение, финансовое управление, бюджет.

The globalization of the economy and the growth of internationalization of life have changed the main roles of key players in the market, redistributing the responsibility of the state, regions and communities for economic development on the ground. Reforming the territorial organization of power on the principles of decentralization is the main component of the new regional policy of Ukraine. Despite the fact that today a large number of legislative acts have been adopted in Ukraine that should promote the implementation of the decentralization reform, the issues of organization of the activity of territorial communities, especially in the field of financial management, remain outstanding. Current legislation, which addresses the issue of decentralization and local self-government, requires improvement and resolution of a number of contradictions. The purpose of the work is to isolate and characterize the main legal acts regulating the activity of the united territorial communities and determine the preconditions for the development of capable territorial communities. In the course of the study, methods of system-structural and abstract-logical analysis and synthesis and scientific substantiation were used. The current legislation on local self-government is analyzed. The peculiarities of the organization of the activity of the united territorial communities and their financial support are investigated. A number of shortcomings and contradictions in the legislative acts concerning the powers of territorial communities and their financial support are revealed. It is because of these regulatory imperfections that not all united territorial communities have sufficient financial, infrastructure and human resources to address local issues of community interest. Thus, the need arises to create the proper legal conditions for the development of effective territorial communities that can, on their own and at their own discretion, realize the inquiries and interests of their inhabitants, more efficiently and promptly than state bodies, to solve issues related to raising the level and quality of life of inhabitants their territories, thus ensuring the municipal rights of territorial communities. This, in turn, requires the development of an organizational and legal mechanism for financial management of the development of territorial communities.

Key words: united territorial community, local self-government, legal support, financial management, budget.

Постановка проблеми. Децентралізація є стратегічною метою для України. Це не тільки відповідає євроатлантичній інтеграції України, а й є вимогою. Для України підготовка до вступу до Європейського Союзу також означає підвищення якості прийняття політичних рішень шляхом залучення місцевих органів влади та підвищення громадської участі. Децентралізація повинна наблизити уряд до людей, зробивши його більш доступним і обізнаним щодо місцевих умов, а отже, дасть можливість краще реагувати на потреби людей. Це повинно призвести до підвищення якості надання державних послуг та до більш ефективного використання державних ресурсів.

Реалізація стратегічного євроінтеграційного курсу України вимагає реформування фінансового управління розвитку територіальних громад, яке повинно відповідати європейським стандартам, що дасть змогу задіяти нові механізми реалізації регіональної фінансової політики. Така ситуація вимагає вироблення нових підходів до вдосконалення організаційно-правового механізму фінансового управління розвитку територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, пов'язаних із проблемами місцевого самоврядування та створенням умов для розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні, присвячено дослідження багатьох учених,

серед них: А. Кавунець, О. Ольшанський, В. Кравченко, З. Варналій, С. Біла, М. Долішній, М. Кушнір та ін. У працях цих науковців досліджувалися питання нормативно-правового забезпечення та проблем розвитку територіальних громад. Однак питання організаційно-правового забезпечення фінансового управління розвитком територіальних громад в умовах динамічних змін законодавства залишаються недостатньо висвітленими.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення та характеристика основних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність об'єднаних територіальних громад, та визначення передумов розвитку спроможних територіальних громад. Методологічною основою проведення дослідження є чинне законодавство у сфері місцевого самоврядування та децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Без місцевого самоврядування демократії немає. Місцеве самоврядування є обов'язковою умовою демократичної та інтегрованої Європи. Європейська хартія місцевого самоврядування стала ключовим орієнтиром хвилі децентралізації, яка настала наприкінці 1970-х років і продовжилася у 1980-х роках. Україна без застережень ратифікувала Хартію 15 липня 1997 р., і, згідно з Конституцією України (ст. 9), «чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України» [1]. Таким чином, Європейська хартія місцевого самоврядування є *Jus cogens* в Україні.

Місцеве самоврядування в Україні – це одна з фундаментальних цінностей конституційного ладу. Основні принципи місцевого самоврядування закріплені в Конституції України (розділ XI, статті 140–146).

Окрім Конституції України, правовою основою місцевого самоврядування є закони України «Про місцеве самоврядування» (1997 р.), «Про службу в органах місцевого самоврядування» (2001 р.), «Про органи самоорганізації населення» (2001 р.), «Про статус депутатів місцевих рад» (2002 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015 р.), «Про співробітництво територіальних громад» (2014 р.); Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» (2015 р.), а також Бюджетний і Податковий кодекси України та низка інших законів і нормативно-правових документів.

Закон України «Про місцеве самоврядування», ухвалений у 1997 р., увів у дію положення Конституції та створив основу для початку процесу децентралізації. Згідно із цим Законом, «органи місцевого самоврядування наділяються власними повноваженнями, у межах яких діють самостійно і несуть відповідальність за свою діяльність» [2].

У загальному вигляді питання, що віднесені до відання органів місцевого самоврядування, визначені у Конституції України. Її ст. 143 (ч. 1) передбачає: «Територіальні громади села, селища, міста безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації й установи, а також здійснюють контроль над їхньою діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції» [1].

Подальший розподіл повноважень територіальної громади та її органів здійснюється Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», який на підставі Основного Закону розділяє ці права й обов'язки між суб'єктами їх здійснення, що належать до базового рівня: радами (ст. 25), їх виконавчими органами (статті 26–41), сільським, селищним, міським головою (ст. 42); та регіонального рівня: повноваження районних і обласних рад (ст. 43). Окрему групу становлять делеговані повноваження місцевим державним адміністраціям відповідними районними та обласними радами (ст. 44).

Щодо повноважень представницьких органів місцевого самоврядування, то існує два види повноважень: загальні та виключні права й обов'язки. Загальна компетенція визначена ст. 25 Закону України «Про місцеве самоврядування», відповідно до якої «сільські, селищні, міські ради правомочні розглядати й вирішувати питання, віднесені Конституцією України, цим та іншими законами до їх відання» [2]. Поряд із загальною компетенцією ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування» визначає питання, які вирішуються радами базового рівня виключно на пленарних засіданнях – основній організаційно-правовій формі діяльності рад.

1 квітня 2014 р. Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування й територіальної організації влади в Україні. Вона передбачає децентралізацію, створення належних матеріальних (майно, зокрема земля, що перебувають у власності територіальних громад), фінансових (податки та збори, що пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці) та організаційних умов для гарантування виконання органами місцевого самоврядування повноважень, як власних, так і делегованих.

У Концепції зазначено, що через значну подрібненість територіальних громад в Україні органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження. Удосконалення потребує система територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території [3].

Окрім того, Кабінетом Міністрів України був розроблений проект концепції змін до Конституції України щодо децентралізації влади, які перш за все повинні були вирішити проблемні питання утворення виконавчих органів обласних та районних рад та реорганізації місцевих державних адміністрацій, а також чіткіше визначити адміністративно-територіальну одиницю – громаду.

Хоча подані зміни до Конституції не були затверджені Верховною Радою України, з 2014 р. уряд здійснює реформу в межах чинної Конституції.

Значною подією у реформуванні місцевого самоврядування стало прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який регулює відносини, «що виникають у процесі добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст, а також добровільного приєднання до об'єднаних територіальних громад» [4]. Прийняття Закону дало початок формуванню спроможного базового рівня місцевого самоврядування. Протягом 2015–2018 рр. в Україні було створено 878 об'єднаних територіальних громад, в яких проживають 9 млн людей. До їх складу увійшли більше ніж 4 тис колишніх місцевих рад, що свідчить про високі темпи міжмуніципальної консолідації.

Для вирішення спільних проблем громад, таких як утилізація та переробка сміття, розвиток спільної інфраструктури тощо, було прийнято Закон «Про співробітництво територіальних громад». Наприкінці 2018 р. механізмом співробітництва скористалися 975 громад, як результат, реалізувалося 325 договорів про співробітництво.

Закон України «Про засади державної регіональної політики» дав можливість збільшити обсяги державної підтримки регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад за період із 2014 по 2018 р. із 0,5 млрд до 19,37 млрд грн, тобто у 39 разів, що дало змогу реалізувати понад 10 тис проектів [5].

Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та вдосконалення містобудівного законодавства» надав нові містобудівні повноваження майже 90 містам та ОТГ.

Незважаючи на непогані результати, реформа децентралізації все-таки стикається з певними проблемами, які в кращому разі сповільнюють її темпи, а в гіршому – стають серйозною перешкодою реалізації нововведень.

Формування нового адміністративно-територіального устрою здійснюється через створення Перспективного плану формування спроможних ОТГ (обов'язковий для виконання органами виконавчої влади на рівні обласних державних адміністрацій, затверджується обласними радами) і добровільне об'єднання ТГ (бюджетні та інфраструктурні переваги отримують тільки новостворені одиниці, керівництво яких проявило активність під час реалізації ДОТГ).

Процес ДОТГ може йти паралельно і незалежно від створення Перспективних планів формування спроможних ТГ. Однак тільки ті об'єднання, які повністю вписуються у встановлену Перспективним планом матрицю, отримують додаткові повноваження і ресурси, які на разі є в містах обласного рівня та районах. Оскільки процес консолідації адміністративно-територіальних одиниць базового рівня суттєво впливає на трансформацію територіального устрою і субрегіонального рівня, це потребує переформатування системи органів влади на районному рівні.

Це спричиняє дублювання повноважень районної ради і районної державної адміністрації з органами місцевого самоврядування ОТГ, надмірні витрати на утримання апарату районної державної адміністрації, зниження якості надаваних освітніх та медичних послуг, що пов'язано зі зменшенням фінансування районного бюджету в частині відповідних субвенцій.

Ще однією проблемою є застаріла модель територіальної організації влади в областях. Показники чисельності працівників і видатки на утримання територіальних управлінь свідчать, що реформування адміністративно-територіального устрою запізнюється.

Оскільки, відповідно до Конституції України [1], «утворення, ліквідація, а також встановлення і зміна меж районів є повноваженнями Верховної Ради», то саме народними депутатами був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів». Даним Законом передбачається можливість утворення ОТГ, розташованих на територіях суміжних районів, а також добровільного об'єднання з територіальними громадами міст обласного значення.

Оскільки у самому конституційному визначенні поняття місцевого самоврядування не містить положень про спроможність його суб'єктів вирішувати питання місцевого значення, то на практиці відсутні відповідні повноваження та ресурси. Крім того, територіальна громада як основний суб'єкт місцевого самоврядування не визнана юридичною особою і не має юридичної відповідальності. Отже, вирішення у правовому полі потребують термінологічні суперечності базових категорій,

таких як «місцеве самоврядування», «реальна здатність територіальної громади», «питання місцевого значення», «жителі» та ін.

Серед інших суперечностей конституційного та правового забезпечення слід відзначити відсутність конституційного гарантування економічної основи діяльності територіальних громад, достатньої для реалізації повноважень. Також існує суперечність між нормами українського та міжнародного законодавства (Європейська хартія місцевого самоврядування [8], Конституція України [1], Закон України «Про місцеве самоврядування» [2]) щодо матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування на регіональному рівні. Відповідно до Конституції України (п. 4 ст. 119), підготовка і виконання обласних та районних бюджетів покладається на місцеві адміністрації, а це суперечить принципам місцевого самоврядування.

У подальшому норми Конституції України щодо регулювання питань діяльності місцевого самоврядування повинні бути сформовані так, щоб стимулювати його розвиток, визначаючи лише основні засади здійснення місцевого самоврядування та гарантії його державної підтримки. Детальна регламентація має міститися у відповідних законах. Формування належного правового забезпечення неможливо без політичної волі вищих державних посадових осіб. Також важливо підвищити відповідальність усіх суб'єктів за розвиток місцевого самоврядування – від кожного члена територіальної громади до президента України.

Ще одним напрямом вирішення проблем системи місцевих фінансів та міжбюджетних відносин є використання в ході реформування місцевих бюджетів України найкращих світових практик у галузі бюджетного процесу.

Передусім міжнародний досвід доцільно застосувати до середньострокового планування видатків, що запроваджений у більш ніж у двох третинах країн світу. Характерними особливостями системи середньострокових видатків є таке:

- система охоплює планування на період тривалістю не менше ніж 3–5 років. При цьому наявний і річний бюджети переглядаються щороку;
- складання місцевих бюджетів на середньострокову перспективу регулюються державою, зокрема відповідними методичними рекомендаціями;
- наявність системи обліку та стандартизованого моніторингу, що являють собою базу подальшого планування;
- система сприяє підвищенню рівня стабільності та передбачуваності економічної ситуації в регіоні та державі.

Україна вже зробила перші кроки на шляху до успішного впровадження реформ децентралізації влади шляхом прийняття законів про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України. Завдяки цим змінам за три роки місцеві

бюджети зросли на 78 млрд грн: із 68,6 млрд у 2014 р. до 146,6 млрд грн у 2016 р. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України продовжує зростати і на кінець 2017 р. наближалася до 50% (у 2015 р. – 45,6%) [9].

Проблемою міжбюджетних відносин в Україні є постійна дотація певних місцевих бюджетів за рахунок інших. В умовах реформи доцільно орієнтуватися на обов'язкове включення альтернативних джерел фінансування у структуру доходів дотаційних бюджетів (н-д, щоб частка грантів, місцевих запозичень, іноземних інвестицій тощо становила 10–20% місцевого бюджету). Поширена на всі місцеві бюджети України разом зі створенням умов для забезпечення прозорості та доступності фінансової інформації дасть змогу поліпшити якість фінансового управління розвитком територіальних громад, діяльності органів місцевого самоврядування на рівні регіону та держави у цілому.

Обов'язковою є участь громадськості у процесі реформування місцевих бюджетів. Важливими чинниками ефективної реалізації процесу трансформації є підтримання проявів громадської активності на місцевому рівні та готовності громадян до самоорганізації. Активна участь громадян у відстоюванні власних інтересів сприятиме підвищенню відповідальності органів місцевого самоврядування та посиленню демократичних традицій у соціумі.

Для ліберальних демократій характерне намагання передати право прийняття рішень регіонам та надання ширших прав громадян. У цілому аналіз недоліків місцевого фінансового управління та міжбюджетних відносин в Україні свідчить про те, що однією з проблем є недостатній рівень професіоналізму й підготовленості фінансових фахівців та громади в питаннях управління фінансами. Дієвими інструментами вирішення цього питання може бути прийняття Національної стратегії розвитку людських ресурсів та визначення розвитку людських ресурсів як основного стратегічного напрямку розвитку території. Доцільним також буде проведення різнопланового навчання в межах провідних навчальних закладів України (тренінги, підвищення кваліфікації, круглі столи, конференції тощо).

Сьогодні в Україні існують досить обмежені можливості територіальних громад самостійно визначати свої адміністративні структури (принцип закріплений у ст. 6 Європейської хартії місцевого самоврядування), вони досить вичерпно визначені централізовано в Законі «Про місцеве самоврядування в Україні».

Говорити про реалізацію принципу фінансової автономії місцевого самоврядування в Україні занадто рано (принцип, закріплений у ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування [8]). Зокрема, вимоги ч. 2 ст. 9 Хартії про необхідність забезпечення відповідності фінансових ресурсів

місцевих органів влади функціям місцевого самоврядування (за розрахунками експертів місцевого самоврядування, вони фінансуються на 20–30%) та необхідність формування частини фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування за рахунок податкових надходжень на місцях (частка останніх у доходах деяких місцевих бюджетів настільки мізерні, що вони не можуть істотно вплинути на їх стабільність) не дотримуються.

Таким чином, сучасне місцеве самоврядування в Україні характеризується високим ступенем залежності від центральної влади, як нормативної, так і фінансової, і з позиції мети децентралізації влади дане явище є проблемою, що потребує вирішення.

Доцільним було б прийняття закону, який дав би змогу ОТГ впливати на всі землі на їхній території, у тому числі за межами населених пунктів. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України був розроблений проєкт закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо управління земельними ресурсами в межах території об'єднаних територіальних громад» із метою передачі сільським, селищним, міським радам ОТГ повноважень із розпорядження землями державної власності в межах території відповідних територіальних громад.

Проведення реформи місцевого самоврядування потребує оновлення нормативно-правової бази. Чинне законодавство у сфері місцевого самоврядування потребує перегляду та вдосконалення. Особлива увага повинна бути приділена посиленню самостійності місцевого самоврядування, забезпеченню організаційної, фінансової, матеріальної, правової, адміністративної спроможності та розбудові європейської моделі адміністративно-територіального устрою.

Сьогодні в умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади відбуваються зміни в повноваженнях різних органів державного управління й органів місцевого самоврядування. На цьому етапі децентралізації потрібно розширювати повноваження громад у земельних питаннях.

Висновки з проведеного дослідження.

В умовах трансформаційних перетворень економіки посилюється вплив фінансового забезпечення місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток і добробут територіальних громад. Роль фінансового забезпечення місцевого самоврядування як динамічного процесу фінансування соціально-економічних цілей суспільного розвитку втілюється за умови залучення інноваційних технологій та ефективного використання ресурсного і фінансового потенціалу територій.

Фінансова несамостійність місцевого самоврядування є однією з основних перешкод на шляху

місцевого розвитку. Обов'язок надавати основні соціальні та адміністративні послуги безпосередньо доручається або делегується місцевим органам влади. Сьогодні всі ці функції можуть виконувати лише ті громади міст державного та обласного значення, які, згідно з Бюджетним кодексом, мають прямі відносини з державним бюджетом і мають реальні права на бюджетну автономію. Решта самоврядних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня (села, селища, малі міста) та власні фінансові ресурси, а також ті, що передані їм центральною владою через регіон і район, є недостатніми для забезпечення публічних послуг належних якості та обсягу.

Відсутність бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування означає, що вони дуже залежать від центральної влади у виконанні своїх поточних функцій та забезпеченні перспективного розвитку. З іншого боку, місцеві державні адміністрації де-факто не забезпечують здійснення централізованого адміністративного контролю над способами реалізації Конституції України, законів та національних програм на місцях, таких як дотримання прав людини, збереження територіальної цілісності, національної безпеки держави.

Необхідним є формування відповідних правових умов для діяльності ефективних територіальних громад, спроможних власноруч реалізувати комплекс завдань із вирішення проблем підвищення рівня та якості життя населення цих територіальних громад. Передусім необхідно забезпечити припинення дублювання повноважень різних рівнів публічної влади на місцевому рівні, об'єднання дрібних та неспроможних територіальних громад, гарантування належного фінансового управління їхньою діяльністю та оптимізацію кількісного показника делегованих повноважень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр> (дата звернення: 10.08.2019).
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97> (дата звернення: 10.08.2019).
3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-р> (дата звернення: 10.08.2019).
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 11.08.2019).
5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самовря-

дування. URL: https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info (дата звернення: 11.08.2019).

6. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 № 214. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (дата звернення: 14.08.2019).

7. Двовладдя і «розмив» районного рівня в контексті реформи децентралізації. URL: <http://ufuti.pro/static/228-dvovladdia-i-rozmyv-raionnoho-rivnia-v-konteksti-reformy-detsentralizatsii.html> (дата звернення: 10.08.2019).

8. Європейська хартія місцевого самоврядування (укр/рос). Страсбург, 15 жовтня 1985 року (Хартію ратифіковано Законом № 452/97-ВР від 15.07.1997) ; дата підписання: 6 листопада 1996 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.08.2019).

9. Державна політика, законодавчі напрацювання, проміжні результати першого етапу децентралізації влади в Україні. URL: <http://decentralization.gov.ua/about>. (дата звернення: 18.08.2019).

10. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації : наукова доповідь / за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю.В. Ковбасюка. Київ : НАДУ, 2014. 128 с.

11. Західна О.Р., Лис А.М., Шульц Е.П. Ринок місцевих запозичень: сучасний стан та перспективи розвитку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. № 5(115). С. 43–46.

12. Дробуш І.В. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні: сучасний стан та перспективи. *Часопис Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Право». 2018. № 2(18). URL: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2018/n2/18divstp.pdf> (дата звернення: 21.08.2019).

REFERENCES:

1. Konstytutsiia Ukrainy : Zakon Ukrainy [The Constitution of Ukraine: Law of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/show/254k/96v> (accessed 10 August 2019).

2. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini : Zakon Ukrainy [On Local Self-Government in Ukraine: Law of Ukraine]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97> (accessed 10 August 2019).

3. Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy [On Approval of the Concept of Reform of Local Self-Government and Territorial Organization of Power in Ukraine: Order of the Cabinet of Ministers of

Ukraine]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-r> (accessed 10 August 2019).

4. Pro dobrovilne ob'iednannia terytorialnykh hromad: Zakon Ukrainy [On Voluntary Association of Territorial Communities: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (accessed 11 August 2019).

5. Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia [Monitoring the process of power decentralization and reform of local self-government]. Available at: https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info (accessed 11 August 2019).

6. Pro zatverdzennia Metodyky formuvannia spro-moznyh hromad: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [On approval of the Methodology of formation of capable territorial communities: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] of April 8, 2015 № 214. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p> (accessed 14 August 2019).

7. Dvovladdia i "rozmyv" raionnoho rivnia v konteksti reformy detsentralizatsii [Dual power and "erosion" of regional level in the context of decentralization reform]. Available at: <http://ufuti.pro/static/228-dvovladdia-i-rozmyv-raionnoho-rivnia-v-konteksti-reformy-decentralizatsii.html> (accessed 10 August 2019).

8. Yevropeiska khartiia mistsevoho samovriaduvannia [European Charter of Local Self-Government]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (accessed 10 August 2019).

9. Derzhavna polityka, zakonodavchi napratsyuvannya, promizhni rezul'taty pershoho etapu detsentralizatsiyi vlady v Ukraini (2017) [State policy, legislative developments, interim results of the first stage of decentralization of power in Ukraine Available at: <http://decentralization.gov.ua/about> (accessed 18 August 2019).

10. Kovbasiuk Yu. V. (2014) Mistseve samovriaduvannia v Ukraini: suchasnyi stan ta osnovni napriamy modernizatsii : nauk. dop. [Local government in Ukraine: the current state and main directions of modernization: scientific report]. Kyiv : NAPA. 128 p.

11. Zakhidna O. R., Lys A. M., Shults E. P. (2015) Rynok miscevyh zapozychen: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku. [Market of local loan: current situation and prospects of development]. *Socialno-ekonomichni problemy suchasnogo period Ukrainy*, vol. 5(115), pp. 43–46.

12. Drobush I. V. (2018) Mistseve samovriaduvannia v umovakh detsentralizatsii vlady v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy. [Local government in the conditions of decentralization of power in Ukraine: the current state and prospects]. *Chasopys Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Seriiia «Pravo», vol. 2(18). Available at: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2018/n2/18divstp.pdf> (accessed 21 August 2019).

Shapoval Galyna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Audit
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Chekh Nataliia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Audit
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES

The purpose of the article. The purpose of the work is to isolate and characterize the main legal acts regulating the activity of the united territorial communities and determine the preconditions for the development of capable territorial communities.

Reforming the territorial organization of power on the principles of decentralization is the main component of the new regional policy of Ukraine. Despite the fact that today a large number of legislative acts have been adopted in Ukraine that should promote the implementation of the decentralization reform, the issues of organization of the activity of territorial communities, especially in the field of financial management, remain outstanding. Current legislation, which addresses the issue of decentralization and local self-government, requires improvement and resolution of a number of contradictions.

Methodology. In the course of the study, methods of system-structural and abstract-logical analysis and synthesis and scientific substantiation were used. The survey is based on the Ukrainian and international legislation in the area of decentralization reform.

Results. It is because of the discovered regulatory imperfections that not all united territorial communities have sufficient financial, infrastructure and human resources to address local issues of community interest. Thus, the need arises to create the proper legal conditions for the development of effective territorial communities that can, on their own and at their own discretion, realize the inquiries and interests of their inhabitants, more efficiently and promptly than state bodies, to solve issues related to raising the level and quality of life of inhabitants their territories, thus ensuring the municipal rights of territorial communities. This, in turn, requires the development of an organizational and legal mechanism for financial management of the development of territorial communities.

It is necessary to formulate appropriate legal conditions for the activities of effective territorial communities, capable of realizing on their own a complex of tasks for solving problems of increasing the level and quality of life of the population of these territorial communities. First of all, it is necessary to ensure that the duplication of powers of the various levels of public authority at the local level is stopped, that small and disadvantaged territorial communities are united, that their activities are properly financially managed and that the delegated authority is optimized.

Practical implications. As the particular attention was paid to analysis of imperfections of Ukrainian legislation and overall process of decentralization reform, the results of the research can be used to improve regulations and requirements on the matter of financial management of territorial communities that would guarantee their efficient and appropriate performance.

Value/originality. The current legislation on local self-government is analyzed. The peculiarities of the organization of the activity of the united territorial communities and their financial support are investigated. A number of shortcomings and contradictions in the legislative acts concerning the powers of territorial communities and their financial support are revealed.

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ, ЩО ВИВОЗЯТЬСЯ ЗА МЕЖІ МИТНОЇ ТЕРИТОРІЇ НА УМОВАХ УГОД ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ

CUSTOMS DECLARATION OF GOODS EXCLUDED FROM CUSTOMS TERRITORY UNDER FREE TRADE AGREEMENT

У статті розглянуто головні аспекти митного оформлення товарів, що вивозяться за межі митної території України, відповідно до положень укладених та ратифікованих Верховною Радою угод про вільну торгівлю. Встановлено перелік товарів, які обладаються вивізним митом відповідно до вітчизняного законодавства, але щодо яких можливі винятки згідно з умовами двосторонніх та багатосторонніх угод. З огляду на мету митного оформлення, на основі проведеного аналізу сформульовано завдання для посадових осіб, що здійснюють митне оформлення товарів, які вивозяться за межі митної території України на умовах угод про вільну торгівлю. Розглянуто додаткові контролюючі заходи, що застосовуються для недопущення зловживань тарифними преференціями, що закріплені в угодах про вільну торгівлю щодо реекспорту товарів, на які передбачено ввізне мито, у тому числі існуючі застереження, які мають бути враховані під час здійснення митних формальностей.

Ключові слова: угода про вільну торгівлю, митне оформлення, експорт, реекспорт, тарифні преференції, мито.

В статье рассмотрены основные аспекты таможенного оформления товаров, вывоз-

имых за пределы таможенной территории Украины, в соответствии с положениями заключенных и ратифицированных Верховной Радой соглашений о свободной торговле. Установлен перечень товаров, облагаемых вывозной пошлиной согласно отечественному законодательству, но в отношении которых могут быть исключения согласно условиям двусторонних и многосторонних соглашений. Учитывая цель таможенного оформления, на основе проведенного анализа сформулированы задачи для должностных лиц, осуществляющих таможенное оформление товаров, вывозимых за пределы таможенной территории Украины на условиях соглашений о свободной торговле. Рассмотрены дополнительные контролирующие меры, которые применяются для недопущения злоупотреблений тарифными преференциями, которые закреплены в соглашениях о свободной торговле относительно реекспорта товаров и на которые предусмотрена вывозная пошлина, так как существующие оговорки должны быть учтены при осуществлении таможенных формальностей.

Ключевые слова: соглашение о свободной торговле, таможенное оформление, экспорт, реекспорт, тарифные преференции, таможенная пошлина.

УДК 339.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-16>

Яковенко О.В.

к.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник відділу
вдосконалення протидії
митним правопорушенням
Університет Державної фіскальної
служби України

The article deals with the main aspects of customs clearance of goods that are exported outside the customs territory of Ukraine in accordance with the provisions of the free trade agreements concluded and ratified by the Verkhovna Rada. The concepts of customs clearance and its purpose are defined in the Customs Code of Ukraine. The same regulatory document specifies the possibility of imposing duties on goods exported from the customs territory of Ukraine. Separate laws of Ukraine define the list of goods subject to export duties in accordance with national legislation, including live cattle and leather raw materials, seeds of certain types of oilseeds, waste and scrap of ferrous metals, non-ferrous metal scrap and semi-finished products with their use. However, there are statutory exemptions from the export duty, including under free trade agreements. Existing Free Trade Agreements with the participation of Ukraine regulate the issue of the application of export duty to the parties to the agreement. The analysis of the existing arrangements proves the different position of the parties on this issue. Yes, bilateral agreements with the EU set a timetable for a reduction in export duties, while a free trade agreement with Canada does not prohibit the imposition of an export duty. Taking into account the purpose of customs clearance, on the basis of the conducted analysis the tasks for officials carrying out customs clearance of goods exported outside the customs territory of Ukraine under the terms of free trade agreements are formulated. They consist of verifying the information provided in the customs declaration on the origin of goods exported from the customs territory of Ukraine, the correctness of the identification of the goods code and the volume of accrued and paid customs duties. In order to prevent the abuse of tariff preferences enshrined in free trade agreements, additional control measures have been proposed in the legislation to prevent the re-export of goods subject to an export duty under the terms of free trade agreements. These additional control measures should be taken into account when completing customs formalities for goods moving across the customs border of Ukraine.

Key words: free trade agreement, customs clearance, export, re-export, tariff preferences, toll.

Постановка проблеми. Спрощення митних процедур унаслідок створення зон вільної торгівлі зумовлює активність зовнішньоекономічних торговельних операцій. Це пояснюється зменшенням бюрократичних перепон на шляху руху товарів та взаємним наданням тарифних пільг учасникам угод. Окремі групи товарів, що переміщуються через митні кордони, звільняються від сплати мита (ввізного чи вивізного). На органи доходів і зборів (митні органи) покладається завдання здійснення митного контролю над правильністю розрахунку та повнотою сплати митних платежів. При цьому важливою умовою є перевірка умов надання тарифних пре-

ференцій за умовами угод про вільну торгівлю, у тому числі товарів, що вивозяться з території держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові публікації, що стосуються митного оформлення товарів, мають переважно юридичну спрямованість, наприклад стаття А.Д. Дмитрик [1], де дано характеристику митному оформленню як правовому інституту. Водночас окремі науковці аналізують зміст поняття «зона вільної торгівлі» [2], наслідки та перспективи підписання окремих угод про вільну торгівлю [3].

Однак відсутні наукові публікації, що стосуються митного оформлення товарів, які виво-

зяться з митної території України, з урахуванням багатосторонніх домовленостей.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування особливостей митного оформлення товарів, що вивозяться за межі митної території України на умовах угод про вільну торгівлю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товари, що вивозяться за межі митної території України, підлягають митному оформленню відповідно до заявленої мети.

Митне оформлення – це виконання митних формальностей, необхідних для випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення [4, ст. 4].

Метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів [4].

Митні формальності – сукупність дій, що підлягають виконанню відповідними особами й органами доходів і зборів із метою дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи [4].

Відповідно до українського законодавства, на товари, що вивозяться з України, може встановлюватися вивізне мито.

У ст. 271 Митного кодексу України, зазначено, що мито – це загальнодержавний податок, який нараховується та сплачується відповідно до Митного кодексу України, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Тобто у Митному кодексі вказано на те, що наявність мита на певний товар визначається не лише вітчизняним законодавством, а й укладеними та ратифікованими міжнародними договорами.

Згідно з ч. 2 ст. 271, в Україні застосовуються такі види мита: ввізне, вивізне, сезонне, особливі види мита (спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпорتنний збір). Своєю чергою, вивізне мито встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України [4].

Сьогодні вивізне мито встановлено на окремі групи товарів такими документами, як:

1. Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» (зі змінами та доповненнями).

2. Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (зі змінами та доповненнями).

3. Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» (зі змінами та доповненнями).

4. Закон України від 13.12.2006 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легированих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» (зі змінами та доповненнями)

5. Закон України від 03.06.2008 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (зі змінами та доповненнями).

Однак українським законодавством передбачено випадки звільнення від сплати вивізного мита. Так, у ст. 286 відокремлюються випадки оподаткування вивізним митом товарів під час переміщення через митний кордон України залежно від вибраного митного режиму [4]:

– у разі поміщення товарів у митний режим реімпорту, відповідно до п. 3 ч. 2 ст. 78 МКУ, суми вивізного мита, сплачені під час експорту цих товарів, повертаються особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам відповідно до МКУ та в порядку, визначеному Податковим кодексом України;

– товари, поміщені у митний режим експорту, оподатковуються вивізним митом у випадках, установлених законом;

– товари, поміщені у митний режим реекспорту, звільняються від оподаткування вивізним митом, якщо інше не передбачено законом, за дотримання вимог та обмежень, установлених главою 16 МКУ;

– до товарів, поміщених у митний режим тимчасового вивезення, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування вивізним митом за дотримання вимог та обмежень, установлених главою 19 МКУ;

– товари, поміщені у митний режим переробки за межами митної території, оподатковуються вивізним митом відповідно до глави 24 МКУ.

Серед перерахованих товарів, які звільняються від сплати вивізного мита, вказано ті, які поміщені у митний режим реекспорту.

Під реекспортом, згідно з ч. 1 ст. 85 МКУ, розуміють митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Окрім звільнення від сплати вивізним митом товарів, що поміщені в перераховані митні режими, звільняються від сплати вивізним митом товари, що переміщуються через митний кордон на умовах угод про вільну торгівлю. Так, у чинному Листі Державної митної служби від 11.06.2004 № 25/4-14-35/7434-ЕП вказано, що, відповідно до положень двосторонніх міждержавних угод про вільну торгівлю, договірні сторони у взаємній торгівлі не застосовують мита, податки і збори, що мають еквівалентну дію на експорт і/або імпорту товарів, якщо інше не передбачено положеннями відповідної угоди [6].

При цьому товари, на які встановлено вивізне (експортне) мито, можуть поставлятися на умовах вільної торгівлі (якщо інше не передбачено положеннями відповідної угоди) за виконання низки умов:

1) підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату встановленої форми;

2) дотримання правила «прямого відвантаження»;

3) експорту товару на основі контракту між резидентами держав – учасниць угоди (країною призначення та торговельною країною повинна бути одна країна);

4) наявності у зовнішньоекономічному контракті розділу «Застереження про реекспорт»;

5) наявності у договорах (контрактах) про експорт товарів українського походження, на які, згідно із законодавством України, встановлено вивізне (експортне) мито, зобов'язання покупця про надання продавцю цього товару – резиденту України інформації про перепродаж товару з визначенням країни призначення.

Одразу потрібно зауважити, що зазначений документ чинний, але не враховує істотне збільшення кількості угод про вільну торгівлю, що були укладені після його видання. У пізніших двосторонніх домовленостях відсутня вимога щодо наявності контракту між резидентами держав – учасниць угоди, наприклад в Угоді про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Крім того, доцільно відкоригувати першу вимогу, адже за окремими угодами передбачено підтвердження походження у формі різних документів, не лише сертифікатом про походження (наприклад, декларація про походження в Угоді про вільну торгівлю з Канадою [7]).

Обов'язковість останніх двох вимог підкреслюється чинним Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 12 від 15.01.2002, зі змінами від 05.12.2011 [8]. Так, у ньому вказано на необхідність внесення резидентами України до зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про експорт товарів українського походження, на які, згідно із законодавством України, встановлено вивізне (експортне) мито, з нерезидентами держав, з якими укладені і діють угоди про вільну торгівлю, розділу «Застереження про реекспорт» такого змісту: «Сторони погодилися, що Покупець не буде здійснювати реекспорт товару, який є предметом цього договору (контракту), на ринки третіх країн, без попередньої письмової згоди Міністерства економічного розвитку і торгівлі України». Також у договорах (контрактах) про експорт товарів українського походження, на які, згідно із законодавством України, встановлено вивізне (експортне) мито, повинно бути внесене

зобов'язання Покупця про надання Продавцю цього товару – резиденту України інформації про перепродаж товару з визначенням країни призначення. Ця інформація в термін не пізніше десяти днів із дати її отримання має подаватися Продавцем товару до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [8].

Крім того, Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 10.02.2004 № 52 затверджено Положення про порядок оформлення та видачі Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України дозволів на реекспорт товарів іноземного походження та товарів українського походження [9].

Зазначені вище моменти мають ураховуватися посадовими особами митниць ДФС під час митного оформлення товарів, що вивозяться за межі митної території України, відповідно до угод про вільну торгівлю. Послідовність їхніх дій варто представити у такому вигляді:

1. Перевірка коду товару, що переміщується.

Якщо у графі 33 «Код товару» митної декларації на бланку ЄАД зазначено товар, щодо якого законодавством встановлено вивізне мито, то обов'язково необхідно перевірити правильність розрахунку платежів у графі 47 «Нарахування платежів». У цьому разі у графі 47 має бути присутній рядок 040 – мито на товари, що вивозяться суб'єктами господарювання.

2. Якщо у графі 33 «Код товару» митної декларації на бланку ЄАД зазначено товар, на який, відповідно до законодавства, встановлено вивізне мито, але на який за умовами угод про вільну торгівлю передбачено пільги, то у графі 46 «ПРЕФЕРЕНЦІЯ» має бути вказано тризначний цифровий код пільги в обкладенні товару вивізним митом, передбаченої законодавством щодо товару, описаного у графі 31.

Відповідно до Наказу Мінфіну від 20.09.2012 № 1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій [10], в Україні застосовуються види пільг щодо сплати вивізного мита, наведені у табл. 1.

Проте не всі угоди про вільну торгівлю, підписані Україною і затверджені Верховною Радою, передбачають скасування вивізного мита.

За умовами Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, передбачено графіки скасування вивізного експортного мита. Ці графіки були уточнені у Рішенні № 2/2018 Комітету асоціації Україна – ЄС у торговельному складі від 14 травня 2018 р. [11].

Водночас ст. 2.9: Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою вказує на те, що «для більшої впевненості кожна Сторона може застосову-

**Перелік тарифних пільг під час митного оформлення товарів,
що вивозяться за межі митної території України**

Назва товару	Підстава для надання пільги
Товари, що вивозяться з України для офіційного й особистого користування особами, які, відповідно до міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, і законів України, користуються правом вивезення з України таких товарів	Митний кодекс України, стаття 282, частина перша, пункт 5; відповідна міжнародна угода України
Товари, що вивозяться з України згідно з міжурядовими угодами України з країнами СНД	Угода про створення зони вільної торгівлі від 15 квітня 1994 р.; двосторонні міжурядові угоди України з країнами СНД про вільну торгівлю; Договір про зону вільної торгівлі від 30 липня 2012 р.
Товари, що вивозяться з України згідно з міжурядовими угодами України з Республікою Грузія	Угода про створення зони вільної торгівлі від 15 квітня 1994 р.; Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю від 09 січня 1995 р.
Товари, що вивозяться з України згідно з міжурядовою угодою України з Республікою Македонія	Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною від 18 січня 2001 р.
Товари, що вивозяться з України згідно з міжурядовими угодами України з державами – учасницями ГУУАМ	Угода про створення зони вільної торгівлі між державами – учасницями ГУУАМ від 20 липня 2002 р.
Товари, що вивозяться з України відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони	Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, стаття 31 Угоди, додаток I-C до глави 1 розділу IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» (графік скасування вивізного (експортного) мита)
Товари, що вивозяться з України відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони	Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, стаття 31 Угоди, додаток I-D до глави 1 розділу IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» (спеціальні заходи для вивізного (експортного) мита)

Джерело: сформовано на основі [10]

вати експортне мито відповідно до своїх прав та зобов'язань у рамках СОТ» [7].

Привертає увагу наявність окремого коду для товарів, що вивозяться з України згідно з міжурядовими угодами України з державами – учасницями ГУУАМ. Незважаючи на те що Угода про створення зони вільної торгівлі між державами – учасницями ГУУАМ була підписана 20.07.2002, вона не працює на повну силу.

Висновки з проведеного дослідження.

Товари, що переміщуються через митний кордон України на умовах угод про вільну торгівлю, піддаються митному оформленню з урахуванням вітчизняного законодавства та особливостей конкретної угоди. У цих умовах завдання посадових осіб, що здійснюють митне оформлення, – врахувати основні відмінності між цими угодами. Відповідно, відрізняється порядок митного оформлення товарів, що вивозяться за межі митної території та ввозяться на неї. На окремі групи товарів встановлено законодавством вивізне мито, яке не сплачується, сплачується в меншому розмірі чи не сплачується взагалі залежно від положень угоди про вільну торгівлю, відповідно до якої здійснюється переміщення та митне оформлення товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрик А.Б. Окремі питання удосконалення інституту митного оформлення. URL: http://rap.in.ua/1_2016/55.pdf (дата звернення: 02.09.2019).
2. Кочергіна О.Ю. Сучасний зміст зони вільної торгівлі як невід'ємної категорії інтеграційного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 54–58.
3. Балежентіс А., Яценко О. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС. URL: http://iepjournals.com/journals/28/2018_2_Basententius_Yatsenko.pdf (дата звернення: 02.09.2019).
4. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 13.09.2019).
5. Перелік товарів, на які у 2019 році встановлено ставки вивізного (експортного мита). *Державна фіскальна служба України*. URL: http://sfs.gov.ua/data/material/000/171/99427/Viv_zne_mito_2019_2702.rtf (дата звернення: 14.09.2019).
6. Щодо умов застосування положень чинних угод про вільну торгівлю при експорті з України товарів, на які законодавством України встановлено вивізне експортне мито : Лист Державної митної служби України від 11.06.2004 № 25/4-14-35/7434-ЕП. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v7434342-04> (дата звернення: 13.09.2019).

7. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16 (дата звернення: 13.09.2019).

8. Про заходи щодо запобігання реекспорту товарів українського походження в рамках міждержавних двосторонніх угод про вільну торгівлю : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 15.01.2002 № 12. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0073-02> (дата звернення: 13.09.2019).

9. Про затвердження Положення про порядок оформлення та видачі Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України дозволів на реекспорт товарів іноземного походження та товарів українського походження : Наказ Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України від 10.02.2004 № 52. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0270-04> (дата звернення: 13.09.2019).

10. Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій : Наказ Міністерство фінансів України від 20.09.2012 № 1011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1011201-12#n66> (дата звернення: 13.09.2019).

11. Рішення № 2/2018 Комітету асоціації Україна – ЄС у торговельному складі від 14 травня 2018 р. № 2/2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_002-18 (дата звернення: 13.09.2019).

REFERENCES:

1. Dmytryk A. B. Okremi pytannia udoskonalennia instytutu mytnoho oformlennia [Some issues of improvement of the customs clearance institute]. Available at: http://pap.in.ua/1_2016/55.pdf (accessed 2 September 2019).

2. Kocherhina O. Iu. (2018) Suchasnyi zmist zony vilnoi torhivli yak nevidiemnoi katehorii intehtratsiinoho rozvytku [Contemporary content of the FTA as an integral category of integration development]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investment: practice and experience*, no. 1(27), pp. 54–58.

3. Balezhtentis A., Yatsenko O. Asymetrii torhovelnoi intehtratsii Ukrainy ta YeS [Asymmetries of Trade Integration of Ukraine and the EU]. Available at: [\[iepjournal.com/journals/28/2018_2_Basenentius_Yatsenko.pdf\]\(http://iepjournal.com/journals/28/2018_2_Basenentius_Yatsenko.pdf\) \(accessed 2 September 2019\).](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)

4. Verhovna Rada Ukrainy (2012) Customs Code of Ukraine Zakon Ukrainy dated 13.03.2012 no 4495-VI. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (accessed 13 September 2019).

5. Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy. List of goods for which export duties are set in 2019. Available at: http://sfs.gov.ua/data/material/000/171/99427/Viv_zne_mito_2019_2702.rtf (accessed 14 September 2019).

6. State Customs Service of Ukraine (2004), Regarding the conditions of application of the provisions of the Free Trade Agreements in force for export from Ukraine of goods subject to export legislation by the legislation of Ukraine letter dated 11.06.2004 № 25/4-14-35/7434-EP. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v7434342-04> (accessed 13 September 2019)

7. Free Trade Agreement between Ukraine and Canada. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16 (accessed 13 September 2019).

8. Ministry of Economy and European Integration of Ukraine (2002) Measures to Prevent the Re-Export of Ukrainian Origin Goods under Interstate Bilateral Free Trade Agreements order dated January 15, 2002, no. 12. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0073-02> (accessed 13 September 2019).

9. Ministry of Economy and European Integration of Ukraine (2004) On approval of the Regulation on the procedure for registration and issuance by the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine of permits for re-export of goods of foreign origin and goods of Ukrainian origin order February 10, 2004, no. 52. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0270-04> (accessed 13 September 2019).

10. Ministry of Finance of Ukraine (2012) On approval of departmental classifiers of information on state customs affairs, which are used in the process of registration of customs declarations order dated September 20, 2012, No. 1011. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1011201-12#n66> (accessed 13 September 2019).

11. Trade Union Committee of the EU-Ukraine Association (2018) Decision # 2/2018, dated May 14, 2018. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_002-18 (accessed 14 September 2019).

Yakovenko OksanaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Leading Researcher of the Customs Offenses Improvement Division
University of the State Fiscal Service of Ukraine**CUSTOMS DECLARATION OF GOODS EXCLUDED FROM CUSTOMS TERRITORY
UNDER FREE TRADE AGREEMENT**

The purpose of the article. As a result of the creation of free trade areas, the movement of goods across the customs borders of the participating states is being activated. This is explained by the existence of various privileges due to the conclusion of the agreement, in particular the payment of duties. This situation, in turn, necessitates the control by States of compliance with the terms of free trade agreements implemented by customs during customs clearance. Accordingly, the purpose of the article is to find out the features of customs clearance of goods that are exported outside the customs territory of Ukraine under free trade agreements.

Methodology. In the course of the study, general and special methods were applied, in particular: analysis and synthesis to determine the features of customs clearance of goods under the terms of free trade agreements, induction and deduction methods -to identify problematic issues. The systematic analysis method was used to formulate the tasks of the Customs officers of the State Customs Service for Customs Clearance of Goods under the Free Trade Agreements.

Results. The main aspects of customs clearance of goods exported outside the customs territory of Ukraine in accordance with the provisions of free trade agreements concluded and ratified by the Verkhovna Rada are considered. In accordance with the Customs Code of Ukraine, export duties may be imposed on goods exported. The list of goods subject to export duty in accordance with the national legislation and the existing cases of exemption from payment of export duty, including on the basis of free trade agreements, has been established. The parties' existing agreements on this issue are analyzed and differences are identified. Yes, bilateral agreements with the EU set a timetable for a reduction in export duties, while a free trade agreement with Canada does not prohibit the imposition of an export duty.

The additional control measures applied to prevent the abuse of tariff preferences in the re-export of goods subject to export duties under free trade agreements, including existing reservations to be taken into account when completing customs formalities, are characterized.

For the first time, the requirements for customs clearance of goods exported from Ukraine under free trade agreements were analyzed, which made it possible to identify the peculiarities of this process and to identify the tasks of the customs officers of the State Customs Service to ensure customs control in terms of correct determination of the country of origin of goods and completeness of payment of customs payments .

Practical implications. The results obtained can be used to improve the work of the customs authorities, in the development of administrative documents defining the procedure for customs clearance of goods under free trade agreements, as well as to develop methodological recommendations to control the correct determination of the country of origin of goods at the customs clearance of goods exported from Ukraine.

Value/originality. The multiplicity of terms of use of tariff preferences defined in FTAs necessitates their further systematization, including for the development of recommendations on customs clearance of goods.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MECHANISM OF FORMATION OF IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY

У статті досліджено науково-теоретичні особливості формування механізму підвищення ефективності діяльності промислового підприємства. Розглянуто поняття «механізм» з різних позицій та його особливості. Доведено, що під час розроблення механізму підвищення ефективності діяльності промислового підприємства необхідно враховувати всі фактори, які впливають на ефективність економічної діяльності. Проаналізовано принципи, яких доцільно дотримуватися під час формування системи показників ефективності діяльності підприємства, надані практичні рекомендації щодо формування і вдосконалення механізму підвищення ефективності діяльності промислового підприємства, що дасть змогу покращити технічне озброєння виробництва та забезпечити конкурентоспроможність виготовлюваної продукції за рахунок впровадження новітніх технологій. Розглянуто групи факторів (зовнішніх та внутрішніх) системи економічної ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: промислові підприємства, основний капітал, механізм формування, конкуренція, ринкові системи.

В статье исследованы научно-теоретические особенности формирования

механизма повышения эффективности деятельности промышленного предприятия. Рассмотрено понятие «механизм» с разных точек зрения и его особенности. Доказано, что при разработке механизма повышения эффективности деятельности промышленного предприятия необходимо учитывать все факторы, влияющие на эффективность экономической деятельности. Проанализированы принципы, которых целесообразно придерживаться при формировании системы показателей эффективности деятельности предприятия, даны практические рекомендации по формированию и совершенствованию механизма повышения эффективности деятельности промышленного предприятия, что позволит улучшить техническое вооружение производства и обеспечит конкурентоспособность выпускаемой продукции за счет внедрения новейших технологий. Рассмотрены группы факторов (внешних и внутренних) системы экономической эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, основной капитал, механизм формирования, конкуренция, рыночные системы.

УДК 338.45

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-17>

Андрущенко І.Є.

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національний університет «Запорізька політехніка»

Кожевник О.О.

магістр

Національний університет «Запорізька політехніка»

The article investigates the theoretical and theoretical features of the formation of the mechanism of increasing the efficiency of industrial enterprise. The concept of "mechanism" from different points of view and its features are considered. It is proved that when developing a mechanism for improving the efficiency of an industrial enterprise, it is necessary to take into account all the factors that affect the efficiency of economic activity. The principles that should be adhered to in the formation of the system of performance indicators of the enterprise are analyzed, practical recommendations are given on the formation and improvement of the mechanism of increasing the efficiency and activity of the industrial enterprise, which will allow to improve the technical armament of production and to ensure the competitiveness of manufactured products through the introduction of the latest technologies. The groups of factors (external and internal) of the system of economic efficiency of activity of enterprises are considered. In this regard, the study of the process of functioning of the enterprise requires application of the system approach, which focuses attention not only on the enterprise itself, but also on its environment. The enterprise is seen not as an isolated and independent structure, but as an open economic system and as an organic part of society, which gives priority to the consumer in the course of its activity. Production efficiency is characterized by the level of utilization of the resources of the enterprise taking into account the environmental factors and is determined by comparing the production results with its costs. Determining the efficiency of production is to evaluate its results. The magnitude of the results obtained does not allow us to conclude on the efficiency or inefficiency of the enterprise, since it is unknown what price they were obtained. Hence, in order to obtain an objective assessment of the performance of an enterprise, it is necessary to consider an estimate of the costs that led to certain results. In addition to the assessment of factors of production, it is necessary to take into account the financial condition of the enterprise, as well as certain organizational, managerial, technological and other advantages of the enterprise.

Key words: industrial enterprises, fixed capital, formation mechanism, competition, market systems.

Постановка проблеми. Особливість сучасного управління промисловими підприємствами полягає в тому, що навіть найретельніший аналіз не дає змоги розкрити всю повноту механізму ринкового успіху, оскільки цей механізм виходить за межі підприємств. Під механізмом управління господарською діяльністю розуміють систему заходів розпорядницького і примусового порядку, що повинна бути спрямована на забезпечення росту ефективності виробництва [1]. Щоб найбільш повно розглянути всі аспекти проблеми вибору й обґрунтування

механізму управління основним капіталом підприємства, варто провести порівняльний аналіз структури механізму управління в різних економічних системах. Крім того, в нього включається також така важлива функція управління, як контроль за процесом виконання й оцінка отримання результатів діяльності підприємства. Узагальнення приведених понять можна використовувати з метою їх адаптації до умов ринкової економіки, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі механізм визначається

як система, призначена для забезпечення організації, функціонування і життєдіяльності господарчого суб'єкта. Структура і зміст механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва. Низка вчених-економістів розглядають механізм як складну, багатопланову систему, проте висвітлюють лише його складники. Теоретичні основи змісту, форм і методів управління підприємством були закладені в працях таких вітчизняних учених, як А.К. Гаст, Н.Д. Кондратьєв, М.І. Туган-Барановський, а також у роботах зарубіжних учених: А. Маршалла, А. Сміта, А. Слоуна, Ф. Тейлора, Г. Форда та інших.

Аналіз літературних джерел показав, що визначення основних понять, пов'язаних з управлінням підприємством в умовах конкуренції, формуються й обґрунтовуються як методичні принципи оцінки та аналізу розвитку виробничих систем підприємства. Однак механізм управління розвитком залишився не досить вивченою характеристикою підприємства, що дає можливість для подальшого детальнішого розгляду та вдосконалення як у науковому, так і в практичному розрізах.

Постановка завдання. Метою статті є детальне вивчення особливостей і закономірностей функціонування механізму управління основним капіталом підприємства залежно від умов зовнішнього середовища і вироблення рекомендацій щодо удосконалення механізму ефективного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкових відносин вирішальний вплив на форму механізму управління мають зовнішні фактори. Недостатня увага до їх вияву, відсутність механізмів обліку стали серйозними факторами виникнення кризового стану низки промислових підприємств. При цьому варто розглядати дві відповідні позиції:

- нездатність адміністративно-командної системи забезпечити високий рівень ефективності господарювання;

- великі можливості ринкової системи в досягненні високого рівня ефективності господарювання на основі розвитку підприємницької діяльності, самостійності підприємців у виборі шляхів, форм і методів управління роботою підприємства в умовах використання різних форм власності.

Оцінюючи економічні системи з цього погляду, можна дійти висновку, що механізм управління основним капіталом підприємства в умовах командно-адміністративної системи недостатньо стимулював керівників підприємств і рядових виконавців у збільшенні прибутку, підвищенні продуктивності праці, удосконаленні організації праці і виробництва, зниженні собівартості продукції, підвищенні якості продукції, економії ресурсів. На думку низки авторів [2], мала місце консервативність апарату центральних економічних відомств у вирішенні актуальних проблем. Результатом

перебудови системи господарювання стала криза низки промислових підприємств. Механізм управління, властивий ринковій економіці, заснований на свободі підприємництва і нерозривно пов'язаний з нею конкуренції. Конкуренція змушує суб'єкти ринку постійно обновляти й удосконалювати свою продукцію, урізноманітнювати асортимент і підвищувати якість товарів і послуг, необхідною умовою чого є використання останніх досягнень науки, прогресивних технологій і нової техніки.

З переходом до ринку економічні процеси стали непередбаченими, держава відмовилася від активного втручання у виробного-господарську діяльність підприємств.

Розглядаючи промислове підприємство як систему, варто відзначити такі проблеми, що вимагають рішення:

- відповідність принципів економічної системи формі економічних відносин [3];

- вплив системи управління основним капіталом підприємства на ефективність процесу відтворення [4];

- сутність керованості складових частин механізму господарської діяльності;

- внутрішній зміст моделі механізму управління основним капіталом підприємства.

До основних елементів механізму управління господарською діяльністю підприємства належать: планування, фінансування, постачання, ціноутворення, мотивація діяльності і самостійність у прийнятті рішень. Розбіжність в організації функціонування цих елементів зумовлена співвідношенням державної і приватної власності на конкретному підприємстві. Варто мати на увазі, що нині є стійка тенденція до підвищення частки приватної власності на засоби виробництва в їхньому загальному обсязі.

У разі, коли основні фонди підприємства цілком належать державі, характерними рисами господарського механізму є централізоване управління і контроль над усіма функціями підприємства – мінімум самостійності підприємства в його фінансово-господарській діяльності. Для інших форм власності характерні договірні відносини з різними суб'єктами, що хазяйнують, вільне ціноутворення, використання економічних важелів, а не адміністрування.

Механізм управління основним капіталом підприємства можна уявити у вигляді цілісної системи, що складається з технологічного, організаційного й економічного блоків та їхніх елементів [5]. При цьому можна стверджувати, що перераховані складники мають індикативний характер.

Наповнення блоків і відповідних елементів, що становлять сукупність механізму управління основним капіталом підприємства, перебуває у безпосередній залежності від рівня розвитку суспільно-економічного устрою. Такий механізм повинен становити собою систему взаємозалежних процедур, спрямованих на досягнення несупереч-

ливих цілей ефективного функціонування підприємства. Розроблення механізму припускає виділення його структурних елементів, оцінку методів для його формування, уточнення переліку і послідовності етапів розроблення механізму відповідно до особливостей досягнення поставлених цілей і вирішуваних з його допомогою завдань. Етапи розроблення механізму формування основного капіталу промислового підприємства:

- постановка мети;



Рис. 1. Алгоритм розроблення механізму підвищення ефективності діяльності підприємства

- обстеження результатів діяльності за попередній період;
- проведення порівняльного аналізу й оцінка ефективності отриманих результатів діяльності;
- дослідження перспектив розвитку і формування на їх основі альтернативних варіантів розвитку;
- прийняття і реалізація прийнятих рішень на перспективний розвиток.

Невизначеність зовнішнього середовища і внутрішніх факторів розвитку зумовлює необхідність уточнення, теоретичного обґрунтування приведених етапів, а також удосконалення їх методичного забезпечення, практичної реалізації з урахуванням вимог економічного середовища. Схема алгоритму приведена на рис. 1 [6]. Перевагами запропонованої схеми розроблення етапів механізму варто вважати такі:

- можливість представлення етапів за категоріями цілей і заходів, що ранжуються за ступенем їхньої значущості для підприємства;
- створюється можливість розроблення системи контролю за виконанням прийнятого рішення;
- дає змогу зацікавити виконавців у реалізації механізму з урахуванням динамічності зовнішнього середовища.

Механізм повинен розроблятися таким чином, що його етапи постійно змінюються, удосконалюються й оновлюються. Він повинен ґрунтуватися на економічних законах і закономірностях, урахувати економічні інтереси учасників, мати визначену самостійність і реальність взаємодії з іншими структурами і системами підприємства [7]. Його об'єктивність зумовлена використанням таких принципів під час побудови:

- облік загальних закономірностей розвитку економіки;
- облік динамізму і ризикованості зовнішнього середовища;
- облік ризиків, що дає змогу мінімізувати втрати;
- наукова обґрунтованість і повнота нормативно-інформаційного забезпечення;
- оперативність у прийнятті рішень і дієвість контролю за їх реалізацією;
- орієнтація на досягнення кращих фінансових результатів;

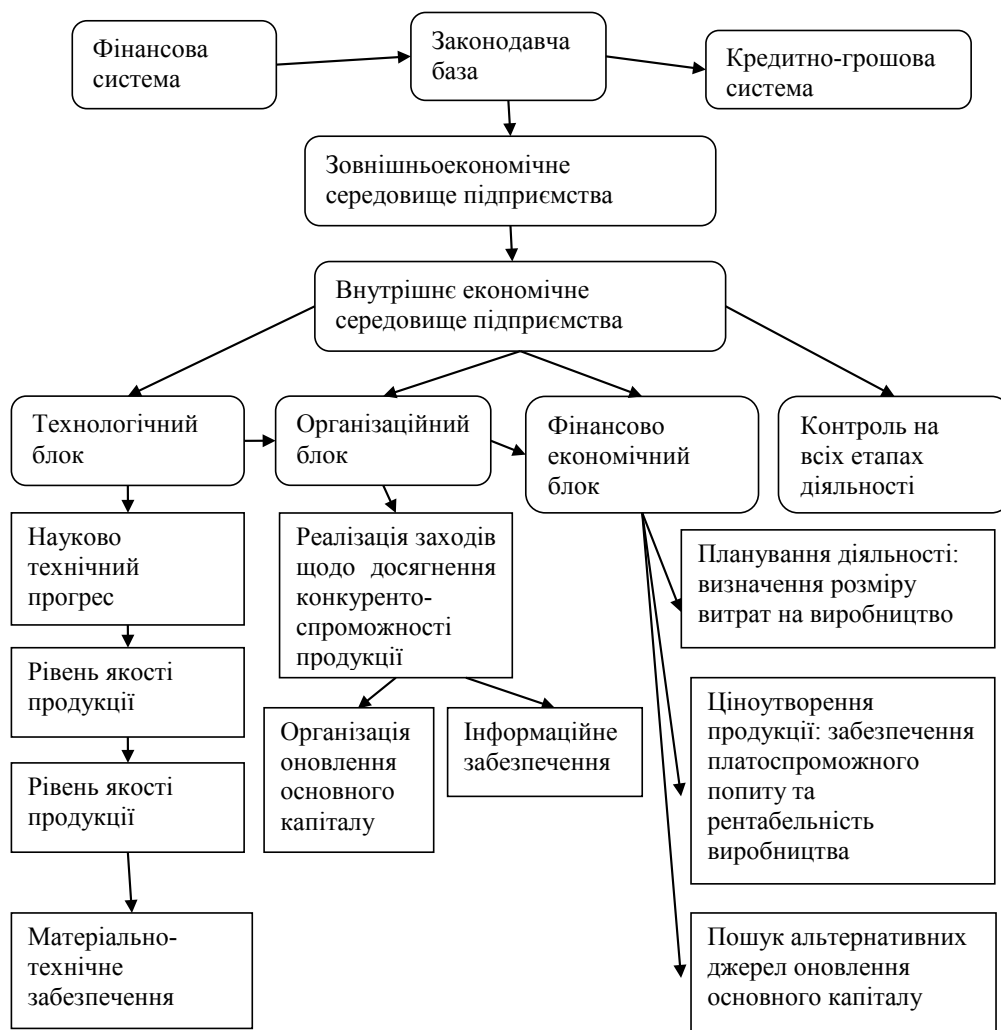


Рис. 2. Механізм ефективної діяльності підприємства

– структуризація цілей і завдань із метою розподілу фінансових ресурсів;

– резервування ресурсів у разі невизначеності.

Розвиток будь якого підприємства припускає врахування безупинних змін виробничої й управлінської діяльності. Тому виникає необхідність використання закономірностей соціально-економічної системи. Це вимагає розгляду процесу формування механізму у вигляді безупинної інтеграційної циклічної процедури, що дає змогу здійснити удосконалення принципової моделі механізму.

Концептуальний підхід до формування механізму ефективної діяльності підприємства наведений на рис. 2 [8].

Моделювання механізму може здійснюватися за допомогою наявних розповсюджених методів: аналітичних, статистичних, логічних, експертних оцінок, колективної генерації ідей, дерева цілей та ін.

Кожний із перерахованих методів має свою ефективну сферу застосування. Є пряма залежність між господарською стійкістю підприємства й ефективністю роботи механізму управління формуванням основного капіталу.

Сталість підприємства в умовах ринку зумовлена насамперед рівнем стабільності реалізації продукції. Визначений вплив на цей показник здійснює кожний із блоків і елементів механізму управління.

Процес підвищення ефективності функціонування механізму управління являє собою удосконалення кожного його елемента з урахуванням особливостей їхнього наповнення.

Висновки з проведеного дослідження. Основними вимогами щодо механізму є: забезпечення реальності у виконанні заходів, можливість ранжирування за значущістю і забезпеченість усіма видами необхідних ресурсів необхідних для фінансування капітальних вкладень.

Успішний розвиток промислового виробництва України можливий лише за умови повноцінної діяльності всієї сукупності взаємопов'язаних економічних механізмів. Відсутність або неналежне функціонування хоча б однієї ланки в механізмі руху господарської системи супроводжується негативними макроекономічними змінами, деформаціями у побудові виробничих відносин, продуктивних сил тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник. Київ : Каравела, 2018. 464 с.
2. Шелемет'єва Т.В. Підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок зниження собівартості. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2012. № 4. С. 146–152.
3. Эклуд К. Эффективная экономика. Шведская модель / пер. с шведского И. Гоц, Л. Сильченко. Москва : Экономика, 1991. 350 с.
4. Куцаренко Н.В. Конкуренентоспособность и оценка эффективности конкурентной деятельности организации в современных условиях. *Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления* : материалы XIII Междунар. науч.-техн. конф. студентов, магистрантов и молодых ученых, 25-26 апр. 2013 г. Гомель : ГГТУ им. П.О. Сухого, 2013. С. 354–355.
5. Амоша О.І. Промисловість України: оцінка стану з наукової позиції та пропозиції щодо підвищення ефективності. *Економіка промисловості*. 2001. № 2. С. 3–8.
6. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Теоретические основы оценки и обеспечения экономической результативности деятельности предприятий. *Экономическая результативность деятельности предприятий*: монографія. Харків : ІД «ІНЖЭК», 2005. 144 с.
7. Лазарева Н.О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності виробничих підприємств : дис. канд. економ. наук : 08.00.04. Одеса, 2017. 223 с.
8. Орлов О.А. О комплексной целенаправленной политике управления затратами и прибылью машиностроительных предприятий. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2007. № 3. Т. 1. С. 7–14.

REFERENCES:

1. Ighnatijeva I. A. (2018) *Strategichnyj menedzhment : navchalnyj posibnyk* [Strategic management]. Kyiv : Karavela. (in Ukrainian)
2. Shelemetjjeva T. V. (2012) *Pidvyshhennja efektyvnosti promyslovogho vyrobnyctva za rakhunok znyzhennja sobivartosti* [Improving the efficiency of industrial production by reducing cost]. *Derzhava ta rehiony. Serija : Ekonomika ta pidpryjemnyctvo*, no. 4, pp. 146–152. (in Ukrainian)
3. Eklud K. (2012) *Effektyvnaja ekonomyka. Shvedskaja modelj* [Effective economy. Swedish model]. Moskva : Ekonomyka. (in Ukrainian)
4. Kucarenko N. V. (2013) *Konkurentospromozhnist i otsinka efektyvnosti konkurentnoi diialnosti orhanizatsii v suchasnykh umovakh* [Competitiveness and evaluation of efficiency of competitive activity of the organization in modern conditions]. *Doslidzhennia i rozrobky v haluzi mashynobuduvannia, enerhetyky i upravlinnia: materialy XIII Mizhnarodnoi naukovo-tekhichnoi konfidentsii studentiv, mahistrantiv i molodykh vchenykh (Belarus, Gomel April, 25-26, 2013)*. Gomel : GGTU im. P. O. Sukhogo, pp. 354–355.
5. Amosha O. I. (2001) *Promyslovistj Ukrajinjy: ocinka stanu z naukojoi pozycji ta propozycji shhodo pidvyshhennja efektyvnosti* [Industry of Ukraine: assessment of the state of the art from the scientific point of view and proposals for improving efficiency]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 2, pp. 3–8. (in Ukrainian)
6. Tyshhenko A. N. (2005) *Teoretychni osnovy otsinky i zabezpechennia ekonomichnoi rezultatyvnosti diialnosti pidpryjemstv* [The theoretical basis for evaluating and ensuring the economic performance of enterprises]. *Ekonomichna rezultatyvnist diialnosti pidpryjemstv*. Kharkiv : YD «YNZheK». (in Russian)
7. Lazareva N. O. (2017) *Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja efektyvnistju dijajlnosti vynorobnykh pidpryjemstv* [Organizational and economic mechanism for managing the performance of wineries] (PhD Thesis), Odessa.
8. Orlov O. A. (2007) *Pro kompleksnu tsilespriamovanu polityku upravlinnja vytratamy i prybutkom mashynobudivnykh pidpryjemstv*. [On a comprehensive, focused policy on the management of costs and profits of engineering enterprises]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu*, no. 3, vol. 1, pp. 7–14.

Andryushchenko Iryna

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Finance, Banking and Insurance
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Kozhevnik Olga

Master
National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

MECHANISM OF FORMATION OF IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY

The peculiarity of modern management of industrial enterprises is that even the most thorough analysis does not allow revealing the full completeness of the mechanism of success in the market, because this mechanism goes beyond the enterprises.

The concept of "mechanism" from different points of view and its features are considered. It is proved that when developing a mechanism for improving the efficiency of an industrial enterprise, it is necessary to take into account all the factors that affect the efficiency of economic activity.

The purpose of the article is to study in more detail the peculiarities and regularities of functioning of the enterprise capital management mechanism depending on environmental conditions and make recommendations for improving the mechanism of effective enterprise management.

In order to fully consider all aspects of the problem of choice and justification of the mechanism of managing the fixed capital of the enterprise, it is necessary to carry out a comparative analysis of the structure of the management mechanism in different economic systems. In addition, it also includes such an important management function as monitoring the progress of the business and evaluating the performance of the enterprise. Generalized concepts can be used to adapt them to a developing market economy.

The development of any enterprise involves taking into account constant changes in production and management activities. Therefore, there is a need to apply the laws of the socio-economic system. This requires consideration of the process of forming the mechanism in the form of a procedure of continuous integration cycle, which allows improving the fundamental model of the mechanism.

Modeling of the mechanism can be carried out with the help of existing general methods: analytical, statistical, logical, expert judgment, generation of collective idea, tree of goals and so on. Each of these methods has its own effective scope. There is a direct correlation between the economic stability of the enterprise and the efficiency of the mechanism of managing the formation of fixed capital.

The stability of the company in market conditions is primarily due to the level of sales stability. Each of the blocks and elements of the control mechanism has some influence on this indicator.

The process of increasing the efficiency of the control mechanism is to improve each of its elements, taking into account the features of their filling.

In our work we have considered the improvement of the mechanism of formation of fixed capital of industrial Ukraine. The basic requirements for the mechanism are: ensuring the reality of the implementation of the measures, being able to rank in importance and providing all kinds of necessary resources needed to finance the capital investment.

СТРАТЕГІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІBUSINESS STRUCTURES STRATEGIES
FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

У статті узагальнено теоретичні підходи та вдосконалено типологізацію стратегій зовнішньоекономічної діяльності бізнес-структур за рахунок доповнення класифікаційною ознакою «інструментальні стратегії». Встановлено, що інструментальні стратегії ЗЕД – це найбільша група стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Запропоновано підхід, відповідно до якого стратегії ЗЕД залежно від рівня стратегічного управління включають корпоративну стратегію, комплекс бізнес-стратегій, функціональні та інструментальні стратегії, ґрунтуючись при цьому на базових бізнес-стратегіях та конкурентних стратегіях. Визначено етапи розроблення зовнішньоекономічної стратегії бізнес-структур. Установлено, що стратегії ЗЕД є важливим елементом успіху діяльності бізнес-структури, оскільки забезпечують аналіз різних боків діяльності та формують комплекс дій для досягнення цілей функціонування підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, бізнес-структура, стратегічний менеджмент, бізнес-стратегія, функціональна стратегія, інструментальна стратегія.

В статті обобщены теоретические подходы и усовершенствована типологизация стратегий внешнеэкономической деятельности бизнес-структур за счет дополнения классификационным признаком «инструментальные стратегии». Установлено, что инструментальные стратегии ЗЕД – самая большая группа стратегий внешнеэкономической деятельности предприятий. Предложен подход, согласно которому стратегии ЗЕД в зависимости от уровня стратегического управления включают корпоративную стратегию, комплекс бизнес-стратегий, функциональные и инструментальные стратегии, основываясь при этом на базовых бизнес-стратегиях и конкурентных стратегиях. Определены этапы разработки внешнеэкономической стратегии бизнес-структур. Установлено, что стратегии ЗЕД являются важным элементом успеха деятельности бизнес-структуры, так как обеспечивают анализ различных сторон деятельности и формируют комплекс действий для достижения целей функционирования предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, бизнес-структура, стратегический менеджмент, бизнес-стратегия, функциональная стратегия, инструментальная стратегия.

УДК 339.544

<https://doi.org/10.32843/infrastructure35-18>

Басова Д.В.

к.е.н.,

старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування Український державний університет залізничного транспорту

Басов О.В.

студент

Український державний університет залізничного транспорту

Моргуш В.В.

студент

Український державний університет залізничного транспорту

The article generalizes theoretical approaches and improves typologization of foreign economic activity strategies of business structures by supplementing with the classification feature "instrumental strategies". Instrumental foreign economic activity strategies are found to be the largest group of foreign economic activity enterprise strategies. An approach is proposed, according to which foreign economic activity strategies, depending on the level of strategic management, include corporate strategy, complex of business strategies, functional and instrumental strategies, based on basic business strategies and competitive strategies. The basic strategies include: cost leadership strategy, differentiation strategy, optimal cost strategy, focused low cost strategy, concentration strategy on differentiation. Competition strategies include: commutant (local), patient (segment, niche), violent (power), express (pioneer). The stages of development of foreign economic strategy of business structures are determined, among them: determination of the general period of formation of foreign economic strategy; market research; assessment of the competitive advantages of the company, the formation of strategic goals of foreign economic activity; choice of a way to enter the foreign market; selection of a possible growth strategy; developing a system of organizational and economic measures to ensure the implementation of the chosen strategy; evaluation of the effectiveness of the developed strategy. It is established that foreign economic activity strategies are an important element of success of business structure activity, as they provide analysis of different sides of activity and form a set of actions for achievement of goals of functioning of the enterprise. It is proved that, if a business structure needs to enter a new stage of internationalization of its business, the company can review its foreign economic activities, diversity production and take into account the life cycle of demand for goods in the new market to choose a new strategy for expanding its business. The use of the whole set of modern strategies in the management of foreign economic activity can positively influence the efficiency of domestic production, its technical level, the quality of products produced, the increase of competitiveness, etc.

Key words: foreign economic activity, business structure, strategic management, business strategy, functional strategy, instrumental strategy.

Постановка проблеми. Вихід бізнес-структур на зовнішні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому стратегічний розвиток зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) українських підприємств – це суттєвий чинник підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах усього національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій зі стратегічного менеджменту та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, проведених В.В. Бугасом [1], М.П. Бутком [2; 3], І.І. Дахном [4], М.І. Дідківським [5], В.С. Карп [6], Ю.Г. Коза-

ком [7], Л.О. Чернишовою [8], О.М. Тищенком [9], М. Портером [10] та іншими науковцями, виявив неоднозначне трактування авторами сутності стратегічного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та недостатню розробленість системи стратегій підприємств на міжнародних ринках.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів та вдосконалення типологізації стратегій зовнішньоекономічної діяльності бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії та практиці сучасного управління стратегія визначається як: набір правил, якими керується організація під час ухвалення управлінських

рішень; принципи, середньо- або довгострокові рішення, що дають орієнтири і спрямовують окремі заходи господарської діяльності на досягнення поставлених цілей; загальний комплексний план, призначений для забезпечення здійснення місії і цілей організації [4; 5; 7; 8; 10].

На підставі дослідження сучасних основних напрямів [5] здійснення зовнішньоекономічних зв'язків та операцій бізнес-структур стратегічний менеджмент зовнішньоекономічної діяльності являє собою систематичний і постійний аналіз напрямів, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, кредитних і валютно-фінансових відносин даної країни із зарубіжними державами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці, а також розроблення й упровадження ефективних концепцій, що забезпечать компанії стійку конкурентну перевагу на міжнародних ринках. Відповідно, кожна стратегія зовнішньоекономічної діяльності бізнес-структури визначає, як ефективно застосовувати ресурси підприємства, щоб сформувати і задовольнити потреби цільових міжнародних ринків і досягти цілей організації.

Система стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю у цілому відповідає етапам та рівням ефективного менеджменту бізнес-структури. Процес стратегічного менеджменту ЗЕД підприємства має проходити послідовні етапи: узгодження з місією та стратегією бізнес-структури, взаємозв'язок ділової стратегії підприємства і стратегій його функціональних підрозділів та подальшої деталізації за допомогою іманентних інструментів – маркетингової діяльності; виходу на зовнішні ринки; фінансів, експортно-імпорتنих, валютно-фінансових та кредитних операцій; створення спільних підприємств; науково-технічного співробітництва тощо (за стратегічними напрямами ЗЕД).

Уважаємо за доцільне доповнити існуючу типологізацію стратегій зовнішньоекономічної діяльності бізнес-структур класифікаційною ознакою «інструментальні стратегії». Інструментальні стратегії ЗЕД – це найбільша група стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Наприклад, ключовим моментом міжнародної товарної політики бізнес-структури є вибір товарної стратегії – зовнішньоекономічної дії щодо товарного складника маркетингового комплексу.

Відповідно до запропонованого підходу, стратегії ЗЕД залежно від рівня стратегічного управління включають корпоративну стратегію, комплекс бізнес-стратегій, функціональні та інструментальні стратегії, ґрунтуючись при цьому на базових бізнес-стратегіях та конкурентних стратегіях (рис. 1).

Розглянемо подальшу типологізацію та характеристику стратегій зовнішньоекономічної діяльності бізнес-структури за ознакою відповідності рівню стратегічного управління.

1. Корпоративні стратегії

1.1. Корпоративні стратегії, або Стратегії корпоративного рівня. Корпоративна стратегія є загальним планом керування диверсифікованою бізнес-структурою (компанією) й поширюється на все підприємство, охоплюючи всі напрями його діяльності. Визначає напрями розвитку організації у цілому, її структурних підрозділів, товарних ліній, комбінації яких дають змогу сприймати компанію як єдине ціле. Сукупність дій, спрямованих на придбання конкурентних переваг шляхом вибору напрямів розвитку й управління кількома структурними підрозділами в різних галузях або на різних товарних ринках.

1.2. Стратегія зростання. Збільшення корпорації, зазвичай через проникнення та захоплення нових ринків. Ця стратегія здійснюється шляхом щорічного значного підвищення рівня коротко-

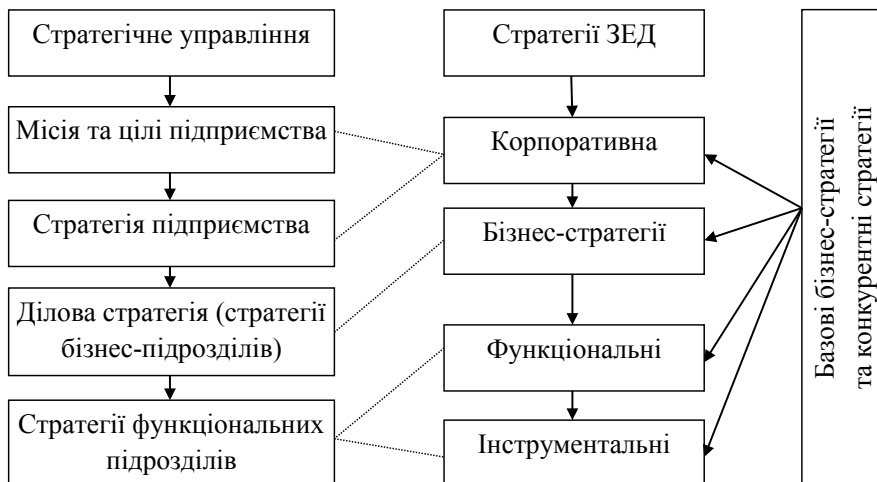


Рис. 1. Класифікація стратегій ЗЕД залежно від рівня стратегічного управління

Джерело: розроблено авторами

строкових та довгострокових досягнень над рівнем показників попереднього року.

1.3. Стратегія стабільності (стратегія обмеженого зростання). Зосередження на існуючих напрямках бізнесу та їх підтримка. Для цієї стратегії характерним є становлення цілей від досягнутого, скорегованих з урахуванням інфляції.

1.4. Стратегія скорочення. Ця стратегія передбачає відмову від нерентабельних видів продукції, продаж неприбуткових підрозділів або вихід із ринків. Застосовується в тому разі, коли виживання корпорації знаходиться під загрозою.

1.5. Стратегія поєднання. Стратегію поєднання всіх альтернатив, як правило, використовують міжнародні корпорації, які активно діють у декількох галузях та на різних ринках.

2. Бізнес-стратегії

2.1. Бізнес-стратегія (ділова стратегія, або загальна стратегія бізнесу). Стратегія для досягнення конкурентної переваги. Для підтримки своєї конкурентної переваги протягом тривалого часу фірма повинна мати компетентність у низці основних сфер. Ділова стратегія переважно концентрується на діях, підходах, зусиллях, що спрямовані лише на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу. Ця стратегія націлена на встановлення та зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції на ринку. Ділова стратегія буде сильною, якщо з певним часом досягається відчутна і стабільна конкурентна перевага бізнес-структури. Це стратегія на рівні структурного підрозділу. Будується на основі загальної корпоративної стратегії, яка встановлює загальні напрями розвитку міжнародної корпорації. Стратегія її підрозділів більш детально визначає, як будуть досягнуті стійкі переваги перед конкурентами, яким буде внесок підрозділу в досягнення цілей та вирішення завдань, що стоять перед міжнародною корпорацією у цілому.

3. Функціональні стратегії

3.1. Функціональні стратегії (стратегії на рівні функціональних відділів). Функціональна стратегія розробляється для кожного конкретного функціонального напрямку певної сфери діяльності бізнес-структури. Функціональні стратегії стосуються найважливіших функцій маркетингу, фінансів, кадрів, постачання, виробництва та НДДКР тощо; це стратегії компанії в окремих функціональних сферах (маркетинг фінанси, персонал, дослідження й розробки). Функціональні відділи можуть входити до складу структури і підрозділів або безпосередньо до головної компанії, в обох випадках під час розроблення власної стратегії функціональний відділ бере до уваги стратегію вищого рівня. Ці стратегії підсилюють конкурентну стратегію компанії й визначають види діяльності та процеси, що дають змогу мати від них користь.

3.2. Інноваційна стратегія. Передбачає рішення зі створення нового продукту та технології виробництва.

3.3. Виробнича стратегія. Визначає стійкість підприємницької діяльності корпорації, здійснюється, головним чином, на рівні корпорації у цілому.

3.4. Маркетингова стратегія. Забезпечує вихід на потрібний сегмент ринку в потрібний час необхідним для покупців товаром. З усіма компонентами стратегії маркетингу відпрацьовується кожний сегмент ринку, на якому корпорація або її підрозділи реалізують свою продукцію.

3.5. Фінансова стратегія. Фінансова стратегія в загальному вигляді являє собою план фінансового розвитку бізнес-структури. Вона є основою щодо вибору напрямку розвитку з урахуванням необхідних змін у структурі капіталу та ін.

3.6. Операційна стратегія. Операційна стратегія є основою операційного менеджменту – системи керування операціями у виробництві, сервісі тощо бізнес-структури.

3.7. Експортна стратегія. Це детальний усебічний комплексний план експортної діяльності, компанії, призначений забезпечити конкурентоспроможність її продукції на міжнародних ринках і досягнення визначених стратегічних цілей. Ця стратегія повинна підтримувати загальну стратегію компанії й орієнтувати окремі дії на досягнення якомога повної реалізації.

3.8. Стратегія інтернаціоналізації. Це освоєння нових закордонних ринків із використанням не тільки розширення експорту товарів, а й експорту капіталів, коли за кордоном створюються бізнес-структури, заводи і фабрики, що випускають на місцях, у колишніх країнах-імпортерах товари, минаючи обмежувальні торгові бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини.

4. Інструментальні стратегії. Деталізація функціональних стратегій за найважливішими функціями: маркетинг, фінанси, персонал, дослідження й розробки, постачання, виробництво та ін.

4.1. Стратегії сегментації. Це поглиблення ступеня насиченості пропонованими товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення дрібних його відтінків. Дана стратегія має такі підвиди:

а) стратегія зосередження. Стратегія зосередження полягає у концентрації на конкретній групі покупців чи товарній номенклатурі або на географічному ринку. Метою стратегії є обслуговування конкретної цільової групи. Дана стратегія базується на припущенні, що фірма спроможна досягти вузької стратегічної мети ефективніше за конкурентів;

б) стратегія мурашки. Поступове завоювання окремих сегментів на окремих ринках, потім вибір оптимального сегмента, повільне переповзання з одного сегмента на інший для вибору їх оптимальної кількості;

в) стратегія метелика. Захоплення максимальної кількості сегментів, щоб потім відмовитися

від меш прибуткових на користь більш прибуткових. Ця стратегія доцільна за порівняно невеликого життєвого циклу товару й відсутності бар'єрів щодо завоюванню ринків.

4.2. Стратегії товарної політики мають декілька різновидів:

а) стратегія концентрації, або стратегія проникнення на ринок. Ця стратегія передбачає збільшення обсягів продажу того самого товару на існуючих ринках. Вона здійснюється шляхом збільшення частки ринку або збільшення інтенсивності споживання товару (за рахунок збільшення частоти покупок, кількості товару, що використовується, нових можливостей використання товару);

б) стратегія розвитку ринку. Існуючий товар передбачається продавати на нових географічних ринках або ринкових сегментах;

в) стратегія розроблення товару. Ця стратегія передбачає оновлення товару (розширення асортименту, модернізацію існуючого товару, створення нового товару) для реалізації на існуючих ринках;

г) стратегія диверсифікації. Ця стратегія передбачає впровадження нових товарів на нових ринках. Наприклад, стратегія диверсифікації має такі різновиди: на новий ринок із новим товаром, створення експортного товару, створення «піонерного» товару, створення товару ринкової новизни.

4.3. Комунікаційні стратегії. Основними завданнями комунікаційної стратегії є формування попиту і стимулювання збуту продукції на зовнішньому ринку, а також реалізація інших цілей міжнародного маркетингу, наприклад: інформування зарубіжних споживачів формування позитивного іміджу фірми в іншій країні; мотивація закордонних споживачів; формування лояльності споживачів до товарної марки; нагадування про підприємство і його товари тощо. Дана стратегія має два підвиди:

а) стратегія формування попиту. Стратегії формування попиту застосовуються на етапах упровадження і виведення нових товарів на ринок. У рамках цієї стратегії всі види маркетингових комунікацій спрямовані на пошук ідей нового товару, виведення його на новий ринок, інформування потенційних покупців про новий продукт;

б) стратегія стимулювання збуту. Стратегії стимулювання збуту є актуальними на етапах зрілості та спаду товару, в умовах насичення ринку, загострення конкуренції за споживачів. У рамках цієї стратегії застосовуються всі відомі комунікаційні маркетингові заходи.

5. Базові бізнес-стратегії за М. Портером

5.1. Стратегія лідерства за витратами. Ця стратегія спрямована на зниження витрат виробництва товару (послуги) порівняно з конкурентами. Стратегія потребує серйозної націленості на контроль над витратами і внаслідок цього – на зниження цін у широкому діапазоні сегментів ринку.

5.2. Стратегія диференціації. Ця стратегія передбачає надання товару відмінних властивостей, які важливі для покупця й які відрізняють даний товар від товарів фірм-конкурентів. Ця стратегія також захищає фірму від п'яти конкурентних сил, але трохи іншим способом, аніж стратегія лідерства за витратами. Надання товару відмінних якостей вимагає додаткових витрат, що можуть бути компенсовані за рахунок того, що ринок готовий прийняти більш високу ціну. Іншими словами, відмінні якості товару сприяють залученню більшої кількості покупців. Стратегія потребує використання інновацій і відмінних характеристик пропонуваного товару – більш високої якості, передової технології або кращого обслуговування – у широкому діапазоні сегментів ринку.

5.3. Стратегія оптимальних витрат. Ця стратегія може спиратися і на диференціацію, і на лідерство за витратами

5.4. Сфокусована стратегія низьких витрат. Ця стратегія орієнтована на конкретний сегмент покупців, де фірма випереджає конкурентів за рахунок більш низьких витрат виробництва.

5.5. Стратегія концентрації на диференціації. Стратегія передбачає використання відмінних характеристик продуктів, які пропонує фірма, щоб охопити один сегмент ринку або обмежену кількість сегментів. Ця стратегія орієнтована на забезпечення споживачів цільового сегмента такими товарами (послугами), що відповідають їхнім смакам і вимогам.

6. Стратегії конкурентної боротьби залежно від масштабів (ринкової влади) компанії, характеру її поведінки на ринку.

6.1. Комутантна (локальна). Переважає в умовах звичайного бізнесу в локальних масштабах, спрямована на постійний пошук нових суспільних потреб, безперервне пристосування до задоволення незначних за обсягом потреб конкретного споживача, передбачає швидку зміну сфери комерційної діяльності. Сила малої неспеціалізованої бізнес-структури полягає в її кращій пристосованості до задоволення невеликих за обсягом або короткочасних потреб конкретного клієнта. Фірми-комутанти виконують роль з'єднувальної тканини економіки. Підвищена гнучкість – джерело сили комутантів у конкурентній боротьбі.

6.2. Патієнтна (сегментна, нішова). Притаманна вузькоспеціалізованим компаніям, зосередженим на продукції, що користується обмеженим попитом (особлива, унікальна продукція високої якості) на відповідному, як правило, невеликому, сегменті ринку. Ринкова сила компаній-патієнтів полягає у тому, що їхні вироби стають незамінними для відповідної групи клієнтів. Цю стратегію використовують малі й середні фірми, які намагаються ухилитися від прямої конкуренції з провідними корпораціями.

6.3. **Віолентна (силова).** Віолентна стратегія є характерною для фірм, які діють у сфері великого стандартного виробництва товарів. Це стратегія компаній, які здійснюють масове виробництво якісних стандартних товарів і послуг за помірними цінами. Її цілі – зменшення витрат за рахунок ефекту масштабу виробництва, домінування на ринку шляхом витіснення конкурентів. Це досить проста стратегія: спираючись на свою гігантську силу, фірма намагається домінувати на великому ринку, за можливості витискаючи з нього конкурентів

6.4. **Експлерентна (піонерна).** Стратегія пов'язана зі створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку. Полягає у відкритті нових товарів і ринків, пошуку ризикових, нестандартних, але вигідних і прибуткових у разі успіху рішень, що приймаються компанією. Ця стратегія зорієнтована на радикальні інновації. Це дуже ризиковий пошук революційних рішень. Сила експлерентів – це випередження конкурентів у впровадженні принципів нововведень.

Використання всього комплексу сучасних стратегій у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності здатне позитивно впливати на ефективність вітчизняного виробництва, його технічний рівень, якість продукції, що виробляється, зростання конкурентоспроможності та ін.

Узагальнюючи результати дослідження, варто відзначити, що процес розроблення зовнішньоекономічної стратегії бізнес-структури повинен здійснюватися за такими етапами:

1. Визначення загального періоду формування зовнішньоекономічної стратегії, який буде залежати від періоду загальноекономічного розвитку бізнес-структури, від прогнозу перспектив розвитку економіки загалом і зовнішніх ринків вибірково, від стадії життєвого циклу бізнес-структури.

2. Дослідження кон'юнктури ринку – передбачає вивчення економіко-правових умов ЗЕД бізнес-структури та можливої їх зміни в майбутньому. Також цей етап характеризується послідовним переходом до маркетингового дослідження ринку для оцінки стадії життєвого циклу попиту на товар, що планує реалізувати підприємство або вже реалізують його конкуренти на зовнішньому ринку. Саме точність такої оцінки згодом буде впливати на вибір типу стратегії росту бізнес-структури.

3. Оцінка конкурентних переваг компанії, що проводиться з метою визначення достатності потенціалу бізнес-структури для здійснення ЗЕД.

4. Формування стратегічних цілей ЗЕД – передбачає отримання максимального прибутку з урахуванням конкретизації завдань та особливостей майбутнього розвитку ЗЕД бізнес-структури.

5. Вибір способу виходу на зовнішній ринок залежно від рівня інтернаціоналізації бізнесу, який є основним етапом, що враховує пошук альтернативних напрямів зовнішньоекономічної діяльності

бізнес-структури з позиції потенціалу компанії, як і життєвий цикл попиту на товар, визначає стратегію активізації ЗЕД бізнес-структури.

6. Вибір можливої стратегії росту (концентрованого або диверсифікованого) бізнес-структури на зовнішньому ринку.

7. Розроблення системи організаційно-економічних заходів із забезпечення реалізації вибраної стратегії – передбачає формування на підприємстві організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю та створення системи стратегічного контролю над реалізацією вибраної стратегії.

8. Оцінка результативності розробленої стратегії, що є завершальним етапом процесу розроблення зовнішньоекономічної стратегії за системою економічних показників, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність бізнес-структури.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегії ЗЕД є важливим елементом успіху діяльності бізнес-структури, оскільки забезпечують аналіз різних боків діяльності та формують комплекс дій для досягнення цілей функціонування бізнес-структури. Розглядаючи стратегічний менеджмент як складник здійснення зовнішньоекономічної діяльності, слід звернути увагу на те, що за необхідності виходу бізнес-структури на нову стадію інтернаціоналізації свого бізнесу компанія може переглянути сфери своєї зовнішньоекономічної діяльності, провести диверсифікацію виробництва та з урахуванням життєвого циклу попиту на товар на новому ринку вибрати нову стратегію розширення активізації свого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бугас В.В., Самійленко М.А. Реалії зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних і іноземних підприємств. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/52.pdf (дата звернення: 18.09.2019).
2. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / за заг. ред. М.П. Бутка. Київ : ЦУЛ, 2016. 376 с.
3. Міжнародний менеджмент : підручник / за заг. ред. М.П. Бутка. Київ : ЦУЛ, 2018. 412 с.
4. Дахно І.І., Алієва-Барановська В.М. Зовнішньоекономічна діяльність. Київ : ЦУЛ, 2018. 356 с.
5. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 462 с.
6. Карп В.С. Виклики і загрози у сучасному міжнародному бізнесі. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 12. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3674/3339 (дата звернення: 20.09.2019).
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової, І.Ю. Сіваченка. Київ : ЦУЛ, 2016. 792 с.
8. Чернишова Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум : навчальний посібник. Харків : Форт, 2017. 283 с.

9. Тищенко О.М., Могилко В.О., Дмитрієв І.А. Стратегічне управління : навчальний посібник. Харків : ХНАДУ, 2016. 252 с.

10. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва : Альпина Паблшер, 2016. 947 с.

REFERENCES:

1. Bugas V. V., Samijlenko M. A. (2018) Realiyi zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti vitchiznyanih i inozemnih pidpriyemstv [The Realities of foreign economic activity of domestic and foreign enterprises]. *Efficient Economy* (electronic journal), no. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/52.pdf (accessed 18 September 2019).

2. Butko M. P. (2016) Strategichnij menedzhment [Strategic management]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)

3. Butko M. P. (2018) Mizhnarodnij menedzhment [International management]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)

4. Dahno I. I., Aliyeva-Baranovska V. M. (2018) Zovnishnoekonomichna diyalnist-3 [Foreign economic activity-3]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)

5. Didkivskij M. I. (2006) Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriyemstva [Foreign economic activity of enterprise]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)

6. Karp V. S. (2018) Vikliki i zagrozi u suchasnomu mizhnarodnomu biznesi [Challenges and threats in contemporary international business]. *International relations. Series "Economic science"*, no. 12. Available at: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3674/3339 (accessed 20 September 2019).

7. Kozak Yu. G. (2016) Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriyemstv [Foreign economic activity of enterprises]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)

8. Chernishova L. O., Kozub V. O., Nosach L. L. (2017) Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriyemstva: praktikum [Foreign economic activity of enterprise: workshop]. Kharkiv: Fort. (in Ukrainian)

9. Tishenko O. M., Mogilko V. O., Dmitriyev I. A. (2016) Strategichne upravlinnya [Strategic management]. Kharkiv: HNADU. (in Ukrainian)

10. Porter M. (2016) Mezhdunarodnaya konkurenciya. Konkurentnye preimushchestva stran [International competition. The competitive advantages of countries]. Moscow: Alpina Pablisher. (in Russian)

Basova DariaCandidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport**Basov Alexander**Student
Ukrainian State University of Railway Transport**Morgush Vasil**Student
Ukrainian State University of Railway Transport

BUSINESS STRUCTURES STRATEGIES FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

The purpose of the article. The article generalizes theoretical approaches and improves typologization of foreign economic activity strategies of business structures by supplementing with the classification feature "instrumental strategies". Instrumental foreign economic activity strategies are found to be the largest group of foreign economic activity enterprise strategies.

Results. It is proved that the entry of business structures into foreign markets contributes to the adaptation of the economy to the system of world economic relations, the formation of an open economy. That is why the strategic development of foreign economic activity of Ukrainian enterprises is a significant factor in improving the efficiency of economic activity both at the level of microeconomics and throughout the national economy.

An approach is proposed, according to which foreign economic activity strategies, depending on the level of strategic management, include corporate strategy, complex of business strategies, functional and instrumental strategies, based on basic business strategies and competitive strategies. The basic strategies include: cost leadership strategy, differentiation strategy, optimal cost strategy, focused low cost strategy, concentration strategy on differentiation. Competition strategies include: commutant (local), patient (segment, niche), violent (power), express (pioneer).

Based on the study of the current main directions of foreign economic relations and operations of business structures, strategic management of foreign economic activity is a systematic and continuous analysis of the directions, forms and methods of trade, economic, scientific and technical cooperation, as well as credit and currency- financial relations of the country with foreign countries for the effective use of the benefits of international division of labor, as well as the development and implementation of effective concepts that will provide The company has a strong competitive advantage in international markets. Accordingly, each strategy of the foreign economic activity of the business structure determines how to use the management of the enterprise to form and meet the needs of the target international markets and achieve the goals of the organization.

The stages of development of foreign economic strategy of business structures are determined, among them: determination of the general period of formation of foreign economic strategy; market research; assessment of the competitive advantages of the company; formation of strategic goals of foreign economic activity; choice of a way to enter the foreign market; selection of a possible growth strategy; developing a system of organizational and economic measures to ensure the implementation of the chosen strategy; evaluation of the effectiveness of the developed strategy.

Methodology. To achieve this goal, the following research methods are used: dialectical, scientific generalizations, analysis and synthesis, typologization.

Practical implications. The use of the whole set of modern strategies in the management of foreign economic activity can positively influence the efficiency of domestic production, its technical level, the quality of products produced, the increase of competitiveness, etc.

Value/originality. It is established that foreign economic activity strategies are an important element of success of business structure activity, as they provide analysis of different sides of activity and form a set of actions for achievement of goals of functioning of the enterprise. If a business structure needs to enter a new stage of internationalization of its business, the company can review its foreign economic activity, conduct diversification of production and, taking into account the life cycle of demand for goods in the new market, choose a new strategy for expanding its business.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА FORMATION OF A MARKETING COMMODITY POLICY ENTERPRISE

УДК 339.138

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-19>

Безугла Л.С.

к.н.держ.упр., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Дніпровський державний
аграрно-економічний університет

Агафонов О.Д.

студент
Дніпровський державний
аграрно-економічний університет

Гладкий Д.Р.

студент
Дніпровський державний
аграрно-економічний університет

У статті визначено актуальність формування товарної політики для ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки. Розглянуто основні теоретичні засади та складники маркетингової товарної політики. Досліджено структуру та три рівні управління маркетинговою товарною політикою, в якій визначено основні елементи взаємозв'язку. Визначено, що маркетингова товарна політика має забезпечувати прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримувати конкурентоспроможність товару на певному рівні; знаходити для товарів оптимальні товарні ніші (сегменти); розробити та реалізувати стратегії упакування, маркування, обслуговування товарів. Проаналізовано, що асортиментна політика передбачає певний курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів, завдяки яким приймаються рішення та заходи у галузі товарного асортименту. Встановлено, що формування товарного асортименту і номенклатури товарів підприємства обов'язково потребує узгодження різноспрямованих інтересів.

Ключові слова: товар, маркетингова товарна політика, товарний асортимент, товарна номенклатура, управління товаром, розроблення товару.

В статті определена актуальность формирования товарной политики для

эффективного функционирования предприятий в условиях рыночной экономики. Рассмотрены основные теоретические аспекты и составляющие маркетинговой товарной политики. Исследованы структура и три уровня управления маркетинговой товарной политикой, в которой определены основные элементы взаимосвязи. Определено, что маркетинговая товарная политика должна обеспечивать принятие решений по формированию ассортимента и управление им; поддерживать конкурентоспособность товара на определенном уровне; находить для товаров оптимальные товарные ниши (сегменты); разработать и реализовать стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров. Проанализировано, что ассортиментная политика предполагает определенный курс действий или наличие заранее обдуманных принципов, благодаря которым принимаются решения и меры в области товарного ассортимента. Установлено, что формирование товарного ассортимента и номенклатуры предприятия обязательно требует согласования разнонаправленных интересов.

Ключевые слова: товар, маркетинговая товарная политика, товарный ассортимент, товарная номенклатура, управление товаром, разработка товара.

The article determines the relevance of the formation of a commodity policy for the effective functioning of enterprises in a market economy. Product policy is the core of marketing decisions, around which other decisions are formed related to the conditions for the acquisition of goods and methods of its promotion from the manufacturer to the final buyer. The basic theoretical foundations and components of marketing product policy are considered. The structure and three levels of marketing product policy management are investigated, in which the basic elements of the relationship are defined. The development and implementation of product policies require the following conditions: a clear idea of the purpose of production and marketing for the future; the presence of the strategy of production and marketing activities of the enterprise; good knowledge of the market and the nature of its requirements; a clear idea of their capabilities and resources (research, scientific, technical, manufacturing, marketing) now and in the future. It is determined that the marketing product policy should ensure decision-making on the formation of the assortment and its management; maintain the competitiveness of goods at a certain level; to find the best product niches for the goods (segments) to develop and implement strategies for packaging, labeling, and service of goods. It is analyzed that the assortment policy implies a certain course of action or the presence of pre-thought out principles, thanks to which decisions and measures are taken in the field of product assortment. A well-thought-out product policy not only allows you to optimize the process of updating the assortment, but also serves to guide the enterprise as a kind of guideline for the general direction of actions that allow timely correction of current situations. The creation of new products will allow the company: to break through to the market, defeat competitors, maintain and expand its market, increase revenues and profits. It is established that the formation of the product range and nomenclature of the enterprise necessarily requires the coordination of different interests.

Key words: commodity, commodity marketing policy, commodity assortment, commodity nomenclature, commodity management, product development.

Постановка проблеми. В умовах сталого розвитку України ринкові відносини характеризуються посиленням ролі споживачів, невизначеністю умов функціонування підприємств, зростанням ступеня їх залежності від зовнішнього оточення, загостренням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів. Особливої актуальності набуває питання ефективного формування та управління товарною політикою підприємств на основі маркетингу.

Товарна політика є ядром маркетингових рішень, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з умовами придбання товару і методами його просування від виробника до кінцевого покупця. Маркетингову товарну політику неможливо відділити від реальних умов діяльності підприємства-виробника, специфіки його профілю.

Разом із тим підприємства, що знаходяться приблизно в однакових важких умовах ринково-економічного функціонування, по-різному вирішують свої проблеми: одні проявляють повне невміння та безпорадність, а інші керуються принципами і методами маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі велика увага приділяється питанням методології формування маркетингової товарної політики та розвитку таких її складників, як конкурентоспроможність товару, асортиментна політика, життєвий цикл товарів, нові товари, товарна марка, бренд товару, його упакування та сервісна підтримка. Значний внесок у розвиток цього зробили вчені-економісти: Г. Ассель, М.П. Афанасьєв, Г.Л. Багієв, Л.В. Бала-

банова, М.І. Белявцев, В.М. Власова, А.В. Войчак, В.М. Гриньова, Е. Дихтль, П. Дойль, С.М. Девіс, П.С. Зав'ялов, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, І.В. Корнеєва, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Х. Прингл, А.Н. Романов, Б.А. Соловійов, П. Темпорал, М. Томпсон, М. Тротт, Х. Хершген, В.Є. Хруцкий. Проте питання, пов'язані з розробленням і здійсненням маркетингової товарної політики для кожного підприємства залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження й аналізу.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретико-методологічних засад щодо формування маркетингової товарної політики підприємства в умовах сталого розвитку та розроблення теоретичних рекомендацій з удосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із погляду маркетингу товар – це сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик, які пропонуються для задоволення потреб споживачів і забезпечують очікувані вигоди як для споживачів, так і для товаровиробників. Для товаровиробників вигода від товару полягає в отриманні доходів та прибутку. Для споживачів товар – це сукупність властивостей, які здатні задовольнити їхні потреби.

Маркетингова товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розроблення та реалізація стратегії упакування, маркування, обслуговування товарів [1].

Маркетингова товарна політика розглядається або як базова категорія маркетингу, або як інструмент вивчення конкурентоспроможності, або як процес, що складається з низки елементів. Маркетингова товарна політика розробляється відповідно до вимог споживачів. Основними її складниками є:

1. інновації (створення нових товарів або оновлення існуючих);
2. забезпечення якості й конкурентоспроможності товарів;

3. створення та оптимізація товарного асортименту;

4. питання про товарні марках (розроблення і здійснення стратегій);

5. створення ефективної упаковки (для відповідних видів продукції);

6. аналіз життєвого циклу товару й управлінням ним;

7. позиціонування товарів на ринку [1].

Розроблення та здійснення товарної політики вимагають дотримання таких умов: чіткої уяви про мету виробництва й збуту на перспективу; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; хорошого знання ринку й характеру його вимог; чіткої уяви про свої можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) нині та на майбутнє.

Структуру маркетингової товарної політики показано на рис. 1.

Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є розроблення товарів (послуг). Створення нових товарів дасть змогу підприємству здійснити прорив на ринок, перемогти конкурентів, зберегти й розширити свій ринок, збільшити доходи і прибуток.

Одним з елементів товарної політики є створення служби сервісу для клієнтів. Під час налагодження служби сервісу учаснику ринку необхідно прийняти три рішення: які послуги включати в рамки сервісу; який рівень сервісу запропонувати; в якій формі запропонувати послуги клієнтам [2].

Для успіху на ринку необхідно забезпечити конкурентоспроможність товару. Конкурентоспроможний товар повинен задовольняти запити покупця (потенційного споживача) на більш високому рівні, більшою мірою відповідати їх уподобанням, аніж товари конкурентів. Ступінь задоволення запитів покупців залежить від цілої низки чинників.

Зазначимо, що серед чинників конкурентоспроможності важливе місце займають вартісні параметри. Модель ціни споживання готового споживчого виробу може включати: ціну продажу, транспортні витрати, вартість наладки, вартість упаковки та зберігання, витрати покупця з навчання персоналу, витрати на догляд у процесі експлуатації, витрати обслуговування, вартість палива (енергії), витрати на ремонт і придбання запасних частин, податки, витрати на утилізацію, вартість страховки.

Одна із цілей маркетингової товарної політики – підвищення якості товару, тобто сукупності властивостей, які надають можливість задовольняти певну потребу та конкурентоспроможність товару – здатність продукції бути виділеною споживачем з аналогічних товарів, які пропонують на ринку підприємства-конкуренти [3].

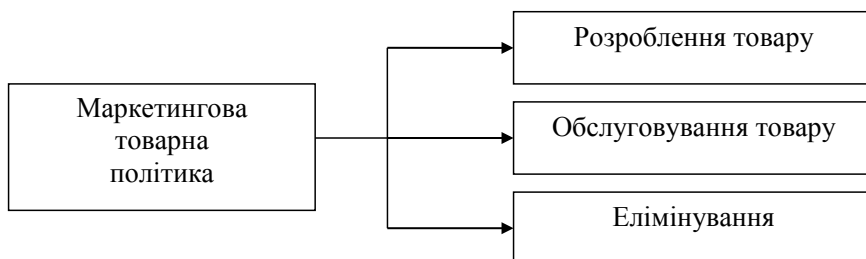


Рис. 1. Структура маркетингової товарної політики

Джерело: розроблено авторами

Зауважимо, що з погляду маркетингу якісний товар, перш за все, задовольняє запити і перевагу цільового споживача краще, ніж конкуруючий аналог, причому за більш раціональних (або низьких) витрат.

Для здійснення ефективної підприємницької діяльності товаром треба управляти. Управління товаром здійснюється на трьох рівнях: на рівні марки, на рівні товарного асортименту, на рівні товарної номенклатури (рис. 2).

Категорія товару безпосередньо ототожнюється зі споживчими властивостями, здатністю речі або блага задовольняти потреби. Характеризувати товар можна через ціну, якість, конкурентоспроможність або через вербальні, кількісні, графічні характеристики. Як носія функціонально-корисних властивостей, які задовольняють потреби покупців, товар можна розглядати із загальних та цілком конкретних позицій.

Розроблення нових товарів дає змогу збільшити частку ринку, прибуток, зменшити залежність від процесу реалізації одного товару або асортиментної групи, підтримувати образ інноваційного підприємства, що складається з восьми етапів: пошук ідей, відбір ідей, розроблення та перевірка концепції товару, розроблення стратегії маркетингу, проведення економічного аналізу, розроблення прототипу товару, випробування товару в ринкових умовах, виробництво та реалізація товару [4].

Після розроблення кожен товар на ринку проходить певний життєвий цикл, який складається з чотирьох етапів: етап упровадження на ринок, етап зростання, етап зрілості, етап спаду. Кожному етапові відповідає своя стратегія, яка охоплює товарну, цінову, комунікаційну політику та політику розподілу. Ефективність маркетингової стратегії визначає тривалість життєвого циклу товару.

Якщо підприємство виготовляє або продає на ринку не один, а кілька товарів або навіть кілька товарних ліній, а здебільшого так і буває, виникає питання щодо раціонального товарного асортименту і товарної номенклатури.

Відомий західний маркетинголог Ф. Котлер надає визначення: «Товарний асортимент – група товарів, тісно пов'язаних між собою або завдяки схожості їх функціонування, або завдяки тому, що їх продають одним і тим же групам клієнтів, або через одні й ті ж типи торговельних установ, або в рамках одного й того ж діапазону цін» [5].

Асортиментна політика передбачає певний курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів, завдяки яким забезпечувалася б спад-

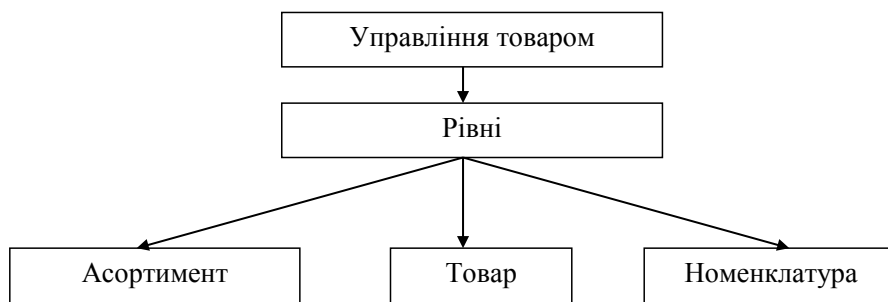


Рис. 2. Три рівні управління маркетинговою товарною політикою

коємність рішень та заходів у галузі формування товарного асортименту. Основна мета науково обґрунтованої асортиментної політики полягає в оптимізації товарного асортименту з урахуванням стратегічних ринкових цілей, які стоять перед підприємством. Планування та управління асортиментом – необхідна частина маркетингу. Дуже добре продумані плани збуту та реклами не зможуть нейтралізувати наслідки помилок, зроблених раніше, під час планування асортименту.

Кожна асортиментна група складається з окремих асортиментних позицій. Прийняття рішення в галузі асортименту залежить від фінансових можливостей та знань галузей, які має підприємець, від розміщення підприємства, конкуренції, від купівельної спроможності. Сюди додають можливості постачання, а також підтримку з боку підприємства-виробника.

Якщо в організації налічується кілька асортиментних груп товарів, говорять про товарну номенклатуру.

Товарна номенклатура – сукупність усіх асортиментних груп і товарних одиниць, які пропонуються підприємством для продажу. Отже, товарний асортимент і товарна номенклатура пов'язані як часткове й ціле.

Якщо рішення щодо асортименту продукції стосується окремих товарів, то рішення щодо товарної номенклатури стосується всіх товарних асортиментів, що пропонуються підприємством [6].

У системі управління товаром мають бути прийняті такі рішення щодо товарного асортименту:

- вибір сегмента для товарного асортименту;
- позиціонування товарного асортименту;
- розроблення комплексу маркетингу для товарного асортименту;
- визначення структури асортименту та виключення з нього окремих товарів;
- скорочення або поглиблення асортименту;
- звуження або доповнення асортименту;
- координація марок у межах товарного асортименту.

Плануючи асортимент, підприємство може орієнтуватися на один або кілька цільових сегментів, позиціонуючи їх відповідним чином.

Збільшення частки ринку потребує подовження товарної лінії, навіть урахуваючи те, що деякі оди-

ниці не приносять суттєвих прибутків. Якщо слід підвищувати прибуток, навпаки, варто скоротити асортимент, залишивши лише найбільш прибуткові товари.

Подовження товарної лінії може здійснюватися шляхом включення в асортимент дешевих моделей або, навпаки, дорожчих. Інший варіант – витягування товарної лінії в двох напрямках: розширення асортименту за рахунок і дешевих, і дорогих моделей.

Навіть якщо структура асортименту може вважатися оптимальною, проблема оновлення товарного асортименту не перестає бути актуальною.

Оптимізація асортименту – це безперервний процес реалізації маркетингової товарної політики, і асортимент не може бути оптимізовано один раз на весь період присутності підприємства на ринку.

Оптимальний асортимент зазвичай містить товари, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу товару: стратегічні товари (фаза впровадження), найбільш прибуткові (фаза росту), підтримуючі (фаза зрілості), тактичні (для стимулювання продажів новинок), плановані до зняття з виробництва (фаза спаду) [7].

Зазначені можливості утворюють матрицю з чотирьох стратегій (рис. 3):

- 1) поглиблення асортименту;
- 2) підтримка марок;
- 3) скорочення асортименту;
- 4) звуження асортименту.

		Тип зміни	
		Додавання до асортименту	Виключення з асортименту
Напрямок зміни	Глибина асортименту	Поглиблення асортименту	Скорочення асортименту
	Широта асортименту	Підтримка марки	Звуження асортименту

Рис. 3. Стратегії товарного асортименту

Формування товарного асортименту і номенклатури товарів підприємства обов'язково потребує узгодження різноспрямованих інтересів. Так, із погляду виробника ідеальними будуть якомога менша кількість товарних позицій, стабільність їх виробництва протягом тривалого періоду, випуск товарів великими серіями, малі виробничі витрати тощо. З погляду споживача – цілком навпаки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, добре продумана товарна політика не тільки дає змогу оптимізувати процес оновлення асортименту, а й служить для керівництва підприємства свого

роду орієнтиром загальної спрямованості дій, які дають змогу своєчасно коригувати поточні ситуації.

Аналізуючи конкурентоспроможність товару, слід залучити якомога більше оціночних факторів. Їх відбір повинен базуватися на знанні умов цільового ринку, запитів потенційних покупців, діяльності та пропозицій конкурентів, науково-технічних досягнень у галузі.

Отже, формування товарного асортименту і номенклатури потребує встановлення оптимального їх значення з урахуванням інтересів як товаровиробника, так і споживача, але з пріоритетом останнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Окландер М.А. Маркетингова товарна політика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2006. 336 с.
3. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика : підручник. Суми : Університетська книга, 2012. 284 с.
4. Васюткіна Н.В. Маркетинг : навчальний посібник. Київ : Європейський університет, 2011. 248 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. под общ. ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер. 2003. 749 с.
6. Маркетингова товарна політика : підручник / Н.О. Криковцева та ін. ; за ред. Н.О. Криковцевої. Київ : Знання, 2012. 183 с.
7. Кучеренко В.Д., Ткаченко Н.Б. Маркетингова товарна політика : підручник. Київ : КНТЕУ, 2005. 186 с.

REFERENCES:

1. Oklander M. A. (2014) *Marketing commodity policy* [Marketing commodity policy]. Kyjiv : Centr uchbovohoji literatury. (in Ukrainian)
2. Balabanova L. V. (2006) *Marketing commodity policy in the Enterprise Management System*. Kyjiv : VD «Profesional». (in Ukrainian)
3. Illjashenko S. M. (2012) *Marketing commodity policy*. Sumy : VTD «Universytetsjka knygha». (in Ukrainian)
4. Vasjutkina N. V. (2011) *Marketing*. Kyjiv : Vydavnyctvo Jevropejskoghho universytetu. (in Ukrainian)
5. Kotler F. (2003) *Marketing menedzhment* [Marketing Management]. Sankt-Peterburgh : Pyter. (in Russian)
6. Krykovceva N. O. (2012) *Marketing commodity policy*. Kyjiv : Znannja. (in Ukrainian)
7. Kucherenko V. D., Tkachenko N. B. (2005) *Marketing commodity policy*. Kyjiv : KNTEU. (in Ukrainian)

Bezuhla Liudmyla

Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Dnipro State Agrarian and Economic University

Ahafonov Oleksandr

Student

Dnipro State Agrarian and Economic University

Hladkyi Daniil

Student

Dnipro State Agrarian and Economic University

FORMATION OF A MARKETING COMMODITY POLICY ENTERPRISE

The purpose of the article. Marketing product policy involves a certain course of action of the producer or the presence of pre-thought out principles of behavior. It is designed to ensure the adoption of decisions on the formation of the assortment and its management; maintaining the competitiveness of goods at a certain level; finding the best product niches (segments) for the goods; development and implementation of a strategy for packaging, labeling, and service of goods. The aim of the study is to summarize the theoretical and methodological foundations for the formation of a marketing commodity policy of the company in the context of sustainable development and the development of theoretical recommendations for improving the marketing of the company.

Methodology. In writing the article used the methods of logical, systematic and comprehensive approach to form the essence of marketing commodity policy; monographic – for research, study and analysis of the interaction of the elements of the marketing mix with the marketing system of product marketing policy of the enterprise.

Results. The article determines the relevance of the formation of a commodity policy for the effective functioning of enterprises in a market economy. The basic theoretical foundations and components of marketing product policy are considered. The structure and three levels of marketing product policy management are investigated, in which the basic elements of the relationship are defined. The development and implementation of product policies require the following conditions: a clear idea of the purpose of production and marketing for the future; the presence of the strategy of production and marketing activities of the enterprise; good knowledge of the market and the nature of its requirements; a clear idea of their capabilities and resources (research, scientific, technical, manufacturing, marketing) now and in the future. It is analyzed that the assortment policy implies a certain course of action or the presence of pre-thought out principles, thanks to which decisions and measures are taken in the field of product assortment. It is determined that the marketing product policy should ensure decision-making on the formation of the assortment and its management; maintain the competitiveness of goods at a certain level; to find the best product niches for the goods (segments) to develop and implement strategies for packaging, labeling, and service of goods. It is established that the formation of the product range and nomenclature of the enterprise necessarily requires the coordination of different interests.

Practical implications. A well-thought-out product policy not only allows you to optimize the process of updating the assortment, but also serves to guide the enterprise as a kind of guideline for the general direction of actions that allow timely correction of current situations.

Value/originality. The creation of new products will allow the company: to break through to the market, defeat competitors, maintain and expand its market, increase revenues and profits.

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ

FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF UKRAINE

УДК 336.027:336.3

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-20>**Боднар О.А.**к.е.н., асистент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Миколаївський національний
аграрний університет**Бондаренко Г.Ю.**студент
Миколаївський національний
аграрний університет**Тарасенко В.П.**студент
Миколаївський національний
аграрний університет

У статті розглянуто поняття фінансової санації підприємств. Виявлено переваги та недоліки досудової і судової санації суб'єктів господарювання. Окреслено основні критерії відбору фірм для надання їм цільової державної фінансової підтримки. Виявлено, що державна фінансова підтримка може проводитися як у процесі досудового антикризового управління, так і в процесі судової санації. Зазначено, що найпоширенішим зовнішнім джерелом санації є надання боржнику фінансової допомоги. Розглянуто форми надання допомоги фірмі-боржнику під час виконання грошових зобов'язань. Авторами узагальнено невід'ємний складник менеджменту підприємства, а саме систему антикризового фінансового управління. Обґрунтовано, що серед багатьох методик визначення платоспроможності та загрози банкрутства немає єдиної універсальної, кожна методика розглядає певний аспект фінансово-господарської діяльності, тому у статті визначено найкращий варіант визначення загрози банкрутства.

Ключові слова: санація, банкрутство, ліквідація, підприємство, неплатоспроможність, реструктуризація, аграрний сектор, досудова санація, судова санація.

В статті проаналізовано поняття фінансової санації підприємств. Вияв-

лені переваги та недоліки досудової і судової санації суб'єктів ведення господарства. Очерчены основные критерии отбора фирм для предоставления им целевой государственной финансовой поддержки. Вывявлено, что государственная финансовая поддержка может проводиться как в процессе досудебного антикризисного управления, так и в процессе судебной санации. Отмечено, что самым распространенным внешним источником санации является предоставление должнику финансовой помощи. Рассмотрены формы предоставления помощи фирме-должнику при выполнении денежных обязательств. Авторами обобщены неотъемлемая составляющая менеджмента предприятия, а именно система антикризисного финансового управления. Обосновано, что среди многих методик определения платежеспособности и угрозы банкротства не существует единственной универсальной, каждая методика рассматривает определенный аспект финансово-хозяйственной деятельности, поэтому в статье определен наилучший вариант определения угрозы банкротства. **Ключевые слова:** санация, банкротство, ликвидация, предприятие, неплатежеспособность, реструктуризация, аграрный сектор, досудебная санация, судебная санация.

The article analyzes the concept of financial rehabilitation of enterprises. Described in modern Ukraine, domestic researchers distinguish four stages of the formation of financial rehabilitation and bankruptcy. The advantages and disadvantages of pre-trial and judicial rehabilitation of economic entities were identified. The main criteria for selecting firms to provide them with targeted public financial support are outlined. It is revealed that state financial support can be provided both in the course of pre-crisis anti-crisis management and in the process of judicial rehabilitation. It is noted that the most common external source of reorganization is the provision of financial assistance to the debtor. Forms of assistance to the debtor firm in fulfilling monetary obligations are considered in Ukraine. The authors summarize an integral part of enterprise management, namely the system of anti-crisis financial management. It is substantiated that among many methods of determination of solvency and bankruptcy risk there is no single universal one, each method considers a certain aspect of financial and economic activity, therefore the article defines the best variant of definition of bankruptcy, which complement each other. It is revealed that centralized sanitation support in the country can be provided by direct budget financing and indirect forms of state influence. Direct budget financing is the direct provision of funds to economic entities from centralized funds. It is investigated the existing approaches to interpretation of category "sanitation" and also his understanding is offered actually that will promote deepening of theoretical provisions on management of financial sanitation in Ukraine. In article with it is established that the purpose of diagnostics of bankruptcy of the enterprises of managing is establishment of a condition of management and development of a complex of the actions directed to its improvements. For implementation of diagnostics of crisis state of the enterprises and assessment of probability of bankruptcy a number of criteria is offered.

Key words: sanitation, bankruptcy, elimination, enterprise, insolvency, restructuring, agrarian sector, pre-judicial sanitation, judicial sanitation.

Постановка проблеми. Формування стратегії розбудови ринкової економіки в Україні зумовило значні зміни умов і принципів діяльності суб'єктів господарювання. Сьогодні в умовах загострення суспільних протиріч відбувається реформування національної економіки, проте у вітчизняній господарській системі фінансово-економічна криза триває надалі. Тому суб'єкти господарювання відчують дефіцит фінансових ресурсів, поширеним явищем є неефективний фінансовий менеджмент, наявність конфліктів між керівниками та власниками, низька стабільність підприємницьких структур, динамічне посилення конкуренції та невідповідність виробничих планів підприємств України їхньому фінансовому потенціалу. Зважаючи на

це, потребує удосконалення процес фінансової санації в застосуванні нових підходів в управлінні підприємницькими структурами та забезпеченні їхнього сталого розвитку. Однак воєнні дії на території України негативно позначилися на діяльності більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, які, втративши свою стійкість і платоспроможність, стали збитковими, відчули недостатність фінансових ресурсів та опинилися на межі банкрутства. Найефективнішим способом запобігання банкрутству суб'єктів господарювання є фінансова санація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із фінансовою санацією підприємства, приділяють значну увагу: Е. Альтман, Д. Ванькович, З. Варналії, М. Кульчицький, Л. Ліго-

тенко, О. Майборода, О. Терещенко, В. Федорова. Водночас, попри значну кількість наукових праць, у яких розглядаються теоретичні, методичні, практичні аспекти фінансової санації підприємства, це питання залишається не вирішеним остаточно, а деякі позиції – дискусійними. Особливо це стосується оптимізації структури джерел формування капіталу суб'єкта господарювання з метою проведення його оздоровлення, комплексної оцінки динаміки фінансового стану підприємницької структури, прогнозування на основі використання ризик-орієнтованого підходу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні особливостей проведення фінансової санації підприємства в Україні в умовах глобалізації, дослідженні механізму забезпечення фінансового оздоровлення підприємства з метою запобігання його банкрутству.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін санації суб'єктів господарювання тісно пов'язаний з такими категоріями, як банкрутство та неплатоспроможність. Ці питання розглядали ще наші пращури, зокрема у Київській Русі в разі настання кризової ситуації законодавство надавало можливість боржнику виправити цю ситуацію. У «Руській Правді» [1] Ярослава Мудрого зазначено, що «коли банкрутство купця станеться через нещасливу пригоду, а не через його недбалість, тобто коли потоне корабель або пропаде товар під час війни чи від вогню, то кредитор не вправі вимагати свої гроші негайно, взяти його в неволю чи продати; купець може сплачувати свої борги частками, бо шкода – з Божої волі, а він сам не винен; а от коли купець втратить своє майно внаслідок пияцтва, або вдавшись до карних справ, або через власну безпорадність, то вже воля кредитора – дати йому «прольонгату» або продати його разом з усім майном» [1].

У сучасній Україні вітчизняні дослідники виділяють чотири етапи формування відносин фінансової санації та банкрутства. Перший етап розпочався 1991 р. з ухвали базових законів: «Про господарські товариства», «Про підприємництво», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про банки і банківську діяльність» [4]. Другий етап був пов'язаний з ухваленням Закону України «Про банкрутство» № 2343-XII від 14 травня 1992 р. Третій етап (1994–1997 рр.) дав змогу підготувати та ухвалити закон у новій редакції. У цей період був створений спеціалізований державний орган із питань банкрутства. Четвертий етап розпочався 1999 р. з набуттям чинності Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 784-XIV від 30 червня 1999 р. [4].

У Законі «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» виділяють поняття «санація» і «досудова санація». «Санація – система заходів, що здійснюються

під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника» [3].

«Досудова санація – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до початку порушення провадження у справі про банкрутство» [6]. Судова і досудова санація, незважаючи на схожість завдань, мають певні переваги і недоліки, які наведені на рис. 1.

Зауважимо, що у Законі України «Про страхування» наведено «оригінальне» тлумачення поняття «санація», згідно з яким примусова санація страхових компаній передбачає:

- проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, в тому числі обов'язкової аудиторської перевірки;
- визначення Уповноваженим органом управління особи, без згоди якої не може здійснюватися фінансове, господарське і кадрове управління страховиком;
- встановлення заборони на вільне користування майном страховика та прийняття страхових зобов'язань без дозволу Уповноваженого органу;
- встановлення обов'язкового для виконання графіка здійснення розрахунків із страхувальниками;
- прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страховика» [6].

Отже, на нашу думку, санація – це комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству суб'єкта господарювання і підтримку його діяльності шляхом: відновлення платоспроможності і ліквідності в короткотерміновому періоді, прибутковості і визначеного рівня конкурентоспроможності – у довготерміновому періоді за підтримки всіх зацікавлених суб'єктів. Наведене тлумачення санації, на відміну від наявних, суттєво полегшує та розширює розуміння її економічного змісту та є основою для подальшого дослідження.

Сьогодні у багатьох вітчизняних суб'єктів господарювання знизилася рентабельність, погіршилася фінансова стійкість, вони втрачають здатність до отримання прибутку та свої конкурентні позиції на ринку. Це свідчить про кризовий фінансовий стан таких компаній та високу ймовірність визнання їх банкрутами. У цій ситуації



Рис. 1. Переваги та недоліки досудової і судової санації суб'єктів господарювання

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

невід'ємною складовою частиною менеджменту підприємства є система антикризового фінансового управління. У разі, якщо антикризові заходи, що застосовуються на фірмі, не дають бажаного ефекту, може виникнути ситуація, коли питання подальшого його існування буде вирішуватися у господарському суді. Антикризове фінансове управління підприємством передбачає ефективно організоване управління, в основу якого покладено застосування арсеналу специфічних методів та прийомів управління фінансами підприємства, які націлені на подолання фінансової кризи, застосувавши фінансовий потенціал підприємства.

Важлива роль у вирішенні проблем відновлення платоспроможності в антикризовому управлінні компанією належить державі, яка суттєво впливає не тільки на фінансовий стан конкретних суб'єктів, але й на економічну безпеку країни загалом. Державна підтримка суб'єктів господарювання може здійснюватися за рахунок коштів як державного, так і місцевого бюджету. До основних критеріїв відбору фірм для надання їм цільової державної фінансової підтримки належать [2]:

- потенційна прибутковість;
- високий рівень менеджменту;
- спрямованість на використання нових, ефективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- можливість експорту (зростання) конкурентоспроможної продукції;

- зміна імпортової продукції, сировини, матеріалів вітчизняними;
- вирішення проблем енергозабезпечення, енергоощадності (ресурсоощадності);
- збереження науково-технічного потенціалу (дослідження і розробок, що мають пріоритетне значення для країни);
- наявність ринків збуту продукції в державі та за кордоном.

Сьогодні в Україні немає однозначних методик щодо перевірки дотримання поданих критеріїв, що створює певні умови для зловживання. Державна фінансова підтримка спрямована насамперед на ті компанії, які використають її з максимальною віддачею, що в майбутньому позитивно вплине на збільшення надходжень до бюджету.

Зауважено, що державна фінансова підтримка може проводитися як у процесі досудового антикризового управління, так і в процесі судової санації. Рішення про надання державної допомоги і вибір методу підтримки залежить від конкретного підприємства (його фінансово-економічних показників, а також значення для розвитку національної економіки) та ґрунтується на балансі інтересів всіх учасників процедури банкрутства суб'єкта господарювання. Здебільшого суб'єктами такої підтримки є аграрний сектор, вугільна та металургійна промисловість, транспорт, електроенергетика, комунальне господарство [5].

Централізована санаційна підтримка в країні може здійснюватися прямим бюджетним фінансуванням та непрямими формами державного впливу. Пряме бюджетне фінансування – безпосереднє надання коштів суб'єктам господарювання із централізованих фондів фінансових ресурсів. Таке фінансування може здійснюватися як на поворотній (бюджетні позики), так і на безповоротній (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державних акцій компаній, що перебувають на межі банкрутства) основі в межах сум, передбачених видатками бюджету на потреби реального сектору економіки (у тому числі на промисловість та енергетику, будівництво, сільське господарство) [2].

Загроза банкрутства і зумовлені цим економічні та соціальні наслідки змушують персонал компанії робити свій внесок у фінансування санації. При цьому основною метою фінансової участі персоналу в санації суб'єкта господарювання є збереження робочих місць. Участь працівників у санації фірми відбувається тоді, коли в регіоні наявним є значний рівень безробіття і відсутніми є перспективи подальшого працевлаштування.

Варто зазначити, що найпоширенішим зовнішнім джерелом санації є надання боржнику фінансової допомоги. Досить часто використовуються такі форми надання допомоги фірмі-боржнику під час виконання грошових зобов'язань:

- надання грошових коштів згідно з кредитним договором на умовах, що дають змогу виконати поточні вимоги боржника. Під час надання фінансової допомоги кошти, як правило, надаються під незначні проценти. У такій формі допомога може бути надана засновниками та кредиторами боржника, власником майна унітарного товариства;

- надання поручительства або банківських гарантій боржнику. Така форма фінансової допомоги, як правило, дає змогу боржнику залучити відносно недорогі грошові ресурси, забезпечити укладання угод на умовах відстрочення або розстрочення платежів на вигідних умовах. Гарантії та поручительства можуть бути видані засновниками боржника, власниками його майна, кредиторами та іншими особами;

- відтермінування або розтермінування платежів. Під час відтермінування виконання грошового зобов'язання переноситься на більш пізній термін порівняно з договором. За розтермінування сплата боргу здійснюється, як правило, не в повному обсязі одночасно, а декількома платежами упродовж певного періоду часу. Ця форма фінансової допомоги може бути надана кредиторами боржника;

- переведення боргу на інших юридичних осіб за згодою кредиторів. Фактором фінансової допомоги в цьому разі є надання кредиторами згоди на переведення боргу;

- повне або часткове звільнення кредитором боржника від обов'язків сплати боргу, якщо це

звільнення не порушує прав інших осіб, що стосуються кредитора;

- новація боргу, що передбачає заміну раніше наявного зобов'язання боржника іншим;

- додаткові внески в статутний капітал організації [3].

Реструктуризація суб'єкта господарювання здійснюється у тому разі, коли відсутніми є довготермінові фактори розвитку боржника і необхідною є його реорганізація. До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення фірм, належить злиття кількох компаній в одну, приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого, а також їх взаємне поглинання.

До розукрупнення суб'єкта господарювання належить поділ чи виокремлення, до чого вдаються у таких випадках:

- якщо у фірми поряд із прибутковими секторами діяльності є багато збиткових виробництв, то метою розукрупнення при цьому є виокремлення підрозділів, які є спроможними до подальшої реалізації санаційних заходів. Структурні підрозділи, які не підлягають санації, залишаються в організаційній структурі юридичної особи, яка з часом оголошується банкрутом;

- у разі наявності диверсифікованих сфер діяльності суб'єкта господарювання, який підлягає санації. Якщо до компанії виявили інтерес декілька інвесторів, то під час поділу фірми кожен із них може вкласти гроші у ту сферу, яка його найбільше цікавить, не обтяжуючи себе при цьому непрофільними виробничими структурами [3].

Серед усіх методів діагностики кризових явищ у підприємницькій діяльності найбільш поширеними є метод коефіцієнтів, дискримінантний аналіз, графічний метод, інтегральна оцінка, рейтингова оцінка, імітаційне моделювання та метод експертних оцінок.

Варто зазначити, що серед багатьох методик визначення платоспроможності та загрози банкрутства немає єдиної універсальної, кожна методика розглядає певний аспект фінансово-господарської діяльності, тому найкращим варіантом є застосування кількох методик визначення загрози банкрутства, які взаємодоповнюють одна одну. На нашу думку, пріоритетним у сучасних умовах має бути розвиток стохастичного імітаційного моделювання. При цьому під час розроблення та оцінки моделей варто використовувати експертні методи. Потрібно особливу увагу приділяти структурі капіталу, оскільки від неї залежить рівень прибутковості та здатності виконувати зобов'язання у майбутньому. Це все буде впливати на ефективність фінансової санації суб'єкта господарювання та досягнення позитивного результату.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що термін «санація суб'єктів господарювання» тісно пов'язаний з такими категоріями,

як «банкрутство» та «неплатоспроможність». Також доведено, що банкрутство підприємства є поширеним явищем в економіці, однак наслідки банкрутства для держави можуть бути різні. З одного боку, негативне функціонування фінансово нестійких суб'єктів господарювання призводить до погіршення економічної ситуації в Україні, з іншого – зникнення (ліквідація) однієї юридичної особи може призвести до порушення технологічного ланцюжка у виробництві, збільшення соціальної напруженості в регіоні тощо. Тому загроза банкрутства й зумовлені цим негативні економічні та соціальні наслідки змушують персонал, що працює на фірмі, робити свій посильний внесок у фінансування санації. В умовах фінансової кризи проведення санації підприємства займає вагомe місце в забезпеченні його ефективного функціонування та підвищенні прибутковості. На нашу думку, механізм удосконалення управління фінансовою санацією повинен включати п'ять взаємопов'язаних і взаємозумовлених блоків, які мають охоплювати весь процес санації підприємства, а саме: механізм встановлення ймовірності банкрутства та прогноз тенденцій розвитку кризових явищ; механізм розроблення комплексу організаційно-управлінських заходів, які допоможуть відновити платоспроможність та уникнути банкрутства в майбутньому; механізм встановлення ефективності реалізації санаційних заходів на підприємстві; механізм управління відносинами фінансової санації; інформаційне та кадрове забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоконь Т.М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм : монографія. В. : ВНТУ, 2010. 152 с.
2. Копилук О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 168 с.
3. Мартиненко В.М. Джерела фінансування санації промислових підприємств. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 10.09.2019).
4. Пепа Т.В. Управління фінансовою санацією підприємств: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2008. 440 с.
5. Полторак А.С. Антикризова стратегія та її місце в системі антикризового управління промисловим підприємством. Економіка і управління. 2017. № 3.
6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 16.09.2019).
7. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96. URL: zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 16.09.2019).
8. Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. Л. : Українська академія друкарства, 2010. 337 с.

REFERENCES:

1. Bilokon T. M. (2010) Sanaciya pidpriemstv: organizacijno-ekonomichnij mekhanizm [Remediation of enterprises: organizational and economic mechanism]. Vinnitsa: VNTU. (in Ukrainian)
2. Kopylyuk O. I. (2005) Finansova sanaciya ta bankrutstvo pidpriemstv: navchal'nij posibnik [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises: a textbook]. Kiev: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
3. Martynenko V.M. Dzherela finansuvannya sanacij promislovih pidpriemstv [Sources of financing of rehabilitation of industrial enterprises]. Available at: <http://archive.nbuv.gov.ua> (accessed 10 September 2019).
4. Pepa T. V. (2008) Upravlinnya finansovoyu sanacijeyu pidpriemstv: navchal'nij posibnik [Management of financial rehabilitation of enterprises: a textbook]. Kiev: Center for Educational Literature.
5. Poltorak A. S. (2017) Antikrizova strategiya ta ii misce v sistemi antikrizovogo upravlinnya promislovim pidpriemstvom [Crisis strategy and its place in the system of crisis management industrial enterprise]. Economics and Management, no. 3. (in Ukrainian)
6. On the resumption of the debtor's solvency or bankruptcy: Law of Ukraine of May 14, 1992 No. 2343-XII. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (accessed 16 September 2019).
7. On Insurance: Law of Ukraine dated 07.03.1996 No. 85/96. Available at: zakon.rada.gov.ua/ (accessed 16 September 2019).
8. Stangret A. M. (2010) Finansova sanaciya ta bankrutstvo pidpriemstv: navchal'nij posibnik [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises: a textbook]. Lviv: Ukrainian Academy of Printing. (in Ukrainian)

Bodnar Olena

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Mykolaiv National Agrarian University

Bondarenko Hanna

Student
Mykolaiv National Agrarian University

Tarasenko Vitaliy

Student
Mykolaiv National Agrarian University

FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the article is to determine the peculiarities of the financial rehabilitation of the enterprise in Ukraine in the context of globalization, to study the mechanism of ensuring the financial recovery of the enterprise in order to prevent its bankruptcy.

Methodology. The theorist the research is a methodological basis methodical and theoretical practices of domestic and foreign scientists behind the studied subject, other specialized literature, materials of the international conferences on problems of management of financial sanitation of the enterprise.

Results. It is confirmed that term sanitation of the enterprise obligations with such categories as bankruptcy and insolvency is close. It is also proved that bankruptcy of the enterprise is the widespread phenomenon in economy, however bankruptcy consequences for the state can be different. On the one hand, negative leads functioning of financially unstable enterprises to deterioration in an economic situation in Ukraine, with another – disappearances (elimination) of one legal entity can lead to violation of a technological chain in production, to increase in social tension in the region and so forth. Therefore the threat of bankruptcy and the negative economic and social consequences caused by it force the personnel working at firm to make the feasible contribution to sanitation financing. Financial participation of personnel in sanitation of the company aims to keep jobs. Such extraordinary situation becomes relevant especially during the general economic downturn when because of deficiency of the corresponding jobs workers substantially feel dependent on the enterprise. The purpose of diagnostics of bankruptcy of the enterprises is establishment of a state an object of management and development of a complex of the actions directed to improvements of this state.

Practical implications. In article a concept financial sanitation of the enterprises is characterized. It is revealed advantages and shortcomings of prejudicial and judicial sanitation of the enterprises. The main selection criteria of firms for rendering target state financial support to them are designated. Formation and development of market economy in Ukraine generates need of improvement of the available approaches to the organization of process of financial improvement of the enterprises. It demands the specifications of separate terms and concepts concerning sanitation.

Value/originality. In many developed countries sanitation of enterprise is inalienable part of management the crisis phenomena that can take place on an enterprise. She is sent to the exit of subject of manage from a crisis situation and proceeding in his solvency and financial firmness. Thus, there is a question of deepening of research of essence of value of sanitation of enterprise in the modern terms of manage. As a result of a complex research of features of financial sanitation of the enterprise in Ukraine it is received the theoretical and practical results containing such scientific novelty.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ
УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

FEATURES OF TECHNOLOGICAL SYSTEM MANAGEMENT CONSULTING

Вирішення нових ситуацій, що виникли в технології управління організацією, формування технологічної системи і її взаємодія за умови консультативної діяльності полягає у виявленні, аналізі управлінських проблем, виробленні рекомендацій щодо їх усунення, а також сприянні в реалізації цих рекомендацій у межах проведених досліджень. Основною метою процесу дослідження відповідної публікації системи технології управлінського консультування на підприємстві є забезпечення його успішного функціонування, отримання бажаного прибутку, а також певні гарантії для його майбутнього, оскільки нагромадження прибутку у вигляді різноманітних резервних фондів дає змогу обмежувати й долати ризики, зумовлені змінами ринкової ситуації. Вирішення актуальних для бізнесу завдань, створення дієвої технологічної системи забезпечується раціональною і гнучкою взаємодією всіх елементів організації, що можливо завдяки створенню ефективної системи менеджменту та формуванню технології управління за умови і необхідності використання засобів управлінського консультування.

Ключові слова: технологічна система, техніка управління, консалтинг, менеджмент підприємства, техніка, система управління, управлінське консультування, організація, консультант.

Решение новых ситуаций, возникших в технологии управления организацией, фор-

мирование технологической системы и ее взаимодействие при консультационной деятельности заключается в выявлении, анализе управленческих проблем, выработке рекомендаций по их устранению, а также содействию в реализации этих рекомендаций в рамках проводимых исследований. Основной целью процесса исследования соответствующей публикации системы технологии управленческого консультирования на предприятии является обеспечение его успешного функционирования, получения желаемой прибыли, а также определенных гарантий для его будущего, поскольку накопление прибыли в виде различных резервных фондов позволяет ограничивать и преодолевать риски, обусловленные изменениями рыночной ситуации. Решение актуальных для бизнеса задач, создание действенной технологической системы обеспечивается рациональным и гибким взаимодействием всех элементов организации, что возможно благодаря созданию эффективной системы менеджмента и формированию технологии управления при условии и необходимости использования средств управленческого консультирования.

Ключевые слова: технологическая система, техника управления, консалтинг, менеджмент предприятия, техника, система управления, управленческое консультирование, организация, консультант.

УДК 005.942:004

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-21>

Бондарчук Л.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту

та адміністрування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

The solution of new situations that have arisen in the management technology of the organization, the formation of the technological system and its interaction under the conditions of consulting activities is to identify, analyze management problems, develop recommendations for their elimination, as well as assist in the implementation of these recommendations in the framework of the conducted research. The main purpose of the process of investigating the appropriate publication of the system of management consulting technology in the enterprise is to ensure its successful operation, obtain the desired profit, as well as certain guarantees for its future, since the accumulation of profits in the form of various reserve funds allows to limit and overcome risks due to changes in the situation. Solving actual business problems, creating an effective technological system is ensured by a rational and flexible interaction of all elements of the organization, which is possible due to the creation of an effective management system and the formation of management technology, provided and necessary to use management consulting tools. Today's domestic managers are clearly aware of the need to use modern technology of management consulting, in which the consultant not only locally corrects narrow problems, but, in-depth study of the specifics of the client organization, deals with complex issues of strategic development of the enterprise. The main purpose of consulting and appropriately formed technology of management at the enterprise level is a separate list of management components of the essence of which is to provide a consulting organization, a consultant-individual consulting service, commissioned and paid for an organization oriented and intended to improve its management. The main objectives of management consulting technology are in the areas of improving the quality of leadership, improving the effectiveness of the organization as a whole and increasing the productivity of each employee. The subject matter of management consulting is management situations that arise in the functioning of the organization and cause or may cause its ineffective activities.

Key words: technological system, management technique, consulting, enterprise management, technology, management system, management consulting, organization, consultant.

Постановка проблеми. Сучасна виробничо-господарська організація є складним утворенням, яке об'єднує економічну, соціальну, техніко-технологічну й організаційну підсистеми, що ефективно функціонує, застосовуючи особливості управлінського консультування. Управління цими підсистемами й організацією загалом можна охарактеризувати як процес безперервного впливу на різноманітні ситуації, що виникають у процесі функціонування організації, системно характеризуючи технології управління на рівні підприємства. Багатоаспектна діяльність сучасних організацій

вимагає спеціалізованого підходу та відповідної технології до консультування, що виявляється у зосередженні окремих консультантів та їх груп на економічному, технічному, технологічному, юридичному й управлінському консультуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогоднішні вітчизняні менеджери чітко усвідомлюють необхідність застосування сучасної технології управлінського консультування, за якого консультант не лише здійснює локальне виправлення вузьких проблем, а, поглиблено вивчаючи специфіку клієнтської організації, займається комплекс-

сними питаннями стратегічного розвитку цього підприємства. Теоретичні питання організації й розвитку консалтингової діяльності знайшли відображення в роботах В.А. Верби, В.Г. Герасимчука, М. Кубра, Д. Майстера, К. Мекхема, Т.І. Решетняк, Е. Шейна та ін. Теорії і практики оцінки фінансового аналізу підприємств, що використовуються на етапі діагностики консалтингового процесу, присвячені роботи Г. Бірмана, І.О. Бланка, В.М. Тимофєєва, Т.С. Хачатурова, А.І. Яковлєва та ін. Питання якості консалтингової діяльності відображені в роботах В.А. Алешнікової, В.А. Гончарука, А.П. Посадського, С.В. Хайніша та ін.

Постановка завдання. Система технології управлінського консультування (управлінське консультування або консалтинг) включає діагностику клієнтської організації, навчання керівників і фахівців, а також практичне освоєння інновацій. Основною метою консалтингу та відповідно сформованої технології управління на рівні підприємства є окремий перелік управлінських складників, сутність яких полягає у наданні консультаційною організацією, консультантом-індивідуалом консультаційної послуги, замовленої та оплаченої організацією, орієнтованої і призначеної для удосконалення управління нею.

Основні завдання технології управлінського консультування перебувають у сферах поліпшення якості керівництва, підвищення ефективності діяльності організації загалом і збільшення продуктивності праці кожного працівника. Предметом управлінського консультування є управлінські ситуації, які виникають у процесі функціонування організації і спричиняють чи можуть спричинити її неефективну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Елементи сучасних досліджень визначають управлінське консультування – це наука, оскільки вона: спирається на рекомендації інших наук (психологія, соціологія, менеджмент і ін.); має мету, об'єкт і предмет вивчення, оперує певними методами дослідження, технологіями і відповідним інструментарієм; базується на знаннях консультанта в певній сфері.

На перший погляд, суб'єктом управлінського консультування є лише консультанти, але це не зовсім так. Консультант не може працювати без постійної взаємодії з персоналом клієнта. Лише за умови постійної взаємодії консультанта і клієнта, їх співпраці і взаєморозуміння можливе успішне консультування. Таким чином, суб'єктом управлінського консультування вважають організаційно оформлену в єдиний колектив групу працівників консультаційної і клієнтської організацій, залучену до процесу консультування, розроблення консультаційних рекомендацій та їх реалізації.

Об'єктами управлінського консультування є виробнича, технологічна, управлінська структура

організації, організаційний розвиток і організаційні зміни, процеси розроблення стратегії її розвитку та програмування їх реалізації, реінжиніринг бізнес-процесів, аутсорсинг непрофільних видів господарської діяльності, супровід інноваційних процесів, проектування оргструктур управління, організація мотивування і винагородження персоналу, розвиток персоналу, формування культури організації, запровадження нових методів управління, раціоналізація праці тощо.

В економічній літературі виділяють стратегічний консалтинг – класичний напрям управлінського консалтингу. Консультанти розробляють технологічні процеси відповідно до ситуаційних змін та корпоративні стратегії, проводять стратегічне дослідження ринку, визначають стратегічне позиціонування, забезпечують угоди щодо інтеграції, тобто розробляють управлінські рішення, здатні забезпечити їхнім клієнтам стійкі конкурентні переваги та високі темпи росту бізнесу в майбутньому.

Операційний консалтинг допомагає компаніям підвищити ефективність оперативного управління, забезпечуючи систему технологічних операційних рішень у межах дії підприємства. Консультанти розробляють рішення, здатні підвищити операційну ефективність компанії з оптимізації бізнес-процесів, фінансових потоків, постановки й налагодження управлінського обліку. Організаційний консалтинг допомагає підвищити ефективність організаційного управління. Консультанти пропонують послуги з розроблення організаційної структури, підвищення організаційної ефективності, оформлення бізнес-процесів, формування технологічного механізму в межах дії спектру управління.

ІТ-консалтинг – найбільш динамічний, сучасний, технологічний напрям управлінського консалтингу. Інформація робить бізнес більш конкурентоспроможним, а інформаційні технології дають змогу автоматизувати процеси збору, передачі та аналізу інформації. Управлінські завдання за допомогою ІТ вирішуються автоматично і миттєво. Консультанти пропонують послуги з формалізації та оптимізації управлінських завдань, вибору, проектування, створення та впровадження інформаційних систем управління, тобто розробляють рішення, що дають змогу використовувати інформацію ефективніше, використовуючи сучасні можливості технічних засобів і систем.

HR-консалтинг – це послуги з оптимізації управлінських команд, консультування з питань інтеграції управлінських команд під час злиття та поглинання. Цінність консалтингу полягає в об'єктивному прогнозуванні подальших прибутків та технології ефективного перерозподілу фінансових ресурсів. Бізнес-успіх консалтингу пов'язаний із складністю управлінських проблем, які виникають на сучасних підприємствах; невизначеністю

зовнішнього середовища, яке спричиняє непевність управлінців і змушує їх звертатися за допомогою; відсутністю узгоджених стандартів.

Сьогодні на перший план виходить індустрія сучасних інформаційних технологій та особлива інтерпретація системи технології управлінського консультування. Тому консалтинг у сфері інформаційних технологій і інформаційних послуг у системі управління, розроблення і впровадження інформаційних систем набувають для підприємства в сучасних умовах максимальної актуальності. Консалтингова компанія здійснює консультації й проводить дослідження у сфері нових та інформаційних технологій, що розвиваються, тенденцій їхнього розвитку й наявних проблем, здійснює комплексні аналітичні дослідження у сфері виробництва комп'ютерів, програмного забезпечення і коштів телекомунікації, надає своєчасну інформацію про продукцію і конкурентоспроможність компаній-виготовлювачів, організує й проводить семінари для службовців замовника як щодо інформаційних технологій взагалі, так і щодо ефективності їхнього використання у відповідній галузі, допомагає замовникам вибрати правильну стратегію у сфері інформаційних технологій.

За узгодженням із підприємством-клієнтом консалтингова компанія бере участь у проектуванні та створенні (або створює власними силами) корпоративної інформаційної технологічно-управлінської системи, здійснює побудову апаратних комплексів (обчислювальні системи, локальні мережі, системи телекомунікації тощо) й інтеграцію програмних продуктів, забезпечує впровадження, пуск, супровід і обслуговування системи. У цьому разі консалтингова компанія виступає в ролі системного інтегратора.

Сучасний розвиток консалтингового бізнесу, зокрема технологія управлінського консультування, показав, що невеликі консультаційні фірми не суперничають із провідними компаніями, які здійснюють фінансовий менеджмент, маркетинг, управління персоналом, зовнішньоекономічну діяльність тощо, даючи їм тим самим можливість мати переваги у боротьбі за клієнта. Власники вітчизняних капіталів починають розуміти, наскільки необхідні якісна освіта, менеджмент та маркетинг, технологія функціонування і розвитку сучасної системи діяльності. Інвестори перестали бути впевненими в своїй безгрішності, у знанні всього і звертаються до фахівців для повторної перевірки своїх передчуттів і заміни їх на досвід і знання. У зв'язку з цим попит на консалтингові послуги в Україні є досить високим.

В сучасних умовах конкуренції розвиток бізнесу залежить від ефективного управління активами та загалом системою усього підприємства шляхом максимальної концентрації ресурсів на профільній діяльності організації за умови діючої

технології управлінського консультування. Однак, як правило, майже усі організації обтяжені непрофільними, але не менш важливими для її функціонування службами. До таких підрозділів належить бухгалтерія, де здійснюються всі важливі облікові процеси, починаючи з організації обліку на підприємстві та закінчуючи контролем за усіма обліковими операціями.

Для того щоб ефективно та успішно функціонувати та розвиватися, організація не повинна витрачати зусилля на ведення непрофільних процесів. Цього можна досягти за допомогою виведення таких непрофільних процесів на аутсорсинг. З кожним днем компанії на ринку все частіше стикаються з пропозиціями послуг із аутсорсингу тих чи інших завдань компанії. Підрядники, які пропонують взяти на себе виконання частини функцій підприємства, готові вирішити питання практично у будь-якій сфері: юриспруденції, бухгалтерії, виробництва, інформаційного забезпечення, підбору кадрів, створення корпоративної культури тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, процес упровадження змін повинен контролюватися консультантом і проводитися за його допомогою. Він мусить постійно інформувати персонал клієнтської організації про стан справ, привертаючи його увагу до успішних досягнень, що має надзвичайно сильний мотиваційний вплив на людей. Виробничо-господарські організації є дуже складними системами. Не можна гарантувати стовідсоткового успішного завершення всіх консультаційних проектів. Для того щоб максимально наблизитися до такого результату, необхідно чітко спланувати проект, професійно виконати всі роботи, вміло провести необхідні організаційні зміни.

У середньостроковій перспективі на ринку України будуть затребувані консультаційні послуги та особлива, своєрідна технологія управлінського консультування, пов'язані з поліпшенням фінансового становища клієнта, з реструктуризацією й обслуговуванням процесів залучення інвестицій і великих проектів державного значення.

У довгостроковій перспективі розширюватиметься сфера послуг, які забезпечать стратегічну конкурентоспроможність клієнтів і консалтингових компаній, заснованих на інноваційних, управлінських концепціях та інструментах у всіх сегментах консалтингового ринку, в системі досліджень щодо особливостей сучасної інтерпретації управління.

Окремим сегментом консалтингової діяльності, який буде розвиватися за аналогією з європейським і світовим ринками, є аутсорсинг бізнес-функцій у галузях управління персоналом, інформаційних технологій, фінансового консалтингу, бухгалтерського обліку та аудиту, технологій управління загалом.

Найбільш ефективною моделлю консультування в консалтинговому бізнесі є модель та сис-

тема технологічних елементів управління «співробітництво». Відносини співробітництва дають змогу поєднати зусилля клієнта та консультанта на всіх етапах консультування. Спільна робота дає змогу розширити компетенцію персоналу, перейняти у консультанта методологію та прийоми вирішення проблем, що забезпечує можливість самостійного подолання управлінських труднощів та використання оптимальної кількості технологічних складників системи управління на підприємстві. Консультаційний процес включає значну кількість робіт, які об'єднано у такі етапи, як: підготовка та укладання угоди; діагноз проблеми клієнта; розроблення плану вирішення проблеми; впровадження необхідних змін; завершення консультування.

Таким чином, консалтингові компанії, що формують систему і деталізують технологію управлінського консультування, відіграють важливу роль у розвитку бізнесу загалом. Але все більшого значення набуває консалтингова допомога для малого підприємництва. Фірми, де є відносно невеликий штат працівників і менеджерів, не можуть мати потужних маркетингових відділів, кадрових служб та служб аудиту, відділів розвитку та досліджень тощо.

Природно, що у такому разі вони особливо потребують допомоги з боку професійних зовнішніх консультантів. Такі послуги можуть надаватися в розробленні системи маркетингового планування, формуванні сучасної моделі мотивації персоналу, під час створення антикризових програм тощо. Але основне призначення консалтингу для малого та середнього підприємництва – допомогти керівникам уникнути типових помилок в управлінні, що має забезпечити завчасне запобігання невиправданним витратам і збиткам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А. Патерни консалтингової взаємодії. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2011. Вип. 28. Т. 2. С. 23–31.
2. Верба В.А. Становлення управлінського консультування: порівняльна характеристика світового та вітчизняного досвіду. *Вчені записки : наук. зб. КНЕУ*. 2009. № 11. С. 49–54.
3. Верба В.А. Управлінське консультування в Україні: місія не здійснена? *Синергія*. 2004. № 3. С. 12–18.

4. Гончарова М.Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 136–141.

5. Давиденко В.В. Формування та впровадження консалтингового забезпечення підприємств. *Проблеми науки*. 2006. № 7. С. 32–37.

6. Мазаракі А.А. Менеджмент: теорія і практика: навчальний посібник / А.А. Мазаракі, Г.Є. Мошек. К. : КНТЕУ, 2007. 584 с.

7. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць*. Луцький національний технічний університет. 2012. Вип. 9(34). Ч. 1. С. 201–210.

8. Отенко І.П., Малярець Л.М. Механізм управління потенціалом підприємства : монографія. Х. : ХГЭУ, 2003. 220 с.

REFERENCES:

1. Verba V. A. (2011) Paterny konsal'tynhovoї vzaiemodii [Patterns of consulting interaction]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*, vol. 28, no. 2, pp. 23–31.
2. Verba V. A. (2009) Stanovlennia upravlinskoho konsultuvannia: porivnialna kharakterystyka svitovoho ta vitchyznianoho dosvidu [Development of managerial counseling: a comparative characteristic of world and national experience]. *Vcheni zapysky : nauk. zb. KNEU*, vol. 11, pp. 49–54.
3. Verba V. A. (2004) Upravlinske konsultuvannia v Ukraini: misiia ne zdiisnenna [Managing counseling in Ukraine: mission is not feasible?]. *Synerhiia*, vol. 3, pp. 12–18.
4. Honcharova M. L. (2015) Upravlinske konsultuvannia v Ukraini: osnovni problemy, tendentsii ta napriamy rozvytku [Management Consulting in Ukraine: Major Problems, Trends and Directions of Development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 2. pp. 136–141.
5. Davydenko V. V. (2006) Formuvannia ta vprovadzhennia konsal'tynhovoї zabezpechennia pidpriemstv [Formation and introduction of consulting support of enterprises]. *Problemy nauky*, vol. 7, pp. 32–37.
6. Mazaraki A. A., Moshak H. Ye. (2007) Menedzhment: teoriya i praktyka [Management: Theory and Practice]. Kyiv: KNTEU.
7. Maslak O. I., Kviatkovska L. A. (2012) Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva [The main stages of evaluation of the strategic potential of the enterprise]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomika ta menedzhment» : Zbirnyk naukovykh prats. Lutskiy natsionalnyi tekhnichnyi universytet*, no. 9(34)/1, pp. 201–210.
8. Otenko I. P., Malyarets L. M. (2003) Mekhanizm upravleniya potentsialom predpriyatii [The mechanism of enterprise potential management]. Kharkiv: KhHEU.

Bondarchuk Ludmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Vinnytsa Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF TECHNOLOGICAL SYSTEM MANAGEMENT CONSULTING

The purpose of the article. Management consulting recover a key role in the effective operation of any business organization. Increasing competition and economic instability create the conditions in which an organization must constantly analyze its condition and evaluate its prospects. That is why the multidimensional activity of modern organizations requires a specialized approach and appropriate technology for consulting. It reflected in the focus of individual consultants and their groups on economic, technical, technological, legal and management consulting.

Methodology. The research is based on the analysis of modern technology of management consulting, in which the consultant decides not only the simple problems, but also study in depth the specifics of the client organization and deals with complex issues of strategic development of the enterprise.

Results. Elements of modern research determine management consulting as a science. Because it is relies on the recommendations of other sciences (psychology, sociology, management, etc.). It has a purpose, object and object of study, operates certain research methods, technologies and appropriate tools. Science based on the knowledge of a consultant in a particular area.

The areas of improving the quality of leadership, improving the effectiveness of the organization as a whole and increasing the productivity of each employee are the main objectives of management consulting technology. The subject matter of management consulting is management situations that arise in the functioning of the organization and cause or may cause its ineffective activities.

In modern conditions of competitive environment the business development depends on the effective management of the assets and the whole system of the enterprise. It implemented by maximizing the concentration of resources on the profile activity of the organization, subject to the current technology of management consulting. However, almost all organizations are burdened with non-core but not least important for its functioning. These units include accounting, where realized all the important accounting processes, starting with the organization of accounting at the enterprise, and ending with the control of all accounting operations.

Practical implications. An organization does not have to spend effort on conducting non-core processes in order to function and develop effectively and successfully. This can be achieved by outsourcing such non-core processes. Every day, companies are increasingly faced with offers of outsourcing services for various tasks of the company. Contractors who propose to take on some of the functions of the enterprise are ready to resolve issues in virtually any field, such as accounting, manufacturing, information support, recruiting, corporate culture etc.

Thus, the consulting companies that form the system and detail the technology of management consulting have an important role in the development of business in general. The consulting assistance for small businesses is increasingly important. Firms with relatively small staff and managers cannot have strong marketing departments, HR and audit services, development and research departments, etc.

In this case, small business especially need the help of professional external consultants. Such services can be provided in the development of a marketing planning system, the formation of a modern model of staff motivation, the creation of anti-crisis programs, etc. But the primary purpose of consulting for small and medium-sized businesses is to help managers avoid typical management mistakes.

Value/originality. In our work, we considered an issue of management consulting. Analyzing service Industries, this economic category faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of management consulting. In particular, possibilities of using its multiple-factor measuring methods.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

У статті визначено, що активізація інвестиційної діяльності залізниць України є необхідною передумовою їхнього сталого розвитку, модернізації і структурної перебудови, що неможливе без підвищення їхньої інвестиційної привабливості. Узагальнено та розподілено на групи підходи до тлумачення сутності поняття «інвестиційна привабливість». Запропоновано визначення терміна «інвестиційна привабливість залізничного транспорту». Визначено показники, що можуть застосовуватися як параметри виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту під час оцінки його інвестиційної привабливості. Запропоновано методичний підхід до інтегральної оцінки інвестиційної привабливості залізниць та їхніх структурних підрозділів з урахуванням основних параметрів виробничого та фінансово-економічного стану, їхньої значущості та відповідності кожного параметра певному рівню, який визначається інвестором. Проаналізовано чинники, що впливають на сучасний стан діяльності залізничного транспорту. Розроблено заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості залізниць.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, оцінка, залізничний транспорт.

В статье определено, что активизация инвестиционной деятельности железных дорог Украины является необходимым условием их устойчивого развития, модернизации и структурной пере-

стройки, что невозможно без повышения их инвестиционной привлекательности. Обобщены и распределены на группы подходы к толкованию сущности понятия «инвестиционная привлекательность». Предложено определение термина «инвестиционная привлекательность железнодорожного транспорта». Обобщены подходы к толкованию сущности понятия «инвестиционная привлекательность» и приведено определение инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта. Определены показатели, которые могут применяться в качестве параметров производственного и финансово-экономического состояния железнодорожного транспорта при оценке его инвестиционной привлекательности. Предложен методический подход к интегральной оценке инвестиционной привлекательности железных дорог и их структурных подразделений с учетом основных параметров производственного и финансово-экономического состояния, их значимости и соответствия каждого параметра определенному уровню, который определяется инвестором. Проанализированы факторы, влияющие на современное состояние деятельности железнодорожного транспорта. Разработаны мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности железных дорог.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, оценка, железнодорожный транспорт.

УДК656.2:658.152(043.2)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-22>

Васильєв О.Л.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адміністрування
Український державний університет
залізничного транспорту

Нікітін В.А.

студент
Український державний університет
залізничного транспорту

Тесленко В.М.

студент
Український державний університет
залізничного транспорту

It is determined that activation of the investment activity of the Ukrainian railways is a necessary prerequisite for their sustainable development, modernization and structural restructuring, which is impossible without providing a favorable investment climate and enhancing their investment attractiveness. Approaches to interpreting the essence of the term "investment attractiveness" have been generalized and divided into groups. It is proposed to determine the investment attractiveness of the railway transport as an integral assessment of the most important parameters of its production and financial and economic condition, which allows the potential investor to make a management decision on the feasibility of investing free funds in the development of the railway industry without significant risk of loss or loss of profit. The groups of indicators that can be used as parameters of the production and financial and economic condition of railway transport in assessing its investment attractiveness are determined. A potential investor can use both all the indicators as a whole and a combination of these, depending on the goals that he or she sets for investing, in assessing the investment attractiveness of the railway or its structural units. In addition, this list may be supplemented by other indicators. A methodological approach to the integral evaluation of the investment attractiveness of the railways and their structural subdivisions is proposed, taking into account the basic parameters of the production and financial and economic status, their importance and the correspondence of each parameter to a certain level, which is determined by the investor. This methodological approach allows to determine the indicator both for railway transport in general, and in terms of types of activity, farms, individual subdivisions of railways. It is determined that the characteristic features of the current state of railway transport activity is a high level of deterioration of rolling stock and material and technical base, a critical level of financial state of the industry, as well as open questions about privatization, development of public-private partnerships, attracting investments, technical innovations and technological modernization in industry. It is investigated that the reasons for this situation are insufficient state support, limited amount of own funds of railways, limited external sources of financing. A set of measures was developed to increase the investment attractiveness of the railways.

Key words: investments, investment activity, investment attractiveness, rating, railway transport.

Постановка проблеми. Стабільність розвитку національної економіки залежить від ступеня розвитку кожної з її галузей та інфраструктурних елементів. Ефективний розвиток залізничного транспорту є необхідною умовою для сталого функціонування всіх галузей економіки, забезпечення статусу України як великої транзитної держави, сприяння її соціальному й економічному зростанню, економічній безпеці та обороноздат-

ності. Активізація інвестиційної діяльності залізниць України є необхідною передумовою їхнього сталого розвитку, модернізації і структурної перебудови, що неможливе без забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення їхньої інвестиційної привабливості. В умовах реформування залізничного транспорту України проблеми підвищення його інвестиційної привабливості стають особливо актуальними. Їх ефек-

тивне вирішення сприятиме зростанню інвестиційного потенціалу галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної діяльності на залізничному транспорті розглянуто у працях вітчизняних науковців: О.Г. Дейнеки, Л.О. Позднякової, В.Л. Диканя, Є.М. Сича, М. Чеховської [1–5] та ін. Однак у працях вищезгаданих вчених оцінюванню рівня інвестиційної привабливості залізничного транспорту, який має певні галузеві особливості, приділяється недостатня увага.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне оцінювання рівня інвестиційної привабливості залізниць України та їхніх структурних підрозділів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі дотепер не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість». Аналіз підходів до визначення сутності інвестиційної привабливості, що наявні сьогодні, дає можливість розподілити їх на три основні групи:

1) трактування інвестиційної привабливості як інтегральної характеристики об'єкта потенційно можливого інвестування (І.О. Бланк, В.Л. Іванов, С. Лоза, Т.В. Майорова [6–9] та ін.);

2) трактування інвестиційної привабливості як сукупності певного набору характеристик об'єкта потенційно можливого інвестування (В.П.Савчук, С.І. Прилипко, Є.Г. Величко, Н. Макарій, В.А. Соболев, І.В. Кошилев [10–12] та ін.).

3) трактування інвестиційної привабливості як характеристики економіко-психологічної задоволеності інвестора (А.Я. Єлович, Н.С. Краснокутська, В.С. Михайлов, О.В. Крехівський [13–15] та ін.).

Узагальнюючи все розмаїття підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості та акцентуючи увагу на залізничному транспорті, автори пропонують розглядати інвестиційну привабливість залізничного транспорту як інтегральну оцінку найважливіших параметрів його виробничого та фінансово-економічного стану, яка дає змогу потенційному інвестору прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних коштів у розвиток залізничної галузі без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного розміру інвестиційного прибутку.

Як параметри виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту під час оцінки його інвестиційної привабливості пропонується розглядати такі групи показників:

1) загальні показники:

- темпи зростання загальних результатів діяльності (обсягів перевезення вантажів і пасажирів, вантажообігу і пасажирообігу, чистого прибутку);
- рівень загальної рентабельності;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт платоспроможності;
- темпи зростання собівартості вантажних і пасажирських перевезень;

2) часткові показники:

- темпи зростання продуктивності праці;
- коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці та темпів зростання заробітної плати;
- частка приросту обсягів перевезень у результаті зростання продуктивності праці;
- фондвіддача;
- рівень зносу основних фондів;
- коефіцієнт обігу оборотних коштів;

3) якісні показники:

- рівень якості послуг;
- стабільність персоналу.

Потенційний інвестор під час оцінки інвестиційної привабливості залізничного транспорту або його структурних підрозділів може використовувати як усі показники загалом, так і їх певну комбінацію залежно від цілей, які він ставить перед інвестуванням. Крім того, цей перелік може бути доповнений й іншими показниками.

Оцінювання інвестиційної привабливості залізничного транспорту або його структурних підрозділів передбачає такі етапи:

- визначення параметрів виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту, що будуть використовуватися під час оцінки його інвестиційної привабливості;
- числовий вимір і часові обмеження параметрів;
- встановлення експертним шляхом значущості кожного параметра у загальній їх кількості (сума вагомостей дорівнює 1);
- визначення ступеня відповідності кожного параметра певному рівню, який визначається інвестором;
- розрахунок інтегральної оцінки інвестиційної привабливості;
- прийняття управлінського рішення щодо доцільності інвестування.

Інтегральну оцінку інвестиційної привабливості залізничного транспорту або його структурних підрозділів пропонується розраховувати за формулою:

$$П_{\text{ст}} = \frac{\sum_{i=1}^I \gamma_i \cdot n_i}{N}, \quad (1)$$

де I – кількість параметрів виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту, що використовуються під час оцінки його інвестиційної привабливості;

γ_i – значущість i -того параметра виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту, яка може суттєво змінюватися залежно від умов і цілей, які ставить перед собою інвестор;

n_i – оцінка інвестором i -того параметра за певною шкалою (п'ятибальною, десятибальною, стобальною або іншою);

N – загальна максимальна оцінка інвестиційної привабливості залізничного транспорту або його структурних підрозділів за певною шкалою.

Оцінку і-того параметра за певною шкалою можна виконати таким чином

$$n_i = \frac{n_i^{\phi} \cdot N}{n_i^e}, \quad (2)$$

де n_i^{ϕ} – середнє значення і-того параметра серед фактично отриманих за певний проміжок часу;

n_i^e – еталонне значення і-того параметра, яке розглядає інвестор.

Під час використання десятибальної шкали отримані результати розрахунку пропонується розглядати в таких інтервалах:

– ІП_{зт} менше 6 – низький рівень інвестиційної привабливості;

– ІП_{зт} від 6 до 8 – середній рівень інвестиційної привабливості;

– ІП_{зт} від 8 до 10 – високий рівень інвестиційної привабливості.

Відповідно ці інтервали можна перерахувати і для будь-якої іншої шкали.

Цей методичний підхід до оцінки інвестиційної привабливості дає змогу визначити показник як для АТ «Укрзалізниця» загалом, так і в розрізі видів діяльності, господарств, окремих підрозділів залізниць.

Характерними рисами сучасного стану діяльності залізничного транспорту є високий рівень зношення рухомого складу і матеріально-технічної бази, критичний рівень фінансового стану галузі, а також відкриті питання щодо приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій і технологічної модернізації в галузі.

Подібну ситуацію можна пояснити такими причинами. По-перше, практично повною відсутністю державної підтримки. По-друге, недоліком власних коштів залізниць. По-третє, відсутністю (недоліком) зовнішніх джерел фінансування.

Крім зазначених проблем діяльності залізничного транспорту, необхідно виділити також не вирішені питання щодо задоволення потреб економіки, такі як невідповідність якості обслуговування вантажовласників та пасажирів європейським вимогам, низька швидкість перевезень, постійне збільшення частки транспортної складової у собівартості продукції, значний ступінь державного регулювання залізничного сектору економіки тощо.

Результатом зазначених процесів є насамперед зниження економічних вигід діяльності транспорту з боку як власних інтересів, так і інтересів держави. Це не тільки спричиняє уповільнення темпів економічного розвитку держави, але й ускладнює на сучасному етапі присутність України на світовому ринку транспортних послуг.

Всебічне вивчення стану залізничного транспорту дає змогу виділити такий комплекс заходів, щодо підвищення його інвестиційної привабливості:

– удосконалення організаційно-управлінських заходів: впровадження ефективної системи управління, поліпшення якісного складу керівництва,

розроблення інвестиційної стратегії, орієнтованої на потенційних інвесторів;

– поліпшення фінансового стану: залучення довгострокових позикових джерел, розвиток лізингових операцій, зниження короткострокової кредиторської заборгованості;

– збільшення прибутковості: удосконалення тарифної політики, зниження умовно-постійних витрат, збільшення рентабельності власного капіталу;

– підвищення ефективності використання ресурсів: зниження рівня зносу тягового рухомого складу, підвищення показника фондівіддачі, зниження енергоємності продукції, зниження чисельності управлінського персоналу, зростання продуктивності праці, поліпшення обсягових і якісних показників роботи;

– удосконалення організаційно-технічних заходів: удосконалення технології виробництва, поліпшення показника технічної озброєності, підвищення рівня інформатизації та автоматизації, удосконалення мотивації праці, спрямованої на участь працівників у результатах діяльності, поліпшення показників охорони праці й охорони навколишнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення ефективності роботи залізничного транспорту Україні передбачає наявність ефективної інвестиційної політики, яка би враховувала геополітичні, економічні і соціальні особливості функціонування залізничної галузі та її роль у загальнодержавних процесах, а також надала б можливість збільшувати інвестиційний потенціал галузі, підвищувати її інвестиційну привабливість, формувати нові механізми взаємодії з інвесторами, здійснювати галузеві проекти, які мають найбільшу економічну і комерційну ефективність і є привабливими для інвесторів.

Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості залізниць повинна враховувати основні параметри їхнього виробничого та фінансово-економічного стану, значущість кожного параметра та його відповідність певному рівню, який визначається інвестором. Це дає змогу визначити показник як для залізничного транспорту загалом, так і в розрізі видів діяльності, господарств, окремих підрозділів залізниць.

Об'єктивна оцінка інвестиційної привабливості залізничного транспорту дає змогу потенційному інвестору прийняти зважене управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних коштів у розвиток залізничної галузі без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного розміру інвестиційного прибутку.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть спрямовані на кількісну оцінку окремих показників, що можуть застосовуватися як параметри виробничого та фінансово-економічного стану залізничного транспорту під час оцінки його інвестиційної привабливості та визначення ступеня їхньої вагомості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнека О.Г. Інноваційно-інвестиційні підходи до розвитку галузі залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2008. № 22. С. 54–55.
2. Позднякова Л.О., Мощная І.В. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості залізниць України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2008. № 22. С. 74–75.
3. Дикань В.Л., Зубенко В.О. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту. Харків : УкрДАЗТ, 2008. 193 с.
4. Сич Є.М., Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту. Київ : Логос, 2001. 256 с.
5. Чеховська М. Інвестиційні та інноваційні напрями подальшого розвитку залізничного транспорту. *Економіст*. 2009. № 11. С. 57–59.
6. Бланк І.А. Управление инвестициями предприятия. Киев : Эльга: Ника-Центр, 2003. 479 с.
7. Иванов В.Л. Аналіз інвестиційної привабливості на основі комплексної оцінки фінансово-економічної діяльності. *Економіка, менеджмент, підприємство*. 2001. № 6. С. 11–15.
8. Лоза С.В. Інвестиційна привабливість (країни, регіону, підприємства). *Схід*. 2005. № 9. С. 54–57.
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦМЛ, 2004. 376 с.
10. Савчук В.П., Прилипко С.І., Величко Е.Г. Аналіз і розробка інвестиційних проектів : учебное пособие. Киев : Абсолют-В; Эльга, 1999. 304 с.
11. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств. *Економіст*. 2001. № 10. С. 52–61.
12. Соболев В.А., Кошилев І.В. Управління інвестиційними процесами. *Економіка та держава*. 2006. № 10. С. 31–33.
13. Краснокутська Н.С. Оцінка інвестиційної привабливості. *Бізнес інформ*. 2000. № 4. С. 62–65.
14. Елович А.Я. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности и критериев эффективности проекта фирмы. *Культура народов Причерноморья*. 2003. № 45. С. 38–41.
15. Михайлов В.С., Крехівський О.В. Статистичні оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій окремих регіонів, форм власності та галузей економіки. *Статистика України*. 2000. № 3. С. 18–26.

REFERENCES:

1. Dejneka O. Gh. (2008) Innovacijno-investycijni pidkhody do rozvytku ghaluzi zaliznychnogho transportu [Innovation and investment approaches to the development of the railway industry]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 22, pp. 54–55. (in Ukrainian)
2. Pozdnjakova L. O, Mocnaja I. V. (2008) Shljakhy pidvyshhennja investycijnoji pryvablyvosti zaliznycj Ukrainy [Ways to increase the investment attractive-

ness of Ukrainian railways]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 22, pp. 74–75. (in Ukrainian)

3. Dykanj V. L., Zubenko V. O. (2008) *Zabezpechennja efektyvnosti innovacijnoji dijalnosti pidpryjemstv zaliznychnogho transportu* [Ensuring efficiency of innovative activity of railway transport enterprises]. Kharkiv: UkrDAZT. (in Ukrainian)

4. Sych Je. M., Iljchuk V. P. (2001) *Innovacijno-investycijnyj rozvytok zaliznychnogho transportu* [Railway transport innovation and investment development]. Kyjiv: Loghos. (in Ukrainian)

5. Chekhovsjska M. (2009) *Investycijni ta innovacijni naprjamy podalshogho rozvytku zaliznychnogho transportu* [Investment and innovation directions for further development of railway transport]. *Ekonomist*, no. 11. pp. 57–59.

6. Blank I. A. (2003) *Upravlenie investitsiyami predpriyatiya* [Enterprise Investment Management]. Kiev: El'ga: Nika-Tsentr. (in Russian)

7. Ivanov V. L. (2001) *Analiz investycijnoji pryvablyvosti na osnovi kompleksnoji ocinky finansovo-ekonomichnoji dijalnosti* [Analysis of investment attractiveness based on a comprehensive assessment of financial and economic activity]. *Ekonomika, menedzhment, pidpryjemnyctvo*, no. 6, pp. 11–15. (in Ukrainian)

8. Loza S. V. (2005) *Investycijna pryvablyvistj (krajiny, reghionu, pidpryjemstva)* [Investment attractiveness (countries, regions, enterprises)]. *Skhid*. no. 9, pp. 54–57. (in Ukrainian)

9. Majorova T. V. (2004) *Investycijna dijalnistj: navchalnyj posibnyk* [Investment activity: a textbook]. Kyjiv: CML. (in Ukrainian)

10. Savchuk V. P., Prilipko S. I., Velichko E. G. (1999) *Analiz i razrobotka investitsionnykh proektov: uchebnoe posobie* [Analysis and development of investment projects: a training manual]. Kiev: Absolyut-V; El'ga. (in Russian)

11. Makarij N. (2001) *Ocinka investycijnoji pryvablyvosti ukrajinsjkykh pidpryjemstv* [Assessment of investment attractiveness of Ukrainian enterprises]. *Ekonomist*, no. 10, pp. 52–61. (in Ukrainian)

12. Sobolj V. A., Koshyljev I. V. (2006) *Upravlinnja investycijnyjmy procesamy* [Management of investment processes]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10, pp. 31–33. (in Ukrainian)

13. Krasnokutsjska N. S. (2000) *Ocinka investycijnoji pryvablyvosti* [Assessment of investment attractiveness]. *Biznes inform*, no. 4, pp. 62–65. (in Ukrainian)

14. Elovich A. Ya. (2003) *Integral'naya otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti i kriteriev effektivnosti proekta firmy* [Integral assessment of investment attractiveness and criteria for the effectiveness of a firm's project]. *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*, no. 45, pp. 38–41. (in Russian)

15. Mykhajlov V. S., Krekhivskyj O. V. (2000) *Statystichni ocinky investycijnoji pryvablyvosti pidpryjemstv i orghanizacij okremykh reghioniv, form vlasnosti ta ghaluzej ekonomiky* [Statistical evaluations of investment attractiveness of enterprises and organizations of particular regions, forms of ownership and industries]. *Statystyka Ukrainy*, no. 3, pp. 18–26. (in Ukrainian)

Vasyliiev Oleg

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

Nikitin Vladyslav

Student

Ukrainian State University of Railway Transport

Teslenko Vitalii

Student

Ukrainian State University of Railway Transport

ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

The purpose of the article. The intensification of investment activities of Railways of Ukraine is a necessary precondition for sustainable development, modernization and restructuring, which is impossible without ensuring a favorable investment climate and increase investment attractiveness. As an objective assessment of investment attractiveness is one of the key factors influencing the decision of potential investors, this question has been extensively debated in the works of representatives of different economic schools. In Ukraine in the conditions of reforming of railway transport problems of increasing its investment attractiveness are particularly relevant. An effective solution will promote growth of investment potential of the industry.

Methodology. For the analysis of the current status of the activities of railway transport of Ukraine and generalization of world experience of development of railway transport, the authors used methods of system analysis and synthesis, methods of induction and deduction were used to summarize the approaches to interpretation of essence of concept "investment attractiveness" and the definition of investment attractiveness of the railway transport; the method of formalization used for integral estimation of investment attractiveness of the Railways and their divisions.

Results. Approaches to interpreting the essence of the term "investment attractiveness" have been generalized and divided into groups. It is proposed to determine the investment attractiveness of the railway transport as an integral assessment of the most important parameters of its production and financial and economic condition, which allows the potential investor to make a management decision on the feasibility of investing free funds in the development of the railway industry without significant risk of loss or loss of profit. The groups of indicators that can be used as parameters of the production and financial and economic condition of railway transport in assessing its investment attractiveness are determined. A potential investor can use both all the indicators as a whole and a combination of these, depending on the goals that he or she sets for investing, in assessing the investment attractiveness of the railway or its structural units. In addition, this list may be supplemented by other indicators. A methodological approach to the integral evaluation of the investment attractiveness of the railways and their structural subdivisions is proposed. It is determined that the characteristic features of the current state of railway transport activity is a high level of deterioration of rolling stock and material and technical base, a critical level of financial state of the industry, as well as open questions about privatization, development of public-private partnerships, attracting investments, technical innovations and technological modernization in industry. It is investigated that the reasons for this situation are insufficient state support, limited amount of own funds of railways, limited external sources of financing. A set of measures was developed to increase the investment attractiveness of the railways.

Practical implications. Methodical approach to evaluation of investment attractiveness allows you to define the index for rail transportation in General and in the context of activities of the farms, individual units of the Railways. In contrast to existing methodological approaches it takes into account the basic parameters of production and financial-economic condition of Railways and their divisions, the significance of each parameter and its compliance to a certain level, which is determined by the investor. Objective evaluation of investment attractiveness of railway transport and its subdivisions gives an opportunity to a potential investor to make an informed management decision about the advisability of investing available funds in the development of the railway industry without significant risk of loss or non-receipt of the expected size of the investment income.

Value/originality. In our work we have considered the issue of investment attractiveness of railway transport. Further studies in this direction will be aimed at quantifying the individual indicators that can be used as parameters of the production and financial and economic status of railway transport in assessing its investment attractiveness, and determining the degree of their importance.

СУТНІСТЬ ВИТРАТ НА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕЧНІСТЮ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЇХ ОБЛІКУ

THE ESSENCE OF THE COST OF SAFETY MANAGEMENT OF DAIRY PRODUCTS AND ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THEIR ACCOUNTING

Управління безпекою продукції набуває в сучасних умовах особливої ваги у зв'язку з впровадження системи HACCP. У статті зазначено вітчизняні підходи до управління безпекою харчових продуктів. З врахуванням позицій науковців та інших тлумачень розкрито змістовні характеристики витрат на якість та управління безпекою продукції. Дано визначення витрат на управління безпекою молочної продукції як таких, що стосуються усього продовольчого ланцюга виробництва, зберігання, транспортування і постачання її споживачам. Розглянуто процедури, спрямовані на забезпечення якості і безпеки продукції – превентивні, контрольні, з поліпшення якості та коригувальні. Витратам на управління якістю і безпекою продукції запропоновано присвоювати відповідні коди та групувати за місцями виникнення. Побудову обліку витрат на управління якістю і безпекою молочної продукції рекомендовано здійснювати з використанням затвердженого переліку цих витрат, визначенням синтетичних та аналітичних рахунків, форм первинних документів і облікових реєстрів, технології обробки облікової інформації з виходом на форми внутрішньої звітності, корисної для прийняття ефективних рішень.

Ключові слова: витрати, безпека, якість, управління, облік, молочна продукція.

Управление безопасностью продукции приобретает в современных условиях особое

значение в связи с внедрением системы HACCP. В статье указаны отечественные подходы к управлению безопасностью пищевых продуктов. С учетом позиций ученых и других толкований раскрыты содержательные характеристики затрат на качество и управление безопасностью продукции. Дано определение затрат на управление безопасностью молочной продукции как таких, которые касаются всей продовольственной цепи производства, хранения, транспортировки и поставки ее потребителям. Рассмотрены процедуры, направленные на обеспечение качества и безопасности продукции – превентивные, контрольные, улучшения качества и корректирующие. Затратам на управление качеством и безопасностью продукции предложено присваивать соответствующие коды и группировать по местам возникновения. Построение учета затрат на управление качеством и безопасностью молочной продукции рекомендуется осуществлять с использованием утвержденного перечня этих расходов, определением синтетических и аналитических счетов, форм первичных документов и учетных регистров, технологии обработки учетной информации с выходом на формы внутренней отчетности, полезной для принятия эффективных решений.

Ключевые слова: расходы, безопасность, качество, управление, учет, молочная продукция.

УДК 657.471:614.31:637.14

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-23>

Вовчик Н.Л.

аспірантка кафедри аудиту, аналізу та оподаткування

Львівський торговельно-економічний університет

The safety management becomes in modern conditions of particular importance in connection with the implementation of HACCP. The article states domestic approaches to managing food safety. Taking into account positions of scientists and other interpretations revealed characteristics of costs of quality and security management products. The determination of the cost of safety management of dairy products as special purpose aimed at the ongoing implementation of organizational, technical and economic measures to ensure security support at a high level and improving the quality of dairy products concerning the entire food chain of production, storage, transportation and delivery to its consumers. Reviewed procedures to ensure the quality and safety of products – preventive, monitoring, quality improvement and corrective. The cost of managing quality and safety of products is proposed to assign codes, and group centers. Construction cost management of quality and safety of dairy products is recommended with the use of the approved list of these expenses, determination of synthetic and analytical accounts, forms of primary documents, accounting registers, technology of accounting information processing with access to forms of internal reports that are useful for making effective decisions. Systematic primary accounting documents to gather information about the costs of the quality and safety of dairy products, costing of products is a separate article with a breakdown on the procedures that are being implemented for their welfare. Collation of data on the costs of the quality and safety of dairy products is proposed on a separate analytical account of the expenditure of synthetic accounts in the context of developed items cost items. Proposed statement of management accounting of expenses for quality and safety of dairy products summarizes information on committed during the reporting period, expenses for certain purposes. Defined a detailed list of account items administrative costs for the quality and safety of dairy products with the aim of providing reliable information for internal use in the decision-making process. Preparation of internal reports on the safety management of dairy products with the aim of assessing and monitoring their effectiveness, delineated according to the degree of detail depending on the purpose.

Key words: cost, safety, quality, management, accounting, dairy products.

Постановка проблеми. Важливим засобом досягнення євроінтеграційних пріоритетів розвитку і стабілізації економіки України та її окремих галузей в умовах переходу до концепції сталого розвитку взамін максимізації прибутку є забезпечення виробництва якісної продукції, здатної гарантувати стабільні позиції підприємства на внутрішньому й конкурентні переваги на зовнішньому ринках. Враховуючи зростання конкуренції

практично у всіх галузях економіки за наявності обмеженого ресурсного потенціалу з одночасними динамічними змінами у попиті населення, питання управління безпекою продукції й послуг набувають особливої ваги.

Доцільно зазначити, що виробництво високоякісної конкурентоздатної продукції потребує упровадження у виробничі процеси нових технологій, сучасного високопродуктивного устаткування,

системи управління безпечністю продукції. Разом з тим, величина і структура витрат на управління безпечністю продукції мають бути раціональними, забезпечуючи позитивний ефект від цієї діяльності.

Повноцінну інформаційну базу для оцінки витрат і мінімізації ризиків, пов'язаних із забезпеченням безпечності продукції та інших якісних показників може надати облікова система з використанням її спеціального інструментарію. Активне впровадження системи управління безпечністю молочної продукції в практичну діяльність молокопереробних підприємств зумовлює потребу переглянути діючі та розробити нові підходи до організації і методики обліку витрат на функціонування цієї системи задля їх адаптації до нинішніх вимог управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемні питання щодо визнання, оцінки, класифікації, теоретичних й організаційно-методичних засад обліку витрат загалом і, зокрема, на забезпечення якості продукції досліджували у своїх працях ряд вітчизняних і зарубіжних вчених, такі як: О.С. Бородкін, Дж. Джуран, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінко, Г.П. Коц, Ф. Кросбі, Г.Ю. Макаренкова, Б.О. Мінін, Н.А. Морозова-Герасимович, Л.В. Нападівська, Л.В. Пархоменко, І.І. Пилипенко, Т.Д. Попова, Л.К. Сук, І.Ю. Тимрієнко, С.Ф. Федун, А. Фейгенбаум, І.М. Чернуха та ін.

Щодо молокопереробних підприємств, то окремі питання щодо класифікації витрат на якість та методику ідентифікації, збору, оцінювання, накопичення та аналізу даних про витрати на якість із застосуванням процесного підходу досліджувала, зокрема, І.Ю. Тимрієнко [10].

Науковцями обґрунтовано і запропоновано концептуальні організаційні й методичні підходи до групування та побудови бухгалтерського обліку витрат. Вони розкривають певні сторони зазначеної проблеми, що відносяться до окремих галузей чи видів діяльності, а також теоретико-методологічні й прикладні основи обліку витрат на забезпечення якості продукції і послуг.

Разом з тим, у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених не врахована нинішня специфіка діяльності молокопереробних підприємств та її вплив на побудову обліку витрат на управління безпечністю молочної продукції, зокрема щодо ідентифікації об'єктів бухгалтерського обліку таких витрат, способів збирання, систематизації та узагальнення відповідної інформації в облікових реєстрах і внутрішній звітності. Також, з огляду на останні зміни у чинному законодавстві, сьогодні потрібно вирішувати проблеми удосконалення організації і методики управлінського обліку витрат, здійснених для гарантування якості і безпечності молочної продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування і вдосконалення елементів

організації та запропонування ефективних методик бухгалтерського обліку витрат на управління безпечністю молочної продукції, які можуть бути дієвими за нинішніх реальних можливостей формування багатоваріантного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо виробництва і реалізації в умовах обмежених економічних ресурсів високоякісної конкурентоздатної продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення досвіду провідних країн світу у сфері управління безпечністю продукції, а також зусиль України у процесі ринкової трансформації національної економіки, спрямованих на вирішення цих проблем засвідчує, що здійснені витрати на забезпечення якісних параметрів продукції не завжди призводять до очікуваного позитивного вихідного результату. Це пов'язано з недооцінкою на практиці впливу на ці витрати важливих внутрішніх і зовнішніх факторів через відсутність об'єктивної оцінки їх суттєвості, у зв'язку з чим виникають підприємницькі ризики й втрачаються управлінські можливості мінімізації такого негативного впливу. Зокрема, на молокопереробних підприємствах відокремлений облік витрат на управління безпечністю молочної продукції у більшості випадків не ведеться, а враховуються вони у складі витрат різного функціонального призначення, що унеможливує реальний аналіз таких витрат для прийняття ефективних управлінських рішень з питань покращення якості виробленої продукції.

На сьогодні у світі ставляться високі вимоги щодо забезпечення якості продуктів харчування. Приступаючи до виробництва харчових продуктів, кожен виробник покладає на себе повну відповідальність перед споживачем за її безпечність. В усьому світі прийнята й успішно впроваджується на підприємствах попереджувальна модель керування безпекою харчової продукції, заснована на принципах HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) – Аналіз Небезпек і Критичні Контрольні Точки [12, с. 56]. Вона базується на розумному застосуванні наукових і технічних принципів до усього ланцюга виробництва продуктів харчування: від поля (ферми) – до столу. Через це HACCP стала своєрідним гарантом безпечності продуктів харчування у всьому світі. Система HACCP забезпечує оцінку усіх інгредієнтів та матеріалів, що використовуються для виробництва продукції, процесу виробництва та подальшого використання продукту.

У 2005 році міжнародна організація з сертифікації ISO розробила спеціальний стандарт щодо системи управління безпекою продуктів харчування ISO 22000:2005 «Системи керування безпекою харчових продуктів. Вимоги до організації, що беруть участь у харчовому ланцюжку», що поєднав у собі вимоги стандарту ISO 9001 та

принципи HACCP. Міжнародною організацією зі стандартизації ISO 18 червня 2018 року була опублікована оновлена версія цього стандарту ISO 22000:2018 «Системи менеджменту безпеки харчових продуктів. Вимоги до організацій, які беруть участь в ланцюзі створення харчової продукції» [3]. Стандарт ISO 22000:2018 стосується усіх організацій продовольчого ланцюга, починаючи з виробників кормів для тварин, сировини, харчових продуктів, підприємств, що здійснюють транспортування й зберігання продукції, посередників та закінчуючи підприємствами роздрібною торгівлі.

Аналізуючи вітчизняну практику, потрібно зазначити, що в Україні діє Закон від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР (у редакції від 06.08.2019 р.) «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [9]. Також, у липні 2003 року Держспоживстандартом України було затверджено ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги» [2]. Сфера застосування цього стандарту поширюється на підприємства харчової й переробної промисловості, роздрібною торгівлі, ресторанного господарства та інші суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з продуктами харчування. За основу у ДСТУ 4161-2003 використано систему HACCP, яка дозволяє визначати, оцінювати і контролювати небезпечні фактори, які впливають на безпечність продуктів харчування.

З введенням у дію ДСТУ 4161-2003 вибудована логічна послідовність взаємозв'язку вимог до управління безпечністю харчових продуктів, зокрема тих, які виробляються молокопереробними підприємствами.

Зазначені вимоги до якості і безпечності молочної продукції зобов'язують керівництво молокопереробних підприємств здійснювати організаційні та практичні заходи з контролю цих показників, що вимагає витрачання відповідних ресурсів.

Вивчення економічної літератури, присвяченої питанням ідентифікації й обліку витрат в системі управління якістю і безпечністю продукції засвідчило, що більшість науковців виділяють таку категорію як «витрати на якість». Щодо обліку витрат на управління безпечністю продукції потрібно зазначити, що ця категорія науковцями окремо не виділяється, виходячи з міркувань, що якісна продукція повинна бути безпечною для споживачів.

Тому ми розглянемо окремі тлумачення категорії «витрати на якість» у науковій літературі та певні особливості обліку витрат на забезпечення безпечності харчової продукції.

Значний внесок у дослідження витрат на якість продукції зробив американський вчений Дж. Джуран, запропонувавши концепцію взаємозв'язку управлінської та фінансової сторін забезпечення якості. Ним було визначено класифікацію і узагальнену номенклатуру витрат на якість, описано метод функціо-

нально-вартісного аналізу, досліджено дефекти, які виникають у процесі виробництва, їх причини і витрати, потрібні для їх усунення [14, с. 33–34]. Витрати на якість ним визначаються не лише як витрати на забезпечення якості, а й витрати на удосконалення якості. Даним науковцем розглянуто три напрями стратегічного управління якістю на підприємстві: планування якості, покращення якості та управління якістю, яке включає організацію обліку витрат, що стосуються цих процесів.

Інший американський вчений Ф. Кросбі, розглядаючи вартісну оцінку якості звертає увагу не на проблему якості, а на проблеми розробки, виробництва, проблеми з робочою силою або інші проблеми, які приводять до поганої якості [7, с. 228]. Цим вченим наведено власну класифікацію витрат на якість та обґрунтовано потребу їх окремого бухгалтерського обліку. Він виділяє витрати на виробництво «правильної продукції з першого разу» (ціна відповідності) та витрати, зумовлені потребою виправлення допущених невідповідностей або браку (ціна невідповідності). Запропонований ним облік бездефектної роботи (облік «нульових дефектів») зорієнтований на виділення в якості об'єкта обліку відсутність (втрата) якості, яка вимагає від підприємства додаткових витрат.

А. Фейгенбаум витрати на якість продукції розглядав як такі, що пов'язані зі встановленням рівня якості, його досягненням в процесі виробництва, контролем, оцінкою і інформацією про відповідність продукції вимогам якості, надійності і безпеки, а також витрати, пов'язані зі встановленням відмов виробів на підприємстві або в умовах їх експлуатації споживачем [11, с. 137]. З врахуванням цього він запропонував загально визнаний у всьому світі підхід до групування витрат на якість за трьома напрямками: на попередження виникнення дефектів; оцінку якості продукції; витрати, обумовлені відмовами продукції. Також визначальним був перехід від традиційного контролю до концепції управління якістю з метою стабілізації її рівня.

Із вітчизняних фахівців дослідженням витрат на якість продукції займалися такі науковці як Г.П. Коц, Н.А. Морозова-Герасимович, І.Ю. Тимрієнко та ін. Зокрема, Г.П. Коц виокремлює витрати на забезпечення якості продукції – це витрати, які виникають у процесі функціонування системи забезпечення якості продукції. В залежності від системи забезпечення якості продукції буде змінюватися і порядок розрахунку узагальненого показника витрат на забезпечення якості продукції [6, с. 5].

Н.А. Морозова-Герасимович вважає, що до витрат на забезпечення якості продукції потрібно включати як витрати на дотримання заданих параметрів якості, так і витрати на підвищення якості, виходячи з того, що без постійної і систематичної дії останніх неможливо зберегти і забезпечити задані її параметри [4, с. 10].

Наведені окремі підходи до визначення витрат на якість продукції підтверджують неоднозначність трактування цієї категорії. Це з одного боку пов'язано з тим, що порушення технології виробництва призводить до прямих витрат на якість, пов'язаних з браком продукції. Інші витрати виникають в межах системи управління якістю (внутрішні витрати), а також як додаткові витрати, які стосуються позасистемних процесів забезпечення якості і можуть контролюватися системою менеджменту підприємства лише опосередковано. Витрати на якість тісно пов'язані з якістю бізнес-процесів, які відбуваються на підприємстві.

Окремі науковці, зокрема такі як І.М. Чернуха та Г.Ю. Макаренкова зазначають, що під витратами на забезпечення досягнутого рівня якості слід розуміти весь комплекс періодичних витрат підприємства, спрямованих на випуск гарантовано безпечної продукції, що має стабільні якісні характеристики в межах прийнятного рівня для даної групи продукції [13]. Лише у цьому визначенні витрати на якість пов'язуються з випуском гарантовано безпечної продукції, хоча ці витрати характеризуються як спрямовані на забезпечення досягнутого рівня якості. Також, науковцями увага зосереджується на процесі виробництва продукції, у той час як витрати на управління безпечністю харчової продукції стосуються усього продовольчого ланцюга, починаючи з виробників кормів для молочного поголів'я, сировини для виробництва, безпосередньо готової продукції, її зберігання, транспортування, закінчуючи процесом постачання безпосереднім споживачам.

Підприємства, які задіяні в усіх цих процесах повинні також доказати свою спроможність контролювати усі ризики, які стосуються безпечності продуктів харчування та можливості її виготовлення на постійній основі. У зв'язку з цим у молокопереробних підприємств можуть виникати додаткові витрати на виявлення й оцінку усіх потенційних ризиків, що стосуються безпечності молочної продукції (фізичних, біологічних, хімічних) і пов'язані з навколишнім середовищем, сировиною і матеріалами або недотриманням технології виробництва.

Для правильного розуміння сутності витрат, які стосуються якості і безпеки молочної продукції варто для початку дослідити етимологію цих понять. Згідно з тлумачним словником якість – це сукупність характеристик продукції або послуг щодо її здатності задовольняти встановлені та передбачені норми [1, с. 1647].

А безпека харчових продуктів у цьому словнику визначена як відсутність токсичної, канцерогенної, мутагенної, алергенної чи іншої несприятливої для організму людини дії харчових продуктів [1, с. 70]. Безпечний харчовий продукт – харчовий продукт, який не справляє шкідливого впливу на здоров'я людини та є придатним для споживання [9].

Таким чином, якісна продукція може бути здатною задовольняти встановлені чи передбачені норми, але бути не повністю безпечною для здоров'я людини. Забезпечення якості полягає у формуванні сукупності характеристик молочної продукції у процесі її створення, коли потрібний рівень якості досягнуто, тому витрати, які з цим пов'язані формують лише окремі властивості цієї продукції.

Виходячи з визначень тлумачного словника бачимо, що для досягнення безпечності молочної продукції потрібно провести більш глибокі дослідження її властивостей та оцінити усі потенційні ризики, що виникають у процесі її виробництва та руху до споживача. Це відповідно вимагає додаткових витрат. Тому, на нашу думку, витрати на управління безпечністю молочної продукції є ширшою категорією у порівнянні з витратами на якість.

Підсумовуючи вище викладене, нами запропоновано визначення витрат на управління безпечністю молочної продукції як таких, що стосуються усього продовольчого ланцюга виробництва, зберігання, транспортування і постачання споживачам цієї продукції. Це витрати спеціального призначення, спрямовані на постійне здійснення організаційних, технічних і економічних заходів, які можуть гарантувати забезпечення, підтримку на високому рівні та покращення якості молочної продукції у процесі виробництва відповідно до встановлених вимог і визначених потреб споживачів, втрати, пов'язані з низькою якістю продукції, а також додаткові витрати, які стосуються функціонування системи управління безпечністю молочної продукції, виявлення, оцінки й мінімізації усіх, пов'язаних з нею, потенційних ризиків.

Витрати на управління безпечністю молочної продукції можна згрупувати у визначені сукупності:

1) витрати на виготовлення якісної і безпечної молочної продукції, що відповідає вимогам стандартів (забезпечення якості і безпечності продукції, попередження дефектів, контроль якості і безпечності, усунення недоліків);

2) витрати на підтвердження та покращення якості і безпечності молочної продукції (внутрішній і зовнішній контроль якості та безпечності продукції, отримання видів продукції з характеристиками, що перевершують вимоги стандартів);

3) витрати на оцінювання і контроль потенційних ризиків та функціонування системи управління безпечністю молочної продукції.

Витрати на управління безпечністю молочної продукції виникають на різних стадіях її виробництва. Складовими чинниками впливу на споживчі характеристики молочних продуктів є: якість сировини і матеріалів, використаних на виробництві; дотримання технології окремих етапів виробничого процесу (включаючи пакування і зберігання); кваліфікація персоналу; наявність сучасного облад-

нання і, безпосередньо, належна організація системи управління якістю на всіх стадіях виробництва.

Основою виготовлення молочної продукції є виробничий процес, що включає послідовні технологічні етапи (дії), які дають змогу перетворити вихідні сировину й матеріали у готові вироби. Саме на цьому процесі формуються основні якісні показники, що гарантують безпечність молочної продукції. Тому, на нашу думку, основна увага повинна приділятися збору та систематизації інформації про витрати на управління безпечністю молочної продукції в процесі її виробництва. Разом з тим, витрати інших підрозділів (обслуговуючого виробництва, відділу збуту, адміністративного підрозділу) повинні також враховуватися у частині їх внеску у забезпечення безпечності молочної продукції.

Процес виробництва молочної продукції включає ряд послідовних технологічних стадій, на кожній з яких виникають витрати на здійснення процедур, спрямованих на забезпечення якості і безпечності продукції, зокрема: превентивних, контрольних, з поліпшення якості та коригувальних.

Превентивні процедури покликані попереджувати можливості виникнення невідповідностей у показниках якості молочних продуктів через наявність дефектів сировини чи невідповідності технологічних процесів виробництва продукції.

Витрати на безпосередні контрольні процедури включають оплату праці та відрахування на соціальні заходи працівників з оцінки якості сировини та готової продукції, вартість витратних матеріалів, обслуговування контрольних-вимірних приладів та обладнання, облаштування і функціонування відділу контролю якості тощо.

Витрати на процедури з поліпшення якості стосуються сприяння постачальникам сировини у досягненні бажаної їй якості, оплати інформаційних та маркетингових послуг з вивчення ринків сировинних ресурсів, впровадження і вдосконалення системи управління безпечністю молочної продукції, навчання працівників з цих питань.

Витрати на коригувальні процедури пов'язані з усуненням недоліків, якщо бажаний рівень якості і безпечності завдяки попереднім заходам не досягнутий. Вони можуть бути внутрішніми і зовнішніми.

Завдання бухгалтерського обліку полягає у тому, щоб надати керівництву достовірну інформацію про здійснені витрати з метою оцінки їх ефективності. Проведені дослідження молокопереробних підприємств засвідчили, що на сьогодні у них відокремлений бухгалтерський облік витрат на управління якістю і безпечністю молочної продукції не ведеться, що позбавляє менеджмент важливої частки інформації, потрібної для прийняття управлінських рішень у цій сфері. Однею з проблем, які виникають при цьому на практиці є складність відокремлення витрат на якість і безпечність продукції від інших категорій витрат.

З метою ідентифікації, виокремлення витрат на управління безпечністю молочної продукції від інших категорій витрат та уникнення труднощів на практиці у процесі організації їх обліку доцільно визначити номенклатуру цих витрат шляхом розробки окремого переліку статей витрат на якість і безпечність із затвердженням його як додатка до наказу про облікову політику підприємства.

Витратам, що відносяться до управління якістю і безпечністю молочної продукції присвоюються відповідні коди, у яких шифрується назва продукції, за якою визначається собівартість, вид процедури, якої стосуються витрати на безпечність (превентивні, контрольні, з поліпшення якості, коригувальні), стаття витрат. Ці коди потрібно представляти на усіх первинних документах і при введенні даних в інформаційну систему, що дозволяє надалі їх автоматично позначати в облікових реєстрах та внутрішніх звітах про витрати на управління якістю і безпечністю молочної продукції.

Ступінь деталізації статей витрат буде залежати від інформаційних потреб керівництва. З метою уникнення зайвої деталізації та запобігання ускладненню аналітичного обліку витрат статті, які займають незначну питому вагу пропонуємо обліковувати у складі інших витрат.

Прямі витрати на забезпечення якості і безпечності конкретних видів молочної продукції відносяться на їхню собівартість безпосередньо на основі первинних документів. Витрати на придбання приладів і обладнання, що використовується для контролю процесів забезпечення якості і безпечності молочних продуктів включаються до собівартості шляхом нарахування амортизації. Одноразово здійснені витрати, які стосуються декількох звітних періодів (наприклад, витрати на створення систем управління безпечністю молочної продукції, повірка вимірних приладів), на наш погляд, потрібно обліковувати як витрати майбутніх періодів з подальшим віднесенням на собівартість продукції, виходячи з термінів їх здійснення. Якщо витрати на управління безпечністю стосуються декількох видів молочної продукції (непрямі витрати), то їх потрібно розподіляти між ними пропорційно вартості сировини і матеріалів, використаних на виробництво (або іншої бази розподілу, залежно від категорії витрат).

Самі ж такі витрати потрібно групувати за місцями виникнення і за видами порушень технології виробничих процесів щоб мати інформацію про те, які помилки спричинили негативні наслідки, та які витрати допомогли запобігти цим недолікам. Доцільно також вести облік витрат від допущених дефектів та альтернативних можливостей їх усунення.

Акцентуючи увагу на важливості інформації про витрати на якість продукції, окремі вчені зауважують, що вона повинна бути у центрі постій-

ної уваги керівництва фірми як для контролю, так і для ув'язки цих витрат з іншими статтями витрат [5, с. 37]. З метою здійснення контролю витрат на управління якістю і безпечністю продукції такі дані мають бути узагальнені на кінцевому етапі облікового циклу у спеціальних формах внутрішньої звітності підприємства.

Інші науковці пропонують усі витрати на якість за ступенем їх відображення в існуючому бухгалтерському обліку поділити на три групи: витрати, які враховуються; витрати, які враховуються, але не показуються у підсумковій звітності підприємства як витрати на якість; витрати, які враховуються, але не виділяються із складу комплексних статей витрат на виробництво [8]. З метою створення окремого інформаційного масиву витрат на якість науковцем пропонується організувати сортування первинних документів, у яких вони фіксуються та організувати цільовий облік витрат на якість за спеціальною статтею («витрати на якість») з подальшим їх розкриттям у примітках до фінансової звітності та у статистичній звітності про собівартість продукції. Також, автором рекомендовано розробити методики визначення цих витрат за нормативами та розподілу непрямих витрат.

Подібну пропозицію наводить у своєму дослідженні Н.А. Морозова-Герасимович, яка пропонує в місячних і річних калькуляціях собівартості продукції виділяти окрему статтю «Витрати на забезпечення якості продукції», а в річній статистичній звітності про продукцію – передбачити окрему довідку про ці витрати [4].

Введення в робочий план рахунків окремого збирально-розподільного рахунку «Витрати на якість», яке пропонується науковцями, із субрахунками першого порядку для обліку витрат на забезпечення якості, на покращення якості і втрат від невідповідності продукції (брак, дефекти), на наш погляд, є недоцільним оскільки призведе до ускладнення обліку та зростання його трудомісткості. Тим більше, що надалі ці витрати пропонується перерозподіляти і списувати на рахунки «Виробництво», «Загальновиробничі витрати», «Адміністративні витрати», «Брак у виробництві», «Витрати майбутніх періодів» та ін.

Розробка методики бухгалтерського обліку витрат на якість і безпечність молочної продукції на основі базових підходів до ведення обліку витрат стикається з проблемами, які пов'язані з тим, що затвердженими формами облікової документації виділення витрат на якість і безпечність продукції не передбачено. Так само, ця стаття витрат не показується в більшості випадків окремою позицією у калькуляціях молочної продукції. Неможливо отримати дані про витрати на якість і безпечність продукції з реєстрів аналітичного обліку за рахунками обліку загальновиробничих, адміністративних витрат, витрат на збут, дослід-

ження і розробки. Єдині дані, які можна отримати безпосередньо на основі реєстрів обліку – це втрати від браку. У випадку потреби в інформації про величину витрат на якість і безпечність їх отримують шляхом здійснення спеціальних облікових й вибіркового процедур, додаткових розрахунків та обчислень тощо.

Для належної побудови управлінського обліку витрат на управління якістю і безпечністю молочної продукції потрібно використати перелік цих витрат і виділити синтетичні й аналітичні рахунки у робочому плані рахунків для їх обліку, форми первинних документів і облікових реєстрів, графік документообігу технологію обробки облікової інформації з виходом на форми внутрішньої звітності, корисної для прийняття ефективних рішень.

В якості основних первинних бухгалтерських документів у яких фіксуються дані про витрати на якість і безпечність молочної продукції можуть бути рахунки, рахунки-фактури, накладні, акти, ордери, таблиці обліку робочого часу, розрахунково-платіжні відомості, розрахунки відрахувань на соціальні заходи, протоколи контролю та випробувань; протоколи лабораторних аналізів, договори на навчання персоналу, бухгалтерські довідки тощо.

У калькуляції собівартості молочної продукції витрати на управління якістю і безпечністю продукції доцільно відображати окремою статтею у розрізі процедур, що здійснюються для їх забезпечення.

Узагальнення даних про витрати на якість і безпечність молочної продукції нами пропонується здійснювати на окремому аналітичному рахунку («Витрати на якість і безпечність») до синтетичних рахунків у розрізі розробленої номенклатури статей витрат. Назви таких синтетичних рахунків залежать від того, на якому етапі руху до споживача перебуває молочна продукція і здійснюються витрати на управління її якістю і безпечністю. Для визначення величини окремих видів витрат на якість і безпечність молочної продукції можуть використовуватись вибіркові та розрахунково-аналітичні методи (наприклад, для розрахунку частки витрат на якість і безпечність продукції, щодо тих статей, які не можна повністю віднести до названої категорії витрат).

Важливим питанням організації первинного обліку витрат є визначення сукупності облікових номенклатур. Зокрема, це актуально в умовах комп'ютеризації облікових робіт та створення якісної інформаційної бази. Оскільки управлінський облік витрат на якість і безпечність молочної продукції формує оперативну і деталізовану інформацію для внутрішнього використання у процесі прийняття рішень, то він вимагає більш детального переліку облікових номенклатур. Такий перелік має визначати характер здійснених витрат, кількісні і вартісні характеристики операції, вид облікової про-

цедури, назву документа, яким оформляється господарська операція, цільове призначення витрат.

В якості реєстрів бухгалтерського обліку витрат на якість і безпечність молочної продукції можуть бути використані журнал реєстрації господарських операцій, відомості обліку витрат, головна книга. У запропонованій нами відомості управлінського обліку витрат на якість і безпечність молочної продукції за дебетом витратних рахунків за аналітичним рахунком «Витрати на якість і безпечність» у розрізі статей витрат та за кредитами рахунків, що визначають вид здійснених витрат формується і узагальнюється інформація про здійснені за звітний період витрати на визначені цілі. Витрати на якість і безпечність включаються до собівартості запасів або інших категорій витрат.

Систематизація даних про витрати здійснюється безпосередньо на синтетичних рахунках головної книги.

Відсутність інформації про витрати на управління безпечністю молочної продукції у стандартизованих формах бухгалтерської і статистичної звітності зумовлює потребу розробки внутрішніх звітів про ці витрати для управлінських потреб з метою оцінки й контролю їх ефективності.

Ступінь деталізації інформації у внутрішніх звітах про витрати на управління якістю і безпечністю молочної продукції буде залежати від того, кому вони призначені. Найбільш деталізовані повинні складатися звіти про витрати для менеджерів низової і середньої ланки, оскільки саме вони покликані їх контролювати та є відповідальними за витрачання ресурсів. Що стосується вищого керівництва, то воно для прийняття управлінських рішень використовує більш узагальнену інформацію по підприємству в цілому та у розрізі структурних підрозділів.

Отже, узагальнення досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців з питань управління витратами, пов'язаними з підвищенням якості та безпечності харчової продукції і практичного досвіду підприємств молокопереробної галузі дало змогу запропонувати облікові механізми фіксації цієї категорії витрат шляхом введення додаткових реквізитів у первинних документах, облікових реєстрів та рахунків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сучасне розуміння витрат на управління безпечністю молочної продукції пов'язане із забезпеченням, підтвердженням і поліпшенням якості продукції, контролем й мінімізацією усіх потенційних ризиків виникнення негативних її впливів на здоров'я людини та функціонуванням самої системи управління безпечністю. Випуск безпечної молочної продукції вимагає її відповідності вимогам стандартів та подальше вдосконалення якісних характеристик цієї продукції. Обґрунтована класифікація витрат на управління безпечністю

молочної продукції використовується як основа організації бухгалтерського обліку цих витрат на молокопереробних підприємствах.

На сьогодні безпосередньо одержати з діючої системи бухгалтерського обліку інформацію про витрати на якість і безпечність молочної продукції практично неможливо. Через це нами наведено окремі пропозиції з метою вирішення цих проблем. Разом з тим, потрібно врахувати, що виокремлення ведення обліку витрат на управління якістю і безпечністю молочної продукції має враховувати раціональну доцільність та економічний ефект. Крім цього, такий облік повинен орієнтуватись на інформаційні потреби конкретного підприємства та особливості його діяльності. Стандартного вирішення проблем у сфері управління якістю і безпечністю молочної продукції не існує, тому у більшості випадків потрібен також індивідуальний підхід до їх інформаційного забезпечення обліковою системою.

Подальші дослідження будуть спрямовані на встановлення дієвих механізмів забезпечення відображення інформації про витрати на управління якістю й безпечністю продукції не тільки у системі бухгалтерського обліку і формах внутрішньої звітності, а також у складі показників зовнішньої інтегрованої звітності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В.Т. Бусел. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
2. ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги». URL: <https://www.twirpx.com/file/935253/> (дата звернення: 25.09.2019).
3. ISO 22000:2018 «Системи менеджменту безпеки харчових продуктів. Вимоги до організацій, які беруть участь в ланцюзі створення харчової продукції». URL: <https://certificant.org/uk/nova-versiya-iso-220002018-osnovni-vidminnosti/> (дата звернення: 25.09.2019).
4. Морозова-Герасимович Н.А. Управлінський облік і аналіз затрат на забезпечення якості продукції (на прикладі плодоовочеконсервних підприємств України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук. Київ, 2003. 24 с.
5. Кірейцев Г.Г. Умови розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України. *Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи* : II міжнар. наук.-практ. конф. Київ : ННЦ ІАЕ, 2006. С. 9–18.
6. Коц Г.П. Управління витратами на забезпечення якості промислової продукції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук. Харків, 2001. 25 с.
7. Кросби Филипп. Качество и я. Жизнь бизнеса в Америке / Филипп Кросби. М. : Стандарты и Качество, 2003. 264 с.
8. Попова Т.Д. Концепция управленческого учета и аудита в системе обеспечения качества продукции

и услуг : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2002. 25 с.

9. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів. Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР (у редакції від 06.08.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.09.2019).

10. Тимрієнко І.Ю. Облік і аналіз витрат на якість продукції: організація і методика : автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.09. Київ : Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, Держ. комітет статистики України, 2010. 21 с.

11. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции (Total quality control): Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. научн. ред. А.В. Гличев. Москва : Экономика, 1986. 471 с.

12. Фокс М.Дж. Принципы и методы всеобщего руководства качеством. Модуль RRC 416 а / М.Дж. Фокс ; пер. с англ. под общ. ред. проф. В.Н. Азарова. Москва : Фонд Европейский центр по качеству, 1999. 105 с.

13. Чернуха И.М., Макаренко Г.Ю. Затраты на качество: убыток или прибыль? *Хранение и переработка сельхозсырья*. 2005. № 6. С. 12–15. URL: <http://www.management.com.ua/qm> (дата звернення: 25.09.2019).

14. Joseph M., Juran A. Blanton Godfrey. *Juran's Quality Handbook* McGraw-Hill. 1999. 1730 p.

REFERENCES:

1. Busel V. T. (2009) *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoji ukrajinskoji movy* [Big explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv, Irpinj: VTF «Perun».

2. DSTU 4161-2003 «Systemy upravlinnja bezpechnistju kharchovykh produktiv. Vymoghy» [DSTU 4161-2003 «System of food safety management. Requirements»]. Available at: <https://www.twirpx.com/file/935253/> (accessed 25 September 2019).

3. ISO 22000:2018 «Systemy menedzhmentu bezpeky kharchovykh produktiv. Vymoghy do orghanizacij, jaki berutj uchastj v lancjuzi stvorennja kharchovoji produkciji» [ISO 22000:2018 «Management Systems of food safety. Requirements to organizations participating in the chain of food production»]. Available at: <https://certificant.org/uk/nova-versiya-iso-220002018-osnovni-vidminnosti/> (accessed 25 September 2019).

4. Morozova-Gherasymovych N. A. (2003) *Upravlins'kyj oblik i analiz zatrat na zabezpechennja jakosti produkciji (na prykladi plodoovochekonservnykh pidpryjemstv Ukrainy)* [Management accounting and cost analysis to ensure product quality (for example, fruit and vegetable canning plants of Ukraine)] (PhD Thesis), Kyiv.

5. Kirejcev Gh. Gh (2006) *Umovy rozvytku bukhgalters'jogho obliku v sil's'jkomu ghospodarstvi Ukrainy* [The terms of the development of accounting in agriculture of Ukraine] *Reformuvannja obliku, zvitnosti ta audytu v systemi APK Ukrainy: stan ta perspektyvy: II mizhnar. nauk.-prakt. konf.* Kyiv : NNC IAE, pp. 9–18.

6. Koc Gh.P. (2001) *Upravlinnja vytratamy na zabezpechennja jakosti promyslovoji produkciji* [Cost management to ensure the quality of industrial products]: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja k-ta ekon. nauk. Kharkiv. (in Ukrainian)

7. Krosbi Filipp. (2003) *Kachestvo i ya. Zhizn' biznesa v Amerike* [Quality and me. Doing business in America]. Moscow: Standarty i Kachestvo, 2003. 264 p. (in Russian)

8. Popova T.D. (2002) *Kontseptsiya upravlencheskogo ucheta i audita v sisteme obespecheniya kachestva produktiv i uslug* [The concept of management accounting and audit in the quality assurance system of products and services]: avtoref. dis. na soiskanie nach. stepeni d-ra ekon. nauk. Rostov-na-Donu. (in Russian)

9. Pro osnovni pryncypy ta vymoghy do bezpechnosti ta jakosti kharchovykh produktiv. *Zakon Ukrainy vid 23 ghrudnja 1997 r. no. 771/97-VR* (u redakciji vid 06.08.2019 r.) [About the basic principles and requirements for safety and quality of food. The law of Ukraine dated December 23, 1997 no. 771/97-VR (as amended from 06.08.2019)]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (accessed 25 September 2019).

10. Tymrijenko I.Ju. (2010) *Oblik i analiz vytrat na jakistj produkciji: orghanizacija i metodyka* [Accounting and cost analysis on product quality: organisation and methodology]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: spec. 08.00.09. Kyiv. (in Ukrainian)

11. Feygenbaum A. (1986) *Kontrol' kachestva produktiv (Total quality control)* [The quality control (Total quality control)]: Sokr. per. s angl. Avt. predisl. nauchn. red. A.V. Glichev. Moscow: Ekonomika. (in Russian)

12. Foks M.Dzh. (1999) *Printsipy i metody vseobshchego rukovodstva kachestvom. Modul' RRC 416 a* [Principles and techniques of total quality management. Module 416 a RRC]; per. s angl. pod obshch. red. prof. V. N. Azarova. Moscow: Fond Evropejskiy tsentr po kachestvu. (in Russian)

13. Chernukha I.M., Makarenkova G.Yu. (2005) *Zatraty na kachestvo: ubyток ili pribyl'?* [The cost of quality: loss or profit?]. *Хранение i pererabotka sel'khozsyrya*, no. 6, pp. 12–15. Available at: <http://www.management.com.ua/qm> (accessed 25 September 2019).

14. Joseph M., Juran A. Blanton Godfrey (1999) *Juran's Quality Handbook*. McGraw-Hill.

**THE ESSENCE OF THE COST OF SAFETY MANAGEMENT OF DAIRY PRODUCTS
AND ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THEIR ACCOUNTING**

The purpose of the article. Scientific justification and improvement of elements of the organization and methodology of accounting costs to manage the safety of dairy products, which can be effective in the formation of multivariate information support of managerial decision-making.

Methodology. In the process of the study were used General scientific and special research methods (dialectical, historical, empirical, induction, deduction, observation, modeling, comparison, systematization, grouping, documenting, summarizing) to identify the economic essence of costs management of product safety, trends of their behavior, organization and methods of accounting.

Results. Disclosed characteristics of costs of quality and security management products. The determination of the cost of safety management of dairy products as special purpose aimed at the ongoing implementation of organizational, technical and economic measures to ensure security support at a high level and improving the quality of dairy products. Reviewed procedures to ensure the quality and safety of products – preventive, monitoring, quality improvement and corrective.

The cost of managing quality and safety of products is proposed to assign codes, and group centers. Construction cost management of quality and safety of dairy products is recommended with the use of the approved list of these expenses, determination of synthetic and analytical accounts, forms of primary documents, accounting registers, technology of accounting information processing with access to forms of internal reports that are useful for making effective decisions.

Practical implications. The focus is on the collection and systematization of information on the costs of the safety management of dairy products in the process of production, which includes series of successive stages, each of which identified the costs of implementing preventive, monitoring, quality improvement and corrective procedures to ensure the quality and safety of products. It is recommended to keep records of cost centers, types of violations of technology of production processes and alternative ways of eliminating them.

Systematic primary accounting documents to gather information about the costs of the quality and safety of dairy products, costing of products is a separate article with RAS encryption procedures that are being implemented for their welfare. Proposed a detailed list of account items administrative costs for the quality and safety of dairy products with the aim of providing reliable information for internal use in the decision-making process.

Preparation of internal reports on the safety management of dairy products with the aim of assessing and monitoring their effectiveness, delineated according to the degree of detail depending on the purpose. The most detailed reports on expenditures focused on managers of lower and middle level management, more generalized – on senior management.

Value/originality. The proposed item of costs for the safety management of dairy products in the developed a separate list of items of expenditure with approval of the its as an Annex to the order on accounting policies. With the purpose of the automated treatment of information on costs of management of the quality and safety of dairy products recommended to use their assigned codes that describe product name, type of procedure, which relate the cost of security expenditure.

Collation of data on the costs of the quality and safety of dairy products is proposed on a separate analytical account of the expenditure of synthetic accounts in the context of developed items cost items. Proposed statement of management accounting of expenses for quality and safety of dairy products summarizes information on committed during the reporting period, expenses for certain purposes.

РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF MEASURES TO INCREASE THE ENTIRE PRODUCTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті запропоновано розробити заходи щодо підвищення результативності діяльності підприємства. Доведено, що технологія зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах є найкращою серед усіх відомих нині для зберігання вологого зерна не лише на фуражні цілі, а й на продовольчі. Цей досвід доцільно перейняти і ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)». За високої герметичності мішка зернова маса самоконсервується, тому не передбачає застосування додаткових консервантів. Зберігання зерна за мінусових температур сприяє природному охолодженню вмісту мішка. Інноваційним для сільськогосподарського підприємства буде проект із вирощування гарбузів. В умовах нестабільної ринкової економіки України важливе значення має те, якою ціною здобувається висока господарська ефективність виробництва, наскільки економічно вигідне впровадження тих чи інших агроприёмів вирощування, які при цьому потрібні додаткові фінансові витрати.

Ключові слова: результативність, заходи, діяльність сільськогосподарського підприємства, технологія, проект, господарська ефективність.

В статтю пропонується розробити заходи по підвищенню результа-

тивності діяльності підприємства. Доказано, что технология хранения зерна в полиэтиленовых мешках-рукавах является лучшей среди всех известных на сегодня для хранения влажного зерна не только на фуражные цели, но и на продовольственные. Этот опыт целесообразно перенять и ГП «Сельскохозяйственное предприятие Государственной уголовно-исполнительной службы Украины (№ 9)». При высокой плотности мешка зерновая масса самоконсервируется, поэтому не предусматривает применения дополнительных консервантов. Хранение зерна при минусовых температурах способствует естественному охлаждению содержания мешка. Инновационным для сельскохозяйственного предприятия будет проект по выращиванию тыкв. В условиях нестабильной рыночной экономики Украины важное значение имеет то, какой ценой добывается высокая хозяйственная эффективность производства, насколько экономически выгодно внедрение тех или иных агроприёмов выращивания, какие для этого требуются дополнительные финансовые расходы.

Ключевые слова: результативность, мероприятия, деятельность сельскохозяйственного предприятия, технология, проект, хозяйственная эффективность.

УДК 338.242:656.13

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-24>

Галич О.А.

к.е.н., доцент,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
Полтавська державна аграрна академія

Яснолоб І.О.

к.е.н., старший викладач,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія

Грицько Є.В.

студент
Полтавська державна аграрна академія

The article proposes to develop measures to improve the performance of the enterprise. It has been proven that the technology of storing grain in plastic bags is the best known for storing wet grain today, not only for forage purposes but also for food. It is expedient to adopt this experience as well. The Decembrists. Due to the high tightness of the bag, the grain mass is self-preserving, so it does not involve the use of additional preservatives. Storage of grain at subzero temperatures promotes the natural cooling of the contents of the bag. The pumpkin growing project will be innovative for the agricultural enterprise. In the conditions of unstable market economy of Ukraine, what matters is the price at which high economic efficiency of production is obtained, how economically advantageous it is to introduce certain agricultural production methods which at the same time require additional financial costs. The production of pumpkin seeds with the use of a combine collection and subsequent use of seeds derived on pharmacological targets allows you to make previously unattractive to the business sector melons quite profitable. And monitoring market for herbal medicines has shown that foreign firms that produce drugs on the basis of pumpkin oil or oil-based, derived from plant components, which according to its pharmacological properties similar to pumpkin seed oil, in comparison with the domestic offer them for a much higher price. Thus, the cultivation of pumpkins businesses will have high economic efficiency and economic value. In addition to economic attractiveness, the use of the developed technology of production of pumpkin seeds will allow to provide environmentally friendly raw materials and subsequently available dosage forms to the bulk of the population of our country, which is not available expensive foreign medicines. Modern market conditions of the economy require the enterprise to increase the efficiency of activity, competitiveness of products and services based on the introduction of scientific and technical innovations, innovative forms of business management and production management and business revitalization.

Key words: efficiency, measures, activity of agricultural enterprise, technology, project, economic efficiency.

Постановка проблеми. Тенденції, які склалися в аграрному секторі економіки, підтверджують необхідність у новому концептуальному підході до формування систем управління виробництвом. Чільне місце займають доцільність і результативність, в основі яких є визнання споживчої корисності товарів і послуг та формування і використання можливостей задоволення потреб споживачів згідно з вибраними сегментами ринку. Стратегічний і маркетинговий підходи вимагають формування систем управління результативністю як складових механізмів менеджменту. Досвід світової практики підтверджує високу дієвість таких систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні механізм обґрунтування стратегії підвищення результативності діяльності підприємств перебуває на стадії становлення. Над розв'язанням цього завдання працюють науковці різних країн світу, у тому числі й України. Серед них – В.Г. Андрійчук, В.О. Василенко, В.І. Перебийніс, О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, В.Д. Немцов, П.Т. Саблук та інші вчені.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення заходів щодо підвищення результативності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління в ДП «Сільськогосподар-

ське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9) Машівського району Полтавської області передбачає застосування низки заходів щодо підвищення результативності діяльності підприємства. Для зменшення витрат на зберігання зернових пропонуємо в сільськогосподарському підприємстві у 2020 р. зберігати зернові культури в мішках-рукавах (табл. 1).

Порівняно з традиційними способами зберігання зернових у мішках-рукавах має унікальну перевагу, тому що дає змогу зберігати зернові з вологістю до 30–40%. Кукурудзу на зерно можна закладати в поліетиленовий мішок-рукав без страху його псування за фактично будь-якої вологості. У мішку-рукаві можна зберігати також насіння соняшнику, пшеницю та сою. До того ж зерно не обов'язково подрібнювати чи додавати хімічні або біологічні консерванти. Класти мішки потрібно подалі від дерев і трави, щоб у зимовий період уникнути скупчення снігу біля низу мішків. Відсутність снігу зменшить нагрівання мішків і полегшить відвантаження зерна в зимовий час.

Результати дослідів (проведені Управлінням сільського господарства землі Саксонія (Німеччина), що описані в брошурі «Технології зберігання кормів та зерна в мішках-рукавах» компанії «Аг-Баг») свідчать, що протягом 230 днів зберігання якість зерна відповідає ДСТУ 4525:2006 «Кукурудза. Технічні умови» та незначно погіршувалась у разі закладання без консервантів.

Практика вітчизняних аграріїв, зокрема досвід технологів корпорації «Сварог Вест Груп» і ТОВ «Любарецьке», підтверджує, що закла-

дання та виймання зерна за мінусових температур сприяє утриманню товарної якості кукурудзи навіть у місцях, пошкоджених тваринами, де вологість потенційно є суттєво вищою навіть за 40%. Зберігання зерна в мішках-рукавах не є дешевою технологією. Дорогою її теж назвати не можна порівняно з вартістю елеваторних комплексів чи буртового зберігання та витратами на перевезення. Приблизно 720,5 тис. грн потрібно витратити для купівлі повного набору нової техніки та витратити кожен наступний рік не менше ніж 55 грн на кожну тонну зерна.

Провівши дослідження щодо ефективності зберігання зерна в мішках-рукавах та порівняння цієї технології з іншими варіантами зберігання, ми дійшли висновку, що такий варіант зберігання власного врожаю є оптимальним варіантом як із фінансової, так і з логістичної позиції. Отже, технологія зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах є альтернативним варіантом для багатьох зерновиробників, що не мають власних зернозберігаючих потужностей і зіштовхуються з проблемою дефіциту транспортних засобів і відсутністю доступних послуг лінійних елеваторів. Переваги технології зберігання зерна в мішках-рукавах наведено в табл. 2.

Отже, технологія зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах є найкращою серед усіх відомих нині для зберігання вологого зерна не лише на фуражні цілі, а й на продовольчі. Цей досвід доцільно перейняти і ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)». За високої герметичності

Таблиця 1

Вартість¹ обладнання, робіт і матеріалів для зберігання зерна в мішках-рукавах² ТМ «Harvell» в ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9), 2020 р.³

Разові інвестиції в нове обладнання, тис. грн	
Завантажувально-розвантажувальна машина	200,0
Бункер-перевантажувач причіп	270,5
Бункер-перевантажувач типу «мобільна завальна яма»	250,0
Усього разових інвестицій	720,5
Щорічні витрати	
Один мішок на 150–190 т	21 грн/т (із розрахунку вартості мішка
7,5 тис. грн)	
Відділ для завантаження зерна, включно з механізаторами, 6 осіб	6 грн/т ³ устанавлюється індивідуально в кожному господарстві
Відділ для вивантаження зерна, 3 особи	5 грн/т
Витрати на паливо на 1 т завантаженого/вивантаженого зерна	23 грн (із розрахунку витрати 80 л дизпалива за повний робочий день й обробки 800 т зерна)
Вартість зберігання 1 т зерна	55 грн/т

Примітка:

¹. У перераховані витрати не включено роботи з охорони складу, на освітлення території, забезпечення цілісності мішків від диких тварин і купівлю мотузок і планок, що застосовуються під час закладання мішків.

². За даними Зернової компанії «ХОРС» (Драбівський район Черкаська область). Виробник мішків – ТОВ «Планета-Пластик» (Україна).

³. Такий спосіб оплати актуальний для господарства зі значним обсягом зберігання зерна. В інших випадках доцільна погодинна оплата.

Таблиця 2

Переваги технології зберігання зерна в мішках-рукавах у ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9), 2020 р.

Переваги	Особливості
Інвестиційні	Економічна система з меншими вкладеннями порівняно з перевезенням на елеватор. Всі інвестиції – це купівля обладнання та рукавів для зберігання зернових чи силосу, а також підготовка майданчика для зберігання зернових. Немає доцільності інвестувати в будівництво зернохосовищ.
Технологічні	Дають змогу уникнути вимушеної зупинки збиральної кампанії, яка часто має місце через нестачу транспорту для вивезення продукції з-під комбайна. Відсутність необхідності транспортування зерна на елеватор. Можливість роздільного і відсортованого зберігання зерна. Зерно не пошкоджується в процесі завантаження в рукав. Можливість зберігати зерно на будь-якому підготовленому майданчику.
Фінансові	Виключення витрат на збігання зерна в елеваторі. Скорочення транспортних витрат. Уникнення ризику повернення з елеватора змішаного зерна із заниженою оцінкою його якості (втрата в ціні). Можливість надання упакованого в мішки зерна банкам та оцінювачам страхових компаній як застави для отримання кредиту. Зерно не потребує фумігації. Виключається ситуація вимушеного продажу зерна за заниженими цінами збирального сезону. Запобігання простою вантажівок у черзі в порту або на елеваторі.

мішка зернова маса самоконсервується, тому не передбачає застосування додаткових консервантів. Зберігання зерна за мінусових температур сприяє природному охолодженню вмісту мішка. Не потрібно намагатися повністю наповнити мішок, що розрахований на 230–250 т, треба зупинитися на межі 75% (до 190 т). Під час виймання зерна туго набитий мішок може лопнути, що стане не найкращим завершенням вдалого процесу зберігання. Кошти на пілотний проект у Полтавському районі на грантовій основі підприємство отримує на основі участі у грантовій програмі Асоціації «Центр Європейської Співпраці».

Для підвищення результативності діяльності підприємства пропонуємо застосувати диверсифікацію виробництва. Інноваційним для ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» буде проект із вирощування гарбузів. У багатьох країнах багатонасінний гарбуз розглядають як вигідну олійну культуру. Потенційна врожайність насіння у таких гарбузів – 20–25 ц/га, вихід олії – до 500–800 кг/га. Тому площі посіву гарбуза на насіння щорічно зростають як в Україні, так і в Європі. Витрати на вирощування гарбузів на 50 га наведені в табл. 3.

У розрахунку на 1 га посіву витрати становитимуть 1661,54 грн. За врожайності 48 т/га гарбуза насіння становитиме 1% від валового збору, тобто валовий збір – 2400 т, відповідно насіння – 24 т з 50 га. Отже, на 1 т виготовленої продукції (насіння) загальні витрати становитимуть 3461,55 грн. Виробнича програма вирощування гарбузів у ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» наведена в табл. 4.

Таблиця 3

Кошторис витрат вирощування гарбузів сорту «Стофунтовий» у ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» на 50 га, 2021 р.

Елементи витрат	Вартісний вираз, грн
Оплата праці	12500,0
Відрахування на соціальні заходи	2812,5
Насіння	10000,0
Добрива	14500,0
Засоби захисту	8200,5
Паливно-мастильні матеріали	12300,0
Амортизація	9046,9
Поточний ремонт основних засобів	6031,3
Інші матеріальні витрати	1200,0
Страхові платежі	2500,0
Виробничі витрати – всього	79091,2
Витрати на збут	3986,0
Повна собівартість – усього	83077,2

Таблиця 4

Виробнича програма ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» з отримання гарбузового насіння, 2021 р.

Показники	Значення показника
Валовий збір, т	2400
Вихід насіння, %	1
Кількість насіння, т	24
Вміст масла, %	30
Кількість отриманого масла, л	7200

**Порівняльна вартість рослинних лікарських препаратів із насіння гарбуза
(моніторинг відпускних цін в аптеках України, 2018 р.)**

Назва препарату	Виробник	Рослинна сировина	Середня відпускна ціна, грн
Прост 8 Пальметто (Prost 8 Palmetto) Капсули № 90	Montiff company (Німеччина)	Екстракт плодів пальми сабаль, олія насіння гарбуза	350,08
Олія насіння гарбуза (NutraOrigin Omega-3 Pumpkin Seed Oil) Капсули № 90	NutraOrigin (США)	Олія насіння гарбуза	383,84
Пепонен (Peropen) Капсули № 100	АТ ТЕВА Фармацевтичний завод (Угорщина)	Олія насіння гарбуза	199,78
Гарбеол Капсули № 30	ПАТ «Київський вітамінний завод»(Україна, Київ)	Олія насіння гарбуза	51,00
Олія насіння гарбуза, 1 фл. 100 мл	ПАТ Лубнифарм (Україна, Полтава)	Олія насіння гарбуза	27,66
Олія насіння гарбуза, 1 фл. 100 мл	ПАТ «Біофарма» (Україна, Київ)	Олія насіння гарбуза	46,46
Олія насіння гарбуза, 1 фл. 100 мл	ОЗ ГНЦЛС ООО (Україна, Харків)	Олія насіння гарбуза	32,12
Олія насіння гарбуза, 1 фл. 100 мл (Styrian pumpkin seed oil PGI)	Ölmühle Hamlichs (Австрія)	Олія насіння гарбуза	83,80

Отже, загалом за рахунок вирощування гарбузів на площі 50 га можна отримати 24 т насіння. Вибирати насіння з гарбузів будуть сезонні працівники. Ціна реалізації 1 кг насіння гарбуза становить 60 грн за 1 кг. Але ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» на цьому етапі пропонується лише вирощування і реалізація продукції без переробки. Цінова політика для визначення будуватиметься на визначенні цін у діапазоні середньорівневих, орієнтованих на використання індивідуальних підходів до кожної категорії клієнтів; на впровадженні системи знижок залежно від часу і форми оплати з урахуванням структури і динаміки попиту.

З огляду на особливості вживання гарбуза у харчуванні людей та використання його як кормової культури підприємство повинне провести реалізацію побічної продукції, тобто з 2400 т за вирахуванням ваги насіння та відходів залишиться 85% валового збору гарбуза – 2040 т. За попередніми домовленостями з переробними підприємствами реалізація плодів гарбуза у розмірі 2000 т відбудеться на виготовлення консервації у вигляді соків та пюре ПрАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів». Залишки у розмірі 40 т будуть реалізовані населенню навколишніх населених пунктів для годівлі тварин, що теж принесе додаткові кошти ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)». Планова рентабельність вирощування гарбузів становитиме 60,9%.

Окрім економічної привабливості, застосування розробленої технології виробництва гарбузового насіння дасть змогу забезпечити екологічно чистою сировиною та згодом доступними лікарськими фор-

мами основну частину населення нашої країни, якому недоступні дорогі закордонні ліки (табл. 5).

Виробництво гарбузового насіння із застосуванням комбайнового збирання і наступним використанням одержуваного насіння на фармакологічні цілі дає змогу зробити раніше малопривабливу для бізнесу галузь баштанництва досить високорентабельною. Причому моніторинг ринку рослинних лікарських препаратів показав, що іноземні фірми, які виробляють лікарські препарати на основі гарбузової олії або на основі олії, отриманої з рослинних компонентів, яка за своїми фармакологічними властивостями аналогічна гарбузовій олії, порівняно з вітчизняними пропонують за них набагато вищу ціну. Таким чином, вирощування гарбуза великоплідного на землях ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» матиме високу економічну ефективність та господарську цінність.

Сучасні ринкові умови господарювання потребують від підприємства підвищення результативності діяльності, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження науково-технічних нововведень, інноваційних форм господарювання й управління виробництвом та активізації підприємництва.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основними проектами стратегії підвищення результативності діяльності (розвитку) підприємства ДП «Сільськогосподарське підприємство Державної кримінально-виконавчої служби України (№ 9)» у 2020 р. буде застосування аргентинських мішків для зберігання зерна, а у 2021 р. – вирощування гарбуза великоплідного, за рахунок чого будуть досягнуті поставлені цілі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанюк Ж.М. Механізм управління організацією: сутність поняття та пропозиції щодо оцінки його ефективності. URL: http://mev-hnu.at.ua/load/1_formuvannja (дата звернення 25.09.2019).
2. Гудзинський О.Д., Гайдамак Н.В., Судомир С.М. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект). К. : Аграр Медіа Груп, 2011. 175 с.
3. Діброва А.Д. Основні підходи щодо розробки концепції реформування системи управління аграрним сектором економіки України. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 2011. № 97. С. 285–289.
4. Добринін А.М. Обумовленість сталого розвитку аграрних підприємств. *Державне управління: теорія та практика*. 2010. № 3. С. 5–15. URL: http://www.nauu.kiev.ua/book/Roz_1/GI_1_3/GI_1_3.html (дата звернення 25.03.2019).
5. Кучер А.В., Василенко Л.Ю. Конкурентоспроможність та результативність сільськогосподарського виробництва. *Формування конкурентоспроможності підприємств АПК в умовах глобалізації*. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Полтава : ПДАА, 2007. С. 117–120.
6. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки*. Черкаси : ЧДТУ, 2009. Вип . 22. Т. 2. С. 169–173.

REFERENCES:

1. Balabaniuk Zh. M. Mekhanizm upravlinnia orhanizatsiieu: sutnist poniattia ta propozytsii shchodo otsinky yoho efektyvnosti [The management mechanism of the organization: the essence of the concept and suggestions for evaluating its effectiveness]. Available at: http://mev-hnu.at.ua/load/1_formuvannja (accessed 25 September 2019).
2. Hudzynskyi O. D., Haidamak N. V., Sudomyr S. M. Upravlinnia rezultatyvnistiu diialnosti pidpriemstv (teoretyko-metodolohichniy aspekt) [Enterprise Performance Management (theoretical and methodological aspect)]. Kyiv: Ahrar Media Hrup.
3. Dibrova A. D. (2011) Osnovni pidkhody shchodo rozrobky kontseptsii reformuvannia systemy upravlinnia ahrarnym sektorom ekonomiky Ukrainy [The main approaches to the development of the concept of reforming the system of management of the agrarian sector of the Ukrainian economy]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho ahrarnoho universytetu (Ukraine)*, vol. 11, pp. 285–289.
4. Dobrynin A. M. (2010) Obumovlenist staloho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv [Conditionality of sustainable development of agricultural enterprises]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka* (electronic journal), vol. 3, pp. 5–15. Available at: http://www.nauu.kiev.ua/book/Roz_1/GI_1_3/GI_1_3.html (accessed 25 March 2019).
5. Kucher A. V., Vasylenko L. Yu. Konkurentospromozhnist ta rezultatyvnist silskohospodarskoho vyrobnytstva [Competitiveness and efficiency of agricultural production]. *Proceedings of Formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv APK v umovakh hlobalizatsii (Ukraine, Poltava)*, pp. 117–120.
6. Oleksiuk O. I. (2009) Tekhnolohiia otsinky rezultatyvnosti diialnosti pidpriemstva [Technology of performance evaluation of enterprise activity]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 22, no. 2, pp. 169–173.

Galych OleksandrCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Public Administration
Poltava State Agrarian Academy**Yasnoh Ilona**Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy**Grynko Eugene**Student
Poltava State Agrarian Academy**DEVELOPMENT OF MEASURES TO INCREASE THE ENTIRE PRODUCTIVITY OF THE ENTERPRISE**

The purpose of the article. The article proposes to develop measures to improve the performance of the enterprise. It has been proven that the technology of storing grain in plastic bags is the best known for storing wet grain today, not only for forage purposes but also for food. It is expedient to adopt this experience as well. The Decembrists. Due to the high tightness of the bag, the grain mass is self-preserving, so it does not involve the use of additional preservatives. Storage of grain at subzero temperatures promotes the natural cooling of the contents of the bag. The pumpkin growing project will be innovative for the agricultural enterprise. In the conditions of unstable market economy of Ukraine, what matters is the price at which high economic efficiency of production is obtained, how economically advantageous it is to introduce certain agricultural production methods which at the same time require additional financial costs.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the study is a set of principles, general scientific and special methods and techniques of scientific research, the use of which is predetermined by the stated purpose and scientific tasks.

Results. The production of pumpkin seeds with the use of a combine collection and subsequent use of seeds derived on pharmacological targets allows you to make previously unattractive to the business sector melons quite profitable. And monitoring market for herbal medicines has shown that foreign firms that produce drugs on the basis of pumpkin oil or oil-based, derived from plant components, which according to its pharmacological properties similar to pumpkin seed oil, in comparison with the domestic offer them for a much higher price. Thus, the cultivation of pumpkins businesses will have high economic efficiency and economic value. In addition to economic attractiveness, the use of the developed technology of production of pumpkin seeds will allow to provide environmentally friendly raw materials and subsequently available dosage forms to the bulk of the population of our country, which is not available expensive foreign medicines. Modern market conditions of the economy require the enterprise to increase the efficiency of activity, competitiveness of products and services based on the introduction of scientific and technical innovations, innovative forms of business management and production management and business revitalization.

Practical implications. The practical significance of the obtained results lies in the possibility of improving the process of justifying the means of increasing the efficiency of the enterprise. The main provisions of the article implementation in the practice of economic activity of an agricultural enterprise.

Value/originality. The main projects of the strategy of increasing the efficiency of the activity (development) of the enterprise of State Enterprise «Agricultural Enterprise of the State Criminal Enforcement Service of Ukraine (№ 9)» in 2020 will be the use of Argentine sacks for grain storage, and in 2021 – the cultivation of large-fruited pumpkin, thereby achieving the goals.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ FEATURES OF MARKETING AT THE ENTERPRISES OF TOURISM INDUSTRY

УДК 338.48

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-25>

Герчанівська С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»
Замора О.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

У статті розкрито сутність маркетингу послуг. Розглянуто основні характеристики туристичних послуг, параметри оцінки їх якості. Досліджено особливості маркетингової діяльності туристичних підприємств, її інструментарій. Встановлено, що в процесі прийняття маркетингових рішень необхідно враховувати три чинники: потреби споживача і його інтереси, інтереси підприємства та суспільства. Обґрунтовано, що маркетинг відображає якість відносин, яку слід визначити ключовою умовою ефективного управління довготривалими зв'язками з клієнтами. Маркетингове управління, що включає комплекс заходів організаційно-економічного, інформаційного характеру, спрямований на досягнення цілей підприємства, шляхом застосування маркетингових принципів в усіх його підрозділах. Маркетинг туристичних послуг є системою безперервного узгодження пропонувань послуг з послугами, які здатні максимально забезпечити потреби клієнтів, що призведе до підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: маркетинг, маркетинг послуг, туризм, клієнт, маркетингова діяльність, управління маркетингом.

В статье раскрыта сущность маркетинга услуг. Рассмотрены основные

характеристики туристических услуг, параметры оценки их качества. Исследованы особенности маркетинговой деятельности туристических предприятий, ее инструментарий. Установлено, что в процессе принятия маркетинговых решений необходимо учитывать три фактора: потребности потребителя и его интересы, интересы предприятия и общества. Обосновано, что маркетинг отражает качество отношений, которую следует определить ключевым условием эффективного управления долговременными связями с клиентами. Маркетинговое управление, включающее комплекс мер организационно-экономического, информационного характера, направленный на достижение целей предприятия, путем применения маркетинговых принципов во всех его подразделениях. Маркетинг туристических услуг является системой непрерывного согласования предлагаемых услуг с услугами, которые способны максимально обеспечить потребности клиентов, что приведет к повышению эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг услуг, туризм, клиент, маркетинговая деятельность, управление маркетингом.

The article describes the essence of service marketing as a complex system of organization, marketing processes, which is focused on meeting the needs of specific consumers and achieving other goals based on the study, analysis and forecasting of the service market. The basic characteristics of tourist services, which significantly influence the development of marketing programs of the enterprise, namely: intangibility, inseparability from the supplier or environmental conditions, insecurity in time, heterogeneity (quality variability) are considered. The parameters of evaluation of quality of services that are perceived by the clients are regarded. Quality of service is an important feature of the activity, as it is reflected in social and economic results, provides a positive image. The peculiarities of marketing activity of tourist enterprises and its tools are investigated. The traditional formula «Four-P» contains four marketing factors controlled for enterprise: product, price, place, promotion. Only with their help can be realization, and therefore - achievement of the goals of the enterprise. For services, this model is complemented by three additional P: process, physical evidence, people. Established that in the process of making marketing decisions it is necessary to consider three factors: the needs of the consumer and his interests, the interests of the enterprise and society. Marketing is justified in reflecting the quality of the relationship, which should be the key to effectively managing long-term customer relationships is substantiated. Marketing management, which includes a set of measures of organizational-economic, information nature, aimed for achieving the goals of the enterprise, by applying marketing principles in all its departments. The process of marketing activities at the enterprises of tourist industry implementation should be carried out in stages: analysis of the market of services and internal capabilities of the enterprise, planning of marketing events, implementation of a complex of marketing services, control of the marketing program. Service marketing is a system of continuous alignment of services offered with services that are able to maximally meet the needs of customers, which will lead to increased efficiency of the enterprise.

Key words: marketing, services marketing, tourism, customer, marketing activities, management of marketing.

Постановка проблеми. Ринкові відносини в Україні спричинили глибокі інституційні зміни, тісно пов'язані із створенням сучасної ринкової інфраструктури, перебудову економічних відносин, довготривалість трансформаційних процесів економіки, посилення впливу зовнішніх чинників на функціонування та результативність діяльності підприємств і організацій. За таких умов питання адаптації підприємства до нової ситуації, а отже, нового підходу до вирішення завдань, уміння приймати обґрунтовані рішення є надзвичайно значущими. В умовах ринку управляти підприємством на основі попередніх принципів неможливо, тому необхідна переорієнтація її діяльності на використання концепції маркетингу як концепції ринкового управління, філософії і сукупності практичних при-

йомів. Управлінська діяльність у сфері маркетингу в умовах сучасної науково-технічної революції стала об'єктивно закономірною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна проблематика маркетингу послуг знайшла відображення у наукових працях таких учених, як А. Войчак, К. Гронрос, Ф. Котлер, К. Лавлок, В. Мальченко, Е. Песоцька, Л. Ткаченко, О. Шканова та інші. Однак дослідження опублікованих робіт свідчать про відсутність достатнього висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних із маркетинговою діяльністю підприємств туристичної галузі.

Постановка завдання. Нині в розвинутих країнах маркетинг розглядають як ефективний інструмент розвитку економіки. Враховуючи сучасні світові тенденції розвитку теорії маркетингу, потрібно

поглиблювати вивчення та вдосконалювати застосування концепції, методології та технології маркетингу послуг, зокрема в туризмі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відомо понад 2000 дефініцій маркетингу. Це пояснюється тим, що маркетинг є багатоплановим поняттям, тому одним загальним визначенням неможливо дати повну комплексну оцінку. Крім того, розвиток даного поняття проходив в тісній залежності з характером ринкових відносин, співвідношенням попиту та пропозиції на ринку. В найбільш поширених трактуваннях він розглядається як комплекс функцій збутової ринкової діяльності; аналіз, планування, реалізація та контроль за втіленням маркетингових рішень щодо системи просування та розподілу товарів і послуг; стиль мислення підприємця, що виходить з визнання пріоритетності споживача; розуміння ринку, що забезпечується системою маркетингових досліджень; дисципліна, що опирається на фундаментальну філософію та концентрується на споживачі; забезпечення співвідношень обміну, а також існуючої економічної системи; процес збалансування попиту і пропозиції.

В науковій літературі виділяють п'ять альтернативних концепцій організації маркетингової діяльності: вдосконалення виробництва; вдосконалення товару (послуги); інтенсифікації комерційних зусиль або збуту; чистого маркетингу; соціально-етичного (сучасного) маркетингу. Ми поділяємо думку науковців, що нині концепція соціально-орієнтованого або соціально-етичного маркетингу, запропонована Ф. Котлером, є найбільш прогресивною щодо

виробника, споживача і суспільства. Дана концепція передбачає виявлення потреб споживачів та їх задоволення на бажаному рівні з одночасним збереженням та підвищенням добробуту окремого споживача і суспільства в цілому [1].

Основними постулатами або принципами маркетингу є: «Лише задовольняючи потреби споживача, фірма задовольняє свої потреби» та «Любіть клієнта, а не себе» [2, с. 20–21].

З використанням теорії моделювання за кордоном були розроблені і отримали розповсюдження декілька базових моделей маркетингу послуг. Модель маркетингу послуг, розроблена і представлена Д. Ратмеллом, стала однією з перших спроб розподілу функцій маркетингу на два основні блоки – виробничий і невиробничий. Сфера послуг як невиробничий сектор економіки стала вперше розглядатись в якості об'єкта і нової функції маркетингу [3, с. 70] (рис. 1).

Маркетинг послуг – це процес розробки, просування та реалізації послуг, орієнтований на виявлення специфічних потреб клієнтів. Він покликаний допомогти клієнтам оцінити послуги сервісної організації та зробити правильний вибір [4, с. 13]. Також маркетинг у сфері послуг розглядають як вивчення комплексної системи організації, маркетингових процесів, яке орієнтоване на задоволення потреб конкретних споживачів і досягнення інших цілей на основі вивчення, аналізу і прогнозування ринку послуг [5]. Інші вважають маркетинг послуг керованим соціальним процесом, за допомогою якого індивідуум і групи людей можуть придбати те, чого потребують [6, с. 31].

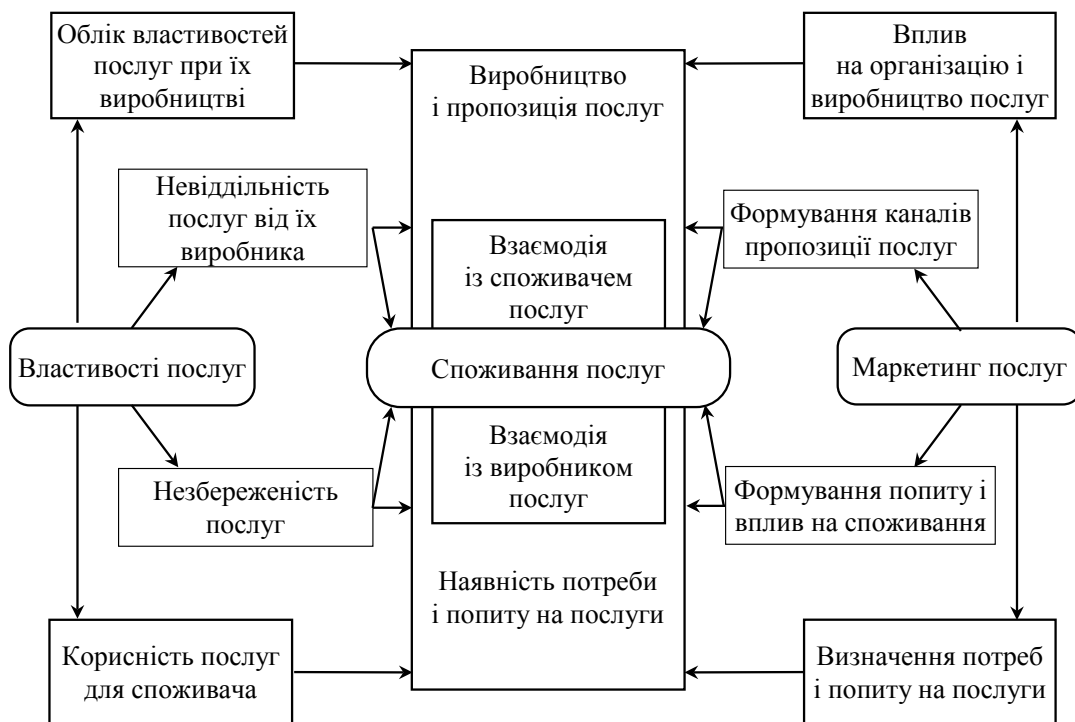


Рис. 1. Сучасне представлення моделі маркетингу послуг Д. Ратмелла

Основні риси туристичних послуг можна звести до чотирьох характеристик, які значною мірою впливають на розробку маркетингових програм, а саме:

1. Нематеріальність – послуги існують лише в процесі їх надання та споживання. Основні маркетингові дії мають бути спрямовані на необхідність зробити послуги відчутними, показати переваги користування ними для задоволення власних потреб.

2. Невіддільність від постачальника або навколишніх умов – надання послуги передбачає прямий контакт з особою, що надає послуги, або з представником організації.

3. Незбереженість у часі – надання і споживання послуг здійснюється одночасно, тому неможливо створювати їх запас.

4. Неоднорідність (непостійність якості) – послуги є нестандартними та різноманітними. Так як послуги пов'язані з людьми, що їх забезпечують, можна стверджувати, що вони мають широкий діапазон якості сприймання. Постачальники послуг не однаковою мірою здібні, мають різний професійний рівень знань, умінь, навичок, а також по-різному ставляться до виконання своїх обов'язків при наданні послуг. Забезпечити високу якість послуги значно складніше, ніж виробити конкретний якісний товар [7, с. 16–18].

Для досягнення цілей суб'єктів маркетингової діяльності використовується специфічний інструментарій маркетингу, основу якого становить так званий комплекс маркетингу. Традиційна формула «чотирьох Р» містить чотири контрольованих для підприємства фактори маркетингу: товар, ціна, канали розповсюдження й елементи комунікації (product, price, place, promotion). Тільки за їх допомогою може відбуватися реалізація, а отже – досягнення цілей підприємства. Щодо послуг ця модель доповнюється трьома додатковими Р: процес, матеріальне середовище, люди (process, physical evidence, reople) [5, с. 17]. Так як виробництво послуг є безперервним процесом, який не можна розірвати на стадії, створивши запас, в комплекс маркетингу послуг додається такий інструмент, як процес, що об'єднує визначений набір операцій, які ведуть до створення кінцевого результату. Процес надання послуг не може здійснюватися без посередньої спільної участі виробника і клієнта. В результаті в окремий інструмент маркетингу виділяються люди, від яких залежить кінцевий результат діяльності. Матеріальне середовище включає в себе фірмовий стиль, наявність необхідного устат-

кування, приміщень, сучасних технологій, комунікацій, охорони та ін. Їх відсутність негативно позначається на іміджі підприємства.

Процес управління маркетингом – розроблений послідовний комплекс маркетингових дій, спрямованих на реалізацію маркетингових функцій та принципів, у результаті яких мають бути виявлені і задоволені потреби споживачів, а підприємство повинне отримати очікуваний результат [2, с. 30]. Процес впровадження маркетингової діяльності туристичних підприємств повинен здійснюватися поетапно (рис. 2).

На I етапі здійснюється аналіз стану ринку туристичних послуг та виявлення його характерних тенденцій. Слід зазначити, що якість обслуговування є важливою характеристикою діяльності, оскільки знаходить вираження у соціальних та економічних результатах, забезпечує позитивний імідж. Переважна більшість складових якості послуг стосується роботи персоналу. Якість послуги та увага до вимог кожного клієнта – невід'ємні.

В. Зейтхамль, А. Парасураман і Л. Беррі [8, с. 840] за допомогою методики оцінки якості, що сприймається клієнтом, розробили модель якості, яка включає п'ять параметрів:

- осяжність складових – особлива увага приділяється устаткуванню, людям та засобам комунікації;
- надійність – здатність виробника послуг стримувати обіцянки та надавати послугу у відповідності з домовленістю;
- оперативність – готовність виробника допомогти клієнту та швидко надати послуги;
- увага – це знання, ввічливість і репутація персоналу виробника послуг;
- співпереживання – здатність поставити себе на місце іншого, проявити турботу, приділити увагу кожному клієнту.

На цьому етапі вивчаються фактори маркетингового середовища та оцінка їх впливу на діяльність. Після цього відбувається процес налагодження системи маркетингових досліджень та інформації. Завданням цієї системи власне є систематична оцінка факторів маркетингового середовища, передбачення динаміки впливу цих факторів на діяльність підприємства, поведінку клієнтів та вироблення маркетингової політики відповідно до вивчених факторів. Даний етап є вирішальним, оскільки саме він визначає всі подальші дії.

На II етапі здійснюється маркетингове планування, тобто логічна послідовність дій, які



Рис. 2. Процес управління маркетингом послуг в туризмі

забезпечують досягнення встановлених маркетингових цілей щодо розвитку та удосконалення туристичних послуг. Крім того, планування маркетингових заходів дає можливість правильно використати наявні фінансові ресурси, врахувати потреби цільових клієнтів, оцінити сильні та слабкі сторони діяльності. В загальному вигляді в ньому вказується мета, яку планується досягти, що, коли та якими спеціалістами буде зроблено. При плануванні маркетингової діяльності необхідно враховувати також особливості процесу надання послуг та виділяти окремі етапи в їх розробці.

III етап включає: вибір методів поширення туристичних послуг, тобто забезпечення їхньої доступності для цільових аудиторій; розробку комплексу стимулювання послуг (маркетингових комунікацій), а саме реклами, пропаганди, позитивної громадської думки; підбір спеціалістів, розподіл та перерозподіл обов'язків, навчання, інструктаж, устаткування робочих місць спеціалістів. Щодо конкретних дій та заходів – це єдиний реально дійовий етап маркетингу. Саме тому не потрібно нехтувати попередніми етапами і зводити маркетинг лише до прийняття та реалізації конкретних рішень – розробки комплексу маркетингу. Ефективність маркетингових заходів залежить від двох попередніх етапів процесу управління маркетингом. Суттєва відмінність цього етапу від попередніх полягає в тому, що він передбачає не лише вироблення конкретних рішень, а практичну реалізацію розроблених заходів.

Заключним етапом є контроль, тобто процес визначення, оцінки та інформування щодо відповідності реального стану діяльності туристичного підприємства встановленим нормам. Контроль маркетингової програми передбачає аналіз маркетингових заходів (виявляє фактичні показники), співставлення з плановими (визначає відхилення), коригування відхилень. Причиною невідповідності реальних показників із очікуваними може бути недостатня маркетингова інформація або неадекватні маркетингові дії щодо цієї інформації. Існує два основних види систем контролю: системи стратегічного контролю, що відслідковують стан зовнішнього середовища підприємства, цільові аудиторії, сильні та слабкі сторони діяльності та її перспективні показники; системи тактичного контролю, що слідкують за щоденною роботою з метою уточнення поточних маркетингових зусиль.

Висновки з проведеного дослідження. Маркетингова діяльність підприємств туристичної галузі передбачає ув'язку своїх внутрішніх можливостей із фактичними потребами ринку, виявлення запитів реальних і потенційних клієнтів, організацію досліджень та розробок щодо удосконалення туристичних послуг для найефектив-

нішого задоволення попиту. Все управління маркетинговою діяльністю повинно бути організовано таким чином, щоб орієнтуватись на клієнта і бути разом з тим організаційно ефективним. На основі двох понять – філософія, що орієнтується на споживача, та ефективний менеджмент – і буде здійснюватися маркетингова діяльність. Маркетингові дії слід застосовувати комплексно, так як успіх забезпечується лише всією сукупністю засобів маркетингу, що пов'язані між собою та доповнюють один одного.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс В. Основы маркетинга. Пер. с англ. М.; СПб.; К. : «Вильямс», 2000. 944 с.
2. Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг : навч. посіб. Львів : ЛБІ НБУ, 2004. 255 с.
3. Сухоруков М.М. Современное представление о базовых моделях маркетинга услуг. *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2004. № 3(51). С. 68–76.
4. Хлебович Д.И. Маркетинг услуг : учеб. пособ. Иркутск : Издательство ИГЭА, 2001. 188 с.
5. Новикова І.В. Маркетинг сфери послуг : навч. посіб. К. : Видавництво Європейського університету, 2004. 72 с.
6. Федоренко В.С. Маркетинг : навч.-метод. посіб. Черкаси : Черкаський національний університет, 2004. 162 с.
7. Вачевський М.С., Скотний В.Г. Маркетинг в сферах послуг : навч. посіб. Київ : «Цент навчальної літератури», 2004. 232 с.
8. Байкер М. Маркетинг : учебн. СПб. : Питер, 2002. 1200 с.

REFERENCES:

1. Kotler F., Armstrong G., Sonders V. (2000) *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Izdatel'skij dom «Vil'yams». (in Russian)
2. Ghirchenko T. D., Dubovyk O. V. (2004) *Marketyngh* [Marketing]. Ljviv: LBI NBU. (in Ukrainian)
3. Sukhorukov M. M. (2004) *Sovremennoe predstavlenie o bazovykh modelyakh marketinga uslug* [A modern understanding of the basic models of marketing services]. *Marketing i marketingovye issledovaniya*, vol. 3, no. 51, pp. 68–76.
4. Khlebovich D. I. (2001) *Marketing uslug* [Marketing services]. Irkutsk: Izdatel'stvo IGEA. (in Russian)
5. Novykova I. V. (2004) *Marketyngh sfery poslugh* [Marketing services]. Kyiv: Vydavnyctvo Jevropejskogo universytetu. (in Ukrainian)
6. Fedorenko V. S. (2004) *Marketyngh* [Marketing]. Cherkasy: Cherkasjkyj nacionaljnyj universytet. (in Ukrainian)
7. Vachevsjkyj M. S., Skotnyj V. Gh. (2004) *Marketyngh v sferakh poslugh* [Marketing in services]. Kyjiv: «Cent navchalnoji literatury». (in Ukrainian)
8. Beyker M. (2002) *Marketing* [Marketing]. Moscow: Izdatel'skij dom «Vil'yams». (in Russian)

Herchanivska Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Separated Subdivision of

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
«Berezhany Agrotechnical Institute»

Zamora Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economy the Enterprise
Separated Subdivision of

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
«Berezhany Agrotechnical Institute»

FEATURES OF MARKETING AT THE ENTERPRISES OF TOURISM INDUSTRY

The purpose of the article. Today tourist services play an increasingly important role in people's life and economic activity. In current conditions market development, the use of marketing technology for tourist enterprise is mandatory.

Elements social-ethical marketing that contribute to the promotion social responsibility and ethics of the enterprise, is a key factor in shaping its image, beyond which effective activity in the services market is usually impossible. In marketing theory is dominated by commodity market research, and therefore there is a need to revise the existing marketing paradigm in favor of the dominant role of services in social and economic life.

Methodology. Research on service marketing as a process of development, promotion and realization of services, focused on identifying and meeting customer needs; in-depth study and refinement of conceptual approaches to the use of marketing technologies in the tourism industry.

Results. Services marketing is a system of studying the market services, comprehensive impact on the customer, his inquiries in order to provide the highest quality of service and receiving profit the enterprise. In modern conditions the main task of the marketing concept is the integrating process the efforts of the enterprise to realize the general purpose of its activities, which should not be aimed at solving internal problems, but should focus on providing services within its competence, in which customers are interested.

In the system of marketing activity of the tourist enterprise is important the marketing environment (set of factors at the macro– and micro-levels), which includes certain conditions of activity that must be taken into account managing and developing a development strategy. It is important to coordinate actions within the enterprise (microenvironment) with the conditions of the macroenvironment (demographic, economic, environmental, scientific-technical, political-legal, socio-cultural factors).

When creating a marketing program, the enterprises of tourism industry must take into account four characteristics of services: insensitivity, inseparability, volatility, short-lived.

The marketing complex of services in tourism has specific features compared to the marketing of tangible goods. A special role is given to the staff who work directly with the client. On his skills, behavior, competence, courtesy depends on whether the customer will buy the service, whether he will be satisfied with its quality. A comprehensive process approach must be ensured for all activities.

Management of tourist services marketing is defined as activities related to the planning, organization, coordination, control and promotion of measures to intensify the process of demand generation for services and increase the profits of enterprises.

Practical implications. Marketing allows to regulate production and sale of tourist services in the long run, to adapt to changes in the market, to adjust their actions according to the influence of the dynamics the environment, to refine the assortment on the basis life cycle research of services, to facilitate the development of new types. The use of appropriate marketing tools will increase the efficiency of tourism industry.

Value/originality. In our work, we considered an issue of marketing at the enterprises of tourism industry. Further research needs to improve management of tourist services marketing while identifying communicative goals in the study of motivations and relationships between the enterprise and the subjects of the marketing system.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MARKETING

У статті розглянуто та обґрунтовано роль поняття «конкурентоспроможність підприємства» як одного з вирішальних факторів успішної діяльності суб'єктів господарювання у ринкових реаліях. Приділена увага розкриттю сутності терміна «економічна конкуренція» та ролі, яку вона відіграє у системі відносин між ринковими гравцями, що є відправною точкою для подальшого розгляду сутності конкурентоспроможності. Опрацьовано підходи вітчизняних вчених до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», на основі чого виведено сутність та основоположні ознаки цього показника. Проведена робота з пошуку конкретних важелів, які керують конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. За результатами визначення та аналізу сил, що здійснюють вплив на показник конкурентоспроможності ринкових суб'єктів, були здійснені систематизація та групування виявлених зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

Ключові слова: економічна конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, ринкові відносини, зовнішні фактори, внутрішні фактори, конкурентні переваги.

В статье рассмотрена и обоснована роль понятия «конкурентоспособность пред-

приятия» как одного из решающих факторов успешной деятельности субъектов хозяйствования в рыночных реалиях. Уделено внимание раскрытию сущности термина «экономическая конкуренция» и роли, которую она играет в системе взаимоотношений между рыночными игроками, что является отправной точкой для дальнейшего рассмотрения сущности конкурентоспособности. Обработаны подходы отечественных ученых к определению понятия «конкурентоспособность предприятия», на основе чего выяснена сущность и основополагающие признаки данного показателя. Проведена работа по поиску конкретных рычагов, управляющих конкурентоспособностью субъектов хозяйствования. По результатам определения и анализа сил, оказывающих влияние на показатель конкурентоспособности рыночных субъектов, были осуществлены систематизация и группировка выявленных внешних и внутренних факторов влияния.

Ключевые слова: экономическая конкуренция, конкурентоспособность предприятия, рыночные отношения, внешние факторы, внутренние факторы, конкурентные преимущества.

УДК 339.138

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-26>

Громова О.Є.

к.е.н.,

доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний
інститут

Київського національного торговельно-
економічного університету

Сивак С.М.

студент

Вінницький торговельно-економічний
інститут

Київського національного торговельно-
економічного університету

In a competitive environment, every enterprise that is focused on long-term and productive performance must take measures to evaluate and enhance its competitiveness. Under the influence of high competition in today's globalized world, Ukraine needs to build an efficient economy by developing an innovation policy that is strengthened in the context of integration processes. However, constant changes in the external environment, increasing levels of uncertainty and risk, integration of Ukraine into the European economic space complicate the activity of Ukrainian enterprises and make them look for more effective ways of economic growth. Competition forces enterprises of all forms of ownership to constantly monitor changes in the value of material resources, volume of demand and supply, reduce production costs, improve the quality of their products and services, and increase their general competitiveness. Thus, the study of the essence of the concept of competitiveness of the enterprise and the factors influencing it becomes more necessary at current stage of development of Ukrainian national economy. The role of the concept of "enterprise competitiveness" as one of the decisive factors of successful market activity of enterprises is considered and substantiated in scientific work. Attention is paid to the disclosure of the essence of the term "economic competition" and the role it plays in the system of relations between market players, which is the starting point for further consideration of the essence of competitiveness. It is determined that nowadays there are many interpretations of the concept under study, but there is no universal definition. The approaches of Ukrainian scientists to the definition of the concept of «competitiveness of the enterprise» are analyzed, and on this basis the essence and fundamental features of this indicator are defined. Work has been done to find specific economic levers that affect the competitiveness of the enterprise. According to the results of identifying and analyzing the forces influencing the competitiveness of enterprises, systematization and grouping of the identified external and internal factors of influence were carried out.

Key words: economic competition, competitiveness of the enterprise, market relations, external factors, internal factors, competitive advantages.

Постановка проблеми. Необхідність опрацювання теоретичних аспектів конкурентоспроможності підприємств зумовлена сучасними умовами господарювання, у яких як представники компаній, так і владні органи постійно перебувають у пошуках шляхів посилення конкурентних переваг вітчизняного бізнесу. Умови ринку диктують жорсткі вимоги щодо стійкого рівня конкурентоспроможності підприємств, без досягнення якого вони мають критично низькі шанси тривалої та успішної діяльності на ринку. Перед органами влади вказані умови ставлять завдання щодо швидкої реакції на зміни у конкурентоспроможності державної економіки загалом. Реакція може проявлятися у вигляді спектру заходів щодо підтримки бізнесу, змін на законодавчому рівні тощо.

Незалежно від того, чи заходи щодо забезпечення стійкого рівня конкурентоспроможності здійснюються на загальнодержавному рівні, чи у розрізі діяльності окремих підприємств, досі не сформовано єдиних універсальних методів досягнення успіху в цьому напрямі. Тому особливо значущою є потреба у з'ясуванні сутності конкурентоспроможності підприємства, а також факторів, що здійснюють вплив на цю категорію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження конкурентоспроможності підприємства висвітлене у працях значної кількості зарубіжних та вітчизняних учених. Вагомий внесок у формування теоретичного базису конкурентоспроможності зробили такі відомі вчені-еко-

номісти, як: І. Ладунка, Т. Халімон, Л. Мельничук, Т. Дяченко, В. Маврова, І. Бурачек та інші. Питання аналізу факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності, було фрагментарно досліджене О. Колмаковою, Ж. Крючковою та іншими. Водночас проблеми, пов'язані із систематизацією та групуванням факторів впливу, потребують поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є дослідження поняття «конкурентоспроможність підприємства» як економічної категорії та аналіз факторів, що впливають на цей показник.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття конкуренції є невід'ємним атрибутом ринкового механізму. Конкуренція є на всіх рівнях та ланках економічної системи, а саме на мікро- та макрорівні, і приводить до оптимального розподілу праці та капіталу.

Конкуренція у загальному розумінні являє собою форму суперництва, змагання між певними групами або окремими особами, що зацікавлені в отриманні одного і того самого кінцевого результату. Відповідно, конкурентом вважається будь-хто, хто змагається з іншими у певній діяльності.

В умовах ринкової економіки конкуренція є формою економічної боротьби між окремими суб'єктами ринку за більші можливості задоволення свого попиту, кращі умови та результати господарювання. Галузева конкуренція передбачає суперництво окремих підприємств-продавців товарів та послуг у задоволенні потреб споживачів, в обсягах реалізації товарів та послуг, в частках обслуговування ринку та масі одержаного прибутку [2, с. 34].

Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає, що «економічна конкуренція – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [10].

Завоювання ринку, боротьба за споживача, перемога над конкурентом та одержання сталого прибутку є основними завданнями конкуренції.

Похідним від конкуренції є поняття конкурентоспроможності, яке є одним із головних вимірювачів успішної діяльності суб'єктів ринкових відносин. У процесі свого функціонування на ринку будь-яке підприємство, незалежно від його розмірів, характеру діяльності та форми власності постійно стикається з необхідністю підтримання та підвищення своєї конкурентоспроможності.

Нині в економічній літературі є широкий спектр визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства», тому розглянемо їх більш докладно для глибшого розуміння поняття.

На думку І.С. Ладунки, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка полягає у спроможності використання різних видів ресурсів ефективніше, ніж у конкурентів, та визначає його положення серед аналогічних суб'єктів господарювання [7, с. 190].

З погляду науковця Т.М. Халімон, конкурентоспроможність підприємства – це агрегована характеристика компетентностей, цінностей та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції [11, с. 118].

Л.С. Мельничук визначає конкурентоспроможність підприємства як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі [9, с. 103].

З погляду І.В. Бурачек, конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти та продавати товари та послуги, цінкові та нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів [1, с. 289].

На думку науковця Т.А. Дяченко, конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства вчасно й ефективно коригувати параметри своєї діяльності залежно від змін у зовнішньому середовищі для підтримання наявних і створення нових конкурентних переваг із метою досягнення власних стратегічних цілей [3, с. 152]. Цей підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства виявляє цей показник у вигляді динамічної характеристики, тобто в контексті змін у показниках діяльності підприємства, що проявляються залежно від динаміки впливу зовнішніх факторів.

Думка В.В. Маврової з цього приводу полягає у тому, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку. Вона показує рівень розвитку цієї фірми порівняно з рівнем розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності [8, с. 78].

Використавши та проаналізувавши вищевказані результати роботи дослідників, ми можемо синтезувати їх із нашими власними ідеями у єдине визначення, яке звучатиме таким чином: конкурентоспроможність підприємства є його здатністю витримувати ринкову конкуренцію з іншими компаніями своєї ніші, створювати та реалізовувати продукцію та послуги, що мають якісні або цінкові переваги порівняно з продукцією конкурентів.

Опрацювання широкого спектру визначень категорії «конкурентоспроможність підприємства» дало нам можливість виділити такі її основоположні ознаки:

– є критерієм визначення конкурентних позицій підприємства у його ринковій ніші;

– змушує учасників ринку шукати ефективніші шляхи використання своїх ресурсів порівняно з конкурентами;

– відображає здатність підприємства до тривалої результативної діяльності відповідно до змін у зовнішньому середовищі;

– мотивує учасників ринку розробляти та посилювати позитивні характеристики власної продукції з метою повнішого задоволення споживачів.

Конкурентоспроможність підприємств перебуває під впливом значної кількості факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні залежно від того, чи зароджуються вони усередині підприємства, чи здійснюють вплив ззовні.

Під внутрішніми факторами розуміють об'єктивні критерії, що характеризують можливості підприємства забезпечити власну конкурентоспроможність. Прояви цих факторів майже цілком залежать від керівництва підприємства. На думку О.М. Колмакової, внутрішніми факторами є:

1) структурні: прогресивність виробничої структури підприємства (гнучкі виробничі системи, автоматизовані модулі); досконалість організаційної структури підприємства, що дозволяє здійснювати вертикальну і горизонтальну інтеграцію з виробництва конкурентного товару; рівень уніфікації та стандартизації продукції, що випускається; рівень регулювання виробничих процесів з метою досягнення конкурентних переваг підприємства; досконалість інформаційної та нормативно-методичної бази управління конкурентоспроможним виробництвом;

2) ресурсні: людські ресурси; фізичні ресурси; ресурс знань; грошові ресурси;

3) інфраструктура: транспортна система країни, система зв'язку, поштові послуги, переказ платежів та коштів з банку в банк всередині і за межі країни, система охорони здоров'я і культури, житловий фонд і його привабливість з погляду проживання і роботи;

4) технічні: питома вага патентованих товарів, технологій, обладнання; рівень якості виготовлення товарів;

5) управлінські: стратегія управління підприємством; менеджмент; маркетинг; організація поставок сировини, матеріалів і комплектуючих виробів для виробництва;

6) економічні: показники рентабельності продукції, виробництва, капіталу і продажів; швидкість оборотності всіх видів матеріальних ресурсів; фінансова стійкість функціонування підприємства; частка експорту товарів [5, с. 37].

Наш підхід до виділення груп внутрішніх факторів та їх складників наведено у таблиці 1.

Зовнішні фактори являють собою критерії, які проявляють себе у глобальному оточенні підприємства, на які воно не здатне здійснювати вирішальний вплив. У результатах досліджень І.С. Ладунки виділені такі групи факторів зовнішнього середовища:

1) Державна політика: стан і напрям внутрішніх реформ; пріоритети розвитку країни та її стабільність; участь країни у світових інтеграційних процесах; напрями зовнішньої політики.

2) Правове середовище: гармонійність законодавчої бази; дієвість нормативно-правових актів.

3) Економічні умови: рівень розвитку господарства загалом та окремих його галузей; інвестиційна привабливість країни; стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей; рівень заробітної плати в країні, в регіоні, в галузі; частка наукоємної продукції у загальному експорті країни тощо.

4) Монополізація економіки: кількість та структура природних монополій в країні; стан конкуренції на ринку; ефективність діяльності антимонопольного комітету; легкість входження на ринок нових суб'єктів господарювання.

5) Ресурсний потенціал: забезпеченість країни власними природними ресурсами; рівень екологічного навантаження; стан та захищеність всіх видів природних ресурсів.

6) Товарні ринки: структура та ємність галузевих ринків; потреби та вибагливість споживачів; стандартизація та сертифікація продукції; стійкість позицій лідерів.

Таблиця 1

Внутрішні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

Фактори	Характеристика
Виробництво	Рівень механізації та автоматизації; матеріально-технічне оснащення; завантаження виробничих ліній; якість виготовленої продукції; гнучкість виробничої системи; місце розміщення виробництва.
Маркетинг	Широта асортименту; рівень післяпродажного обслуговування; ефективність збутової системи; рівень розвитку дилерської та дистрибуторської мережі; рівень підготовки торговельного персоналу; дизайн та пакування товару.
Технології	Поява продуктових інновацій; обсяги інвестицій у нові технології; вибір оптимальних технологій виробництва.
Інформація	Рівень організації інформаційних потоків; ступінь захищеності конфіденційної інформації; патентно-правова діяльність.
Управління персоналом	Ефективність управління; професійно-кваліфікаційна структура; система мотивації; функціональна, організаційна та рольова структури; корпоративна культура.

Джерело: узагальнено авторами

Зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

Фактори	Характеристика
Економічні	Ступінь економічного розвитку країни; темпи інфляції; місткість ринку; діяльність та можливості конкурентів; рівень розвитку інфраструктури країни.
Політичні	Діяльність політичних організацій, партій, рухів; система державного страхування; рівень політичної свободи та свободи слова.
Міжнародні	Міжнародна конкуренція; глобальні конфлікти; діяльність міжнародних організацій та органів.
Правові	Нормативно-правова база; наявність актів щодо сертифікації, стандартизації, оподаткування, антимонопольної політики, захисту прав споживачів; контроль за дотриманням законодавства.
Соціально-демографічні	Статеві-вікова структура населення; рівень міграції; тривалість життя; рівень доходів; частка працездатного населення; рівень безробіття; рівень кваліфікації трудових ресурсів.
Науково-технічні	Розвиток науково-технічного потенціалу; рівень підтримки інноваційної діяльності та науки.
Культурні	Середній рівень освіти населення; відношення населення до навколишнього світу.
Природно-кліматичні	Географічне розміщення; вірогідність стихійних лих; кліматичні умови; обсяги природних ресурсів; діяльність з охорони навколишнього середовища.

Джерело: узагальнено авторами

7) Ринкова інфраструктура: рівень інформаційних комунікацій; розгалуженість і різноманітність транспорту; стан банківського і страхового обслуговування; ступінь розвитку посередницьких організацій тощо.

8) Соціальні умови: рівень безробіття в країні; структура робочої сили; якість підготовки кваліфікаційної робочої сили; співвідношення різних категорій працівників; ціна на робочу силу в країні, в регіоні, в галузі; культурний рівень розвитку суспільства [7, с. 190].

Результати нашого підходу до групування зовнішніх факторів та їх основні елементи наведено у таблиці 2.

Для того щоб підприємство було конкурентоспроможним, воно повинно володіти об'єктивними конкурентними перевагами, за відсутності яких досягти стійкого рівня конкурентоспроможності неможливо. Водночас лише наявність у підприємства конкурентних переваг без ефективного керування ними не гарантує реальних успіхів.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті було опрацьовано сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» та фактори, що здійснюють на нього вплив. Є різні думки дослідників щодо трактування цієї економічної категорії, які можуть бути узагальнені таким чином: конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства вчасно й ефективно коригувати параметри своєї діяльності залежно від змін у зовнішньому середовищі для підтримання наявних і створення нових конкурентних переваг із метою досягнення власних стратегічних цілей.

Фактори конкурентоспроможності підприємства можуть здійснювати свій вплив як зсередини, так і ззовні економічного суб'єкта. Внутрішні фактори були розділені нами на такі групи: виробництво, маркетинг, технології, інформація та управління персоналом. Зовнішні згруповані таким чином: економічні, політичні, міжнародні, правові,

соціально-демографічні, науково-технічні, культурні та природно-кліматичні.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства утворює економічний базис ринкових відносин та є одним із вирішальних факторів, що визначають успіх економічного суб'єкта в конкурентних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурачек І.В., Біленчук О.О. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаїв, 2016. Вип. 14. С. 288–293.
2. Дружиніна В.В., Сосновська Ю.Р. Визначення значущості показників конкурентоспроможності рестораних закладів. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 2. С. 33–37.
3. Дяченко Т.А. Конкурентні стратегії промислових підприємств, що надають ремонтні послуги. *Бізнес Інформ*. 2015. № 6. С. 150–154.
4. Єпіфанова І.Ю., Гайдей М.О. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 23. С. 53–57.
5. Колмакова О.М., Андріянова О.А. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 5. С. 37-41.
6. Корецька О.В. Дослідження конкурентоспроможності підприємств машинобудування. Аналітичні моделі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 1. С. 41–44.
7. Ладунка І.С., Братанов М.І., Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 189–194.
8. Маврова В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в Україні. *Молодий вчений*. 2016. Вип. 7. С. 78–80.
9. Мельничук Л.С., Хізніченко О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності українських під-

приємств. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Серія : Економіка.* 2016. № 263. С. 102–105.

10. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210–III (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 23.09.2019).

11. Халімон Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* Ужгород, 2016. № 10(2). С. 117–120.

REFERENCES:

1. Burachek I. V., Bilenchuk O. O. (2016) Konkurentospromozhnist produktiv pidpriemstv: sutnist, metody otsinky ta zarubizhnyi dosvid upravlinnia [Enterprise product competitiveness: essence, evaluation methods and foreign management experience]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 14, pp. 288–293.

2. Druzhynina V. V., Sosnovska Yu. R. (2018) Vyznachennia znachushchosti pokaznykiv konkurentospromozhnosti restorannykh zakladiv [Determining the importance of competitiveness of restaurant establishments]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 33–37.

3. Diachenko T.A. (2015) Konkurentni stratehii promyslovykh pidpriemstv, shcho nadaiut remontni posluhy [Competitive strategies of industrial enterprises providing repair services]. *Biznes Inform*, no. 6, pp. 150–154.

4. Yepifanova I. Yu., Haidei M. O. (2016) Napriamky zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv kondyterskoi haluzi v Ukraini [Areas of ensuring the competitiveness of the confectionery

industry in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 23, pp. 53–57.

5. Kolmakova O. M., Andriianova O. A. (2018) Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Methods of evaluation of enterprise competitiveness]. *Molodyi vchenyi*, no. 5, pp. 37–41.

6. Koretska O. V. (2016) Doslidzhennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv mashynobuduvannia. analitychni modeli [Research of the competitiveness of machine-building enterprises. Analytical models]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 41–44.

7. Ladunka I. S., Bratanov M. I. (2016) Doslidzhennia faktoriv vplyvu na konkurentospromozhnist vitchyznianskykh pidpriemstv [Research of factors of influence on competitiveness of domestic enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 5, pp. 189–194.

8. Mavrova V. V. (2016) Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v Ukraini [Enterprise competitiveness management in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, vol. 7, pp. 78–80.

9. Melnychuk L. S., Khiznichenko O. O. (2016) Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ukraïnskykh pidpriemstv [Ways to increase the competitiveness of Ukrainian enterprises]. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu "Kyievo-Mohylianska akademiia". Seriia : Ekonomika*, no. 263, pp. 102–105.

10. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii : Zakon Ukrainy vid 11.01.2001. №2210–III (zi zminamy). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (accessed 23 September 2019).

11. Khalimon T. M. (2016) Stratehii pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Strategies for increasing the competitiveness of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, no. 10, pp. 117–120.

Hromova Olha

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Advertising
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

Syvak Sergiy

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MARKETING

The purpose of the article. The need to work out the theoretical aspects of competitiveness of enterprises is predetermined by modern business conditions, in which both representatives of companies and authorities are constantly looking for ways to enhance the competitive advantages of national business field. Market conditions dictate stringent requirements for a stable level of competitiveness of enterprises, without which they have a critically low chance of long-term and successful market activity. Regardless of whether measures to ensure a sustainable level of competitiveness are implemented at the national level, or in the context of the activity of specific market members, there are still no unified universal methods of success in this direction. Therefore, the need to find out the essence of the enterprise's competitiveness as well as the factors that influence this category is especially significant. The main objectives of this study are to investigate the spectrum of definitions of the concept of "enterprise competitiveness" and to analyze the factors that influence this indicator.

Methodology. To perform the tasks set before the scientific work, the following general scientific research methods were used: comparative method; methods of induction and deduction; analysis and synthesis.

Results. The role of the concept of "enterprise competitiveness" as one of the decisive factors of successful market activity of enterprises is considered and substantiated in scientific work. Attention is paid to the disclosure of the essence of the term "economic competition" and the role it plays in the system of relations between market players, which is the starting point for further consideration of the essence of competitiveness. It is determined that nowadays there are many interpretations of the concept under study, but there is no universal definition. The approaches of Ukrainian scientists to the definition of the concept of «competitiveness of the enterprise» are analyzed, and on this basis the essence and fundamental features of this indicator are defined. Work has been done to find specific economic levers that affect the competitiveness of the enterprise. According to the results of identifying and analyzing the forces influencing the competitiveness of enterprises, systematization and grouping of the identified external and internal factors of influence were carried out.

Practical implications. The results of the research can be applied in the operation of evaluation of enterprise's competitiveness indicators. The obtained results of determination and grouping of internal and external factors of competitiveness can be used for the practical purpose of determining the influence of specific factors on the level of competitiveness of the enterprise.

Value/originality. In our work, we considered an issue of competitiveness of the enterprise. The scientific newness of the work is the expansion of approach to evaluation of key factors, that affect competitive advantages and disadvantages of the enterprise.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДСТАВІ УЗГОДЖЕННЯ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКЦІЇ

FORMATION OF MARKETING STRATEGY BASED OF THE INTERACTION LIFE CYCLE OF THE ENTERPRISE AND LIFE CYCLES OF PRODUCTS

Стаття присвячена обґрунтуванню маркетингової стратегії підприємства у сучасних ринкових умовах. У статті виділено основні позиції, які розкривають сутність маркетингової стратегії підприємства. Розглянуто послідовність формування маркетингової стратегії на підприємстві, у процесі чого виділено етап розроблення стратегії та етап реалізації такої стратегії. У межах кожного етапу наведено перелік завдань, які підприємству необхідно послідовно вирішити. Основний акцент у формуванні маркетингової стратегії спрямовано саме на етап розроблення. На етапі розроблення маркетингової стратегії запропоновано здійснювати узгодження життєвих циклів окремих видів продукції із життєвим циклом підприємства загалом. Охарактеризовано кожен етап життєвого циклу підприємства та продукції, наведено основні цілі, пріоритети, джерела фінансування, види маркетингових стратегій та можливі наслідки їхньої реалізації.

Ключові слова: підприємство, продукція, маркетингова стратегія, життєвий цикл, етап життєвого циклу.

Стаття посвящена обоснованию маркетинговой стратегии предприятия

в современных рыночных условиях. В статье выделены основные позиции, которые раскрывают сущность маркетинговой стратегии предприятия. Рассмотрена последовательность формирования маркетинговой стратегии, в ходе чего выделен этап разработки стратегии и этап реализации стратегии. В рамках каждого этапа приведен перечень заданий, которые предприятию необходимо последовательно решить. Основной акцент в формировании маркетинговой стратегии направлен на этап разработки. На этапе разработки маркетинговой стратегии предложено осуществлять согласование жизненных циклов отдельных видов продукции с жизненным циклом предприятия в целом. Охарактеризован каждый этап жизненного цикла предприятия и продукции, представлены основные цели, приоритеты, источники финансирования, виды маркетинговых стратегий и возможные последствия их реализации.

Ключевые слова: предприятие, продукция, маркетинговая стратегия, жизненный цикл, этап жизненного цикла.

УДК [658.628:658.1]:005.41+339.138
<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-27>

Гудзь О.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
 Національний університет «Львівська політехніка»

The article is dedicated to substantiating the marketing strategy of enterprises. The main positions of the enterprise marketing strategies are considered. Such positions are analysis of the external and internal environment of the enterprise, orientation to the long-term period, effecting the demand and supply of goods or services, focus on development, optimal allocation of resources of the enterprise, consumer orientation, maintaining the competitiveness of the enterprise. The sequence of formation of marketing strategy at the enterprise is considered. The stage of development of marketing strategy and the stage of implementation of such strategy are considered. Each stage provides a list of tasks that the company needs to be consistently accomplished. The main emphasis in the formation of marketing strategy is focused on the stage of developing a marketing strategy. The successful marketing strategy will allow the company to achieve the planned results. Otherwise, there may be some difficulties. Businesses are forced to partially change individual elements of the marketing strategy or completely change the whole strategy. At this stage, it is proposed to align the life cycles of certain products with the life cycle of the enterprise. Each stage of the enterprise and product life cycle is characterized. It is established that the stage of maturity is the most saturated for the enterprise, as the product range is in four stages of the life cycle at the same time. The implementation phase for the enterprise is combined with the implementation stages for the product. At the stage of growth of the life cycle of the enterprise the products are in the stage of growth, but the enterprise brings the new products, which will be at the stage of introduction. At the stage of decline in the life cycle of the enterprise products are at the stages of maturity and decline. The main goals, priorities, sources of financing, types of marketing strategies and the possible consequences of their implementation are presented for each stage of the product life cycle and the life cycle of the enterprise is coordinated.

Key words: enterprise, products, marketing strategy, life cycle, stage of life cycle.

Постановка проблеми. Нестабільність ринкового середовища, обмеженість ресурсів, надлишок виробничих потужностей сприяють посиленню конкуренції між усіма суб'єктами ринку. Першочерговим чинником успіху підприємства має бути ґрунтовне розроблення загальнокорпоративної політики і маркетингових стратегій у тому числі. Підставою формування маркетингової стратегії повинно бути врахування динаміки і потенціалу зовнішнього та внутрішнього середовища, орієнтація на потреби і вимоги споживача, застосування сучасних інструментів під час розроблення комплексу маркетингу, прийняття адекватних управлінських рішень тощо. У процесі формування маркетингової стратегії дедалі більшої актуальності набуває процес її реалізації, під час

якого можуть виникати певні труднощі. Тоді підприємства змушені у кращому разі частково змінювати окремі елементи маркетингової стратегії, а в іншому разі докорінно змінювати усю стратегію. Ретельно розроблені маркетингові стратегії забезпечать ефективне використання ресурсів та адаптують підприємство до змін, які постійно виникають у зовнішньому середовищі і, як наслідок, забезпечать підприємству стійку ринкову позицію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема обґрунтування маркетингових стратегій наведена у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як В.В. Ащанулов, Т.І. Балановська, І.С. Благуна, С.М. Боняра, К.В. Войтович, І.Р. Івашків, О.Г. Каліберов, Н.П. Карачина, О.В. Кендюхов, В.Л. Корінев, Ю.М. Сафонов, І.М. Станьковська, І.В. Тараненко,

Н.І. Чухрай, О.О. Шебанова та ін. У своїх працях науковці висвітлюють сутність та принципи розроблення маркетингової стратегії, наводять чинники внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства, які впливають на вибір такої стратегії. Досить широко у періодичних виданнях наведено класифікацію маркетингових стратегій за різноманітними ознаками та послідовність її розроблення. Значну увагу приділено обґрунтуванню витрат на маркетингову діяльність підприємства та ризикам, які можуть знизити її ефективність. Розглядаються питання, які стосуються розроблення маркетингових стратегій для виходу на зовнішні ринки збуту продукції. У періодичних виданнях наголошують на необхідності залучення соціальних мереж до процесу розроблення маркетингової стратегії. Варто зазначити, що більшість праць присвячено розробленню маркетингової стратегії, менше уваги приділено реалізації стратегії на практиці. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених обґрунтуванню маркетингових стратегій для підприємств, потребує доопрацювання процес вибору такої стратегії, який базується на поєднанні життєвих циклів продукції і підприємства.

Постановка завдання. Основною метою статті є обґрунтування сутності маркетингової стратегії та удосконалення методики вибору маркетингової стратегії на підставі співвідношення життєвих циклів підприємства і продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах маркетингова стратегія є своєрідною запорукою успішної діяльності підприємства, стабільного розвитку бізнесу, створення позитивного іміджу в очах громадськості [1, с. 206]. Маркетингова стратегія підприємства є основою стратегічного маркетингового планування. Ефективність маркетингової стратегії проявляється у підвищенні ефективності функціонування підприємства загалом завдяки забезпеченню його конкурентоспроможності. У наукових періодичних виданнях наведено значну кількість трактувань сутності маркетингової стратегії. У процесі аналізування періодичних видань [1–8] можна виокремити такі характерні риси щодо сутності маркетингової стратегії підприємства:

- результати маркетингової стратегії проявляються у довготривалому терміні реалізації;
- маркетингова стратегія передбачає детальний аналіз зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства з метою виявлення можливостей, які сприятимуть розвитку, та загроз, які потрібно оминати;
- маркетингова стратегія є однією із складових частин загальної стратегії підприємства і повинна узгоджуватись із місією підприємства та стратегіями нижчих стратегічних рівнів підприємства;
- у процесі впровадження маркетингової стратегії за основу беруться потреби та вимоги споживачів;

- маркетингова стратегія допомагає у конкурентній боротьбі за втримання або збільшення частки ринку;

- основною ціллю маркетингової стратегії є розвиток підприємства та отримання прибутків;

- маркетингова стратегія є результатом осмисленого й аналітичного передбачення майбутнього (розглядається як засіб прогнозування);

- маркетингову стратегію можна розглядати як засіб активного впливу на попит і пропозицію товарів і послуг;

- маркетингова стратегія забезпечує оптимальний розподіл ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) для досягнення поставлених маркетингових цілей під час формування комплексу маркетингу (товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики);

- розроблення і реалізація маркетингової стратегії підприємства потребують витрат;

- маркетинговій стратегії властива циклічність, вона потребує перегляду відповідно до зміни ситуації на ринку;

- розроблення і реалізація маркетингової стратегії здійснюється послідовно у декілька етапів;

- маркетингова стратегія повинна бути гнучкою і мати змогу пристосовуватись до нових маркетингових рішень навіть у короткостроковому періоді.

Більш узагальнено основні риси маркетингової стратегії підприємства зображено на рис. 1.

Дослідження інформації періодичних видань, серед яких [1–6; 8–18], дає змогу виявити різноманітні підходи до послідовності розроблення маркетингової стратегії на підприємстві. Опрацювання періодичних видань дає змогу виділити спільні та відмінні риси у формуванні маркетингових стратегій на підприємстві. Встановлено, що основні розбіжності стосуються кількості, послідовності та змістовного наповнення етапів щодо обґрунтування маркетингових стратегій.

Розходження поглядів науковців спостерігається ще й у тому, що у перелік етапів формування маркетингової стратегії не завжди включено процес реалізації такої стратегії. В основному обґрунтування маркетингової стратегії завершується її впровадженням, що наведено у працях [1; 4–6; 8–10; 13; 16]. Процес реалізації маркетингової стратегії частково розглянуто у працях [2; 3; 11; 12; 14; 15; 17; 18]. Водночас спільними рисами розроблення маркетингової стратегії на підприємстві є виконання сегментації ринку, аналіз зовнішнього середовища та можливостей підприємства, розроблення комплексу маркетингу.

У процесі дослідження виявлено основні акценти, на які звертають особливу увагу у процесі розроблення маркетингових стратегій на підприємстві. Такими акцентами є: розроблення комплексу маркетингу та його повне коригування у процесі реалізації стратегії або внесення змін лише до



Рис. 1. Сутність маркетингової стратегії підприємства

Джерело: сформовано на основі [1–8]

окремих складників [1; 3; 5; 8; 12; 13]; ретельна сегментація ринку [9; 14]; орієнтація на довгостроковий період [2]; врахування інтересів споживачів [15; 18]; забезпечення зростання прибутку та частки ринку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності [4; 10]; орієнтація на зовнішні ринки збуту продукції [11]; ресурсні можливості підприємства та потенціал ринку [6; 16]; інвестиції та ризики [17].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність двох взаємопов'язаних процесів, перший із яких полягає у ретельному стратегічному аналізі ситуації на ринку, встановленні цілей маркетингу; виборі оптимальної маркетингової стратегії, розробленні такого маркетингового плану, який забезпечить ефективну реалізацію стратегії, а другий – в оцінюванні та контролюванні результатів. Важливою умовою має бути наявність зворотного впливу шляхом впровадження змін у цілі маркетингу або механізм реалізації стратегії. Таким чином, обґрунтування маркетингової стратегії складається із двох етапів – розроблення стратегії та реалізації стратегії (рис. 2).

Протягом своєї діяльності підприємство проходить чотири етапи життєвого циклу – впровад-

ження, зростання, зрілість, спад. Продукція, яку виготовляє підприємство, чи послуги, які надає, також проходять ті ж самі етапи – від впровадження до спаду [7, с. 270].

На наш погляд, доцільно систематизувати життєві цикли продукції або послуг із життєвим циклом підприємства. Необхідно врахувати те, що етап упровадження для підприємства поєднується з етапами впровадження всього асортименту продукції. Цей етап є досить складним для підприємства, оскільки він пов'язаний із заснуванням підприємства і потребує значних зусиль, щоб впевнено заявити про себе на ринку.

На етапі зростання життєвого циклу підприємства основна продукція також перебуває на етапі зростання, проте підприємство може виводити на ринок нові види продукції або послуг, які будуть перебувати на етапі впровадження. Етап зростання приносить підприємству перші прибутки, які можуть бути спрямовані, зокрема, на випуск нової продукції.

Для етапу зрілості підприємства характерно те, що продукція чи послуги будуть перебувати на етапах впровадження, зростання, зрілості, спаду. Це означає, що підприємство буде забирати з ринку

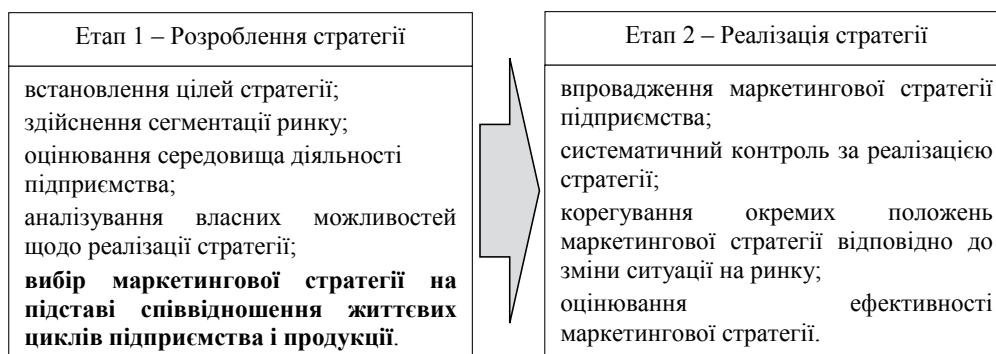


Рис. 2. Послідовність обґрунтування маркетингової стратегії підприємства, де жирним шрифтом виділено позицію, яка потребує удосконалення

Джерело: розроблено на основі [1–6; 8–18]

Таблиця 1

Систематизація життєвих циклів підприємства і продукції (послуг)

Життєвий цикл підприємства	Перелік етапів						Спад			
	Зростання			Зрілість						
	Впровадження	Зростання	Впровадження	Зростання	Зрілість	Спад				
Життєвий цикл продукції або послуг	Впровадження	Зростання	Впровадження	Зростання	Зрілість	Спад				
1. Цілі маркетингової стратегії	Інформування про продукцію і діяльність підприємства у цілому	Отримання прибутків від виходу на ринок нової продукції	Зміцнення позицій продукції на ринку	Вихід продукції на нові ринки збуту (у т.ч. іноземні). Виведення на ринок товарів-замінників	Збільшення прибутків. Інтенсифікація маркетингової діяльності	Утримання власних стійких ринкових позицій. Часткове витіснення з ринку слабших конкурентів	Пошук нових напрямів діяльності або нових можливостей для продукції	Зрілість	Спад	Реалізація залишків продукції із складів. Згортання діяльності
2. Пріоритетність елементів	Реклама	Реклама	Якість	Реклама	Якість	Сервіс. Якість	Ціна	Ціна	Ціна	Ціна
3. Фінансування маркетингової стратегії	Значні витрати на інформування про продукцію. Отримання збитків.	Збільшення бюджету маркетингу. Отримання перших прибутків.	Фінансування маркетингової стратегії є достатнім. Бюджет маркетингу є досить стабільним. Значна частка бюджету маркетингу спрямовується на комунікаційну політику. Отримання високих прибутків, які кожного наступного періоду мають тенденцію до зростання.	Фінансування маркетингової стратегії є достатнім. Бюджет маркетингу є досить стабільним. Значна частка бюджету маркетингу спрямовується на комунікаційну політику. Отримання збитків, які зростають у кожному наступному періоді.						
4. Інтегральний показник ефективності маркетингу	0-0,2 низький рівень	0,21-0,35 задовільний рівень	0,36-0,61 достатній рівень	0,62-0,75 середній рівень	0,76-1 високий рівень	0,76-1 високий рівень	0,36-0,61 достатній рівень	0,21-0,35 задовільний рівень	0-0,2 низький рівень	
5. Маркетингова стратегія	Стратегія проникнення на ринок	Стратегія проникнення на ринок	Стратегія закріплення на ринку	Стратегія переходу на нові ринки	Стратегія розвитку ринку. Стратегія переходу на нові ринки	Стратегія захисту. Стратегія переходу на нові ринки	Стратегія переорієнтації	Стратегія виходу із ринку	Стратегія виживання	
6. Наслідки реалізації маркетингової стратегії	Ознайомлення споживачів із новою продукцією та діяльністю підприємства у цілому	Ознайомлення споживачів із новою продукцією.	Забезпечення впізнаваності торгової марки	Стієкі ринкові позиції. Зростання частки ринку	Активізація інноваційної складової маркетингового потенціалу. Стієкі ринкові позиції	Оновлення маркетингових інструментів	Існує можливість частково або повністю оновити продукцію і вийти з нею на нові сегменти ринку	Зменшення частки ринку	Отримання доходу від реалізації залишків продукції. Ліквідація підприємства.	

Джерело: авторська розробка

продукцію, яка є на етапі спаду, і натомість пропонувати нову продукцію, яка вийде на етап упродовження. На етапі зрілості підприємство володіє значними сумами коштів, які воно отримує у процесі реалізації продукції, яка перебуває на етапах зростання та зрілості.

На етапі спаду життєвого циклу підприємства частина продукції знаходиться на етапі зрілості, інша частина – на етапі спаду. Спостерігатиметься ситуація, коли продукція з етапу зрілості поступово перейде на етап спаду, оскільки підприємство не вносить ніяких пропозицій щодо оновлення асортименту. Етап спаду для підприємства характеризується значними зобов'язаннями та поступовим згоранням діяльності.

Наочне співвідношення життєвих циклів підприємства і продукції наведено у табл. 1. Також наведено маркетингові стратегії для кожного етапу життєвого циклу продукції та можливі наслідки реалізації такої стратегії.

Перехід від одного етапу життєвого циклу до іншого має бути досить плавним як для продукції (послуг), так і для підприємства. У такому разі необхідно відстежувати динаміку реалізації продукції та прибутків підприємства, щоби вчасно вносити зміни до окремих елементів маркетингової стратегії [6, с. 52].

Вибір конкретної маркетингової стратегії, яка слідує цілям маркетингу підприємства, можна здійснювати на підставі розрахунку інтегрального показника. Такий показник повинен містити найбільш важливі індикатори, які характеризують ефективність та результативність маркетингової стратегії. Перелік таких показників розглянуто, зокрема у працях [4, с. 112; 10, с. 18; 14, с. 21; 16, с. 115; 17, с. 191]. На підставі досліджень з'ясовано, що до основних показників, які є підставою вибору маркетингової стратегії, здебільшого належать: частка ринку, ціна продукції, обсяги реалізації, прибуток від реалізації продукції, рентабельність підприємства. Окрім цього, доцільно враховувати відносні показники, серед яких: темпи зміни обсягу реалізації продукції, темпи зростання (або зниження) прибутку від реалізації продукції підприємства, темпи зміни частки підприємства на ринку, темпи зростання (або зменшення) ємності ринку, темпи зміни капіталу, темпи зміни обсягу реалізації та прибутків у конкурентів. Для продукції, яка перебуває на різних етапах свого життєвого циклу і життєвого циклу підприємства, значення інтегрального показника буде набувати різноманітних значень (див. табл. 1).

Важливими орієнтирами щодо вибору маркетингової стратегії для кожного виду продукції є місія та цілі підприємства, ресурси підприємства та його здатність до розвитку, ринкова частка підприємства, ситуація у зовнішньому середовищі, особливо дії конкурентів, особливості продукції,

яку підприємство пропонує на ринку, купівельна спроможність та локація споживачів.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі проведеного дослідження розглянуто сутність маркетингової стратегії підприємства. Виділено такі основні акценти, як: потреба в аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища; орієнтація на довготерміновий період; здійснення впливу на попит і пропозицію товарів і послуг; спрямування на розвиток; оптимальний розподіл ресурсів підприємства; потреба у витратах; орієнтація на споживача; підтримка конкурентоспроможності підприємства загалом тощо. Удосконалено методичний підхід до обґрунтування маркетингових стратегій підприємства, який відображає наукову новизну дослідження. Запропоновано на етапі розроблення маркетингової стратегії систематизувати життєві цикли підприємства і продукції. Для кожного етапу життєвого циклу наведено цілі маркетингової стратегії, пріоритети, достатність фінансування, граничні значення інтегрального показника ефективності стратегії, можливі маркетингові стратегії та наслідки їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенюк С. Необхідність розроблення маркетингової стратегії для підприємств. Галицький економічний вісник. 2015. № 2. С. 204–212. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2015_2_28 (дата звернення: 05.03.2019).
2. Ацаулов В.В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії. Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. 2013. № 5. С. 50–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_5_11 (дата звернення: 05.03.2019).
3. Бондаренко Л. Маркетингова стратегія розвитку молочного підкомплексу регіонального АПК. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 40(1). С. 98–105. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40\(1\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40(1)_16) (дата звернення: 05.03.2019).
4. Боняр С.М., Гладенька Ю.В. Роль маркетингової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Водний транспорт. 2013. Вип. 3. С. 107–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2013_3_20 (дата звернення: 06.03.2019).
5. Карачина Н.П., Зозуля І.В. Змістовність поняття «маркетингова стратегія підприємства» та особливості її розробки. Економічний простір. 2017. № 119. С. 165–172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprios_2017_119_19 (дата звернення: 06.03.2019).
6. Корнієв В.Л., Ацаулов В.В. Товар як інструмент маркетингової стратегії підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2013. № 4. С. 48–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2013_4_9 (дата звернення: 06.03.2019).

7. Чухрай Н.І., Коваль З.О. Оцінювання ефективності маркетингової стратегії на етапах життєвого циклу вартісно-орієнтованого підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 862. С. 268–273. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2017_862_39 (дата звернення: 06.03.2019).

8. Шебанова О.О. Зміст маркетингової стратегії підприємства. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. Вип. 172. С. 190–201. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2016_172_23 (дата звернення: 06.03.2019).

9. Ащяулов В.В. Особливості формування маркетингової стратегії підприємства в умовах конкурентного. Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. 2013. № 1. С. 88–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_1_19 (дата звернення: 07.03.2019).

10. Балановська Т.І., Гавриш О.М. Формування маркетингової стратегії як складової антикризового управління підприємством. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 4. С. 10–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/estebi_2015_4_4 (дата звернення: 07.03.2019).

11. Благун І.С., Ільчук П.Г. Маркетингова стратегія інтернаціоналізації та чинники її формування. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 5. С. 152–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_5_19 (дата звернення: 07.03.2019).

12. Іванченко Н.Р. Процес формування маркетингової стратегії. Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. 2014. Т. 22. Вип. 8(2). С. 123–130. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8(2)_21) (дата звернення: 07.03.2019).

13. Каліберов О.Г. Маркетингова стратегія як підґрунтя зростання ефективності діяльності підприємства. Стратегія економічного розвитку України. 2013. № 33. С. 251–258. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2013_33_38 (дата звернення: 07.03.2019).

14. Кендюхов О.В., Залізнюк В.П. Формування маркетингової стратегії підприємства на основі синтезу системного та ситуаційного підходів. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2017. № 1. С. 15–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_1_4 (дата звернення: 07.03.2019).

15. Лялюк А. Модель купівельної поведінки покупця як передумова маркетингової стратегії формування споживчої лояльності. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2017. № 4. С. 67–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscnu_2017_4_12 (дата звернення: 07.03.2019).

16. Савельєв В. Оцінка бізнес-середовища при формуванні глобальної маркетингової стратегії. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. Вип. 3. С. 112–115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2014_3_23 (дата звернення: 07.03.2019).

17. Сафонов Ю.М., Євтеєва В.Г. Процес формування та оцінка ефективності маркетингової стратегії підприємств житлового будівництва. Економіка Крима. 2013. № 2. С. 188–192. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_2_40 (дата звернення: 07.03.2019).

gov.ua/UJRN/econkr_2013_2_40 (дата звернення: 07.03.2019).

18. Станьковська І.М., Деркач М.І. Маркетингова стратегія як інструмент управління конкурентоспроможністю організації. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. Вип. 11(1). С. 57–64. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11\(1\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11(1)_11) (дата звернення: 07.03.2019).

REFERENCES:

1. Semenjuk S. (2015) Neobkhidnist rozroblennia marketynhovoї stratehii dlia pidprijemstv [The necessity to develop a marketing strategy for enterprises]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk* (electronic journal), vol. 2, pp. 204–212. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2015_2_28 (accessed 05 March 2019).

2. Ashchaulov V. V. (2013) Formuvannia marketynhovoї stratehii pidprijemstva z urakhuvanniam yoho korporatyvnoi misii [Forming of marketing strategy of enterprise taking into account his corporate mission]. *Derzhava ta rehiony. Seriya : Ekonomika ta pidprijemnytstvo* (electronic journal), vol. 5, pp. 50–54. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_5_11 (accessed 05 March 2019).

3. Bondarenko L. (2015) Marketynhova stratehiia rozvytku molochnoho pidkompleksu rehionalnoho APK [Marketing strategy of dairy regional agroindustrial sub-complex]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky* (electronic journal), vol. 40(1), pp. 98–105. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdu_2015_40\(1\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdu_2015_40(1)_16) (accessed 05 March 2019).

4. Boniar S. M., Hladenka Yu. V. (2013) Rol marketynhovoї stratehii v pidvyshchenni konkurentosproможnosti pidprijemstva [The role of marketing strategy to increase the competitiveness of companies]. *Vodnyi transport* (electronic journal), vol. 3, pp. 107–114. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2013_3_20 (accessed 06 March 2019).

5. Karachyna N. P., Zozulia I. V. (2017) Zmistovnist poniattia «marketynhova stratehiia pidprijemstva» ta osoblyvosti yii rozrobky [The pithiness of the term “enterprise marketing strategy” and peculiarities of its development]. *Ekonomichnyi prostir* (electronic journal), vol. 119, pp. 165–172. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_119_19 (accessed 06 March 2019).

6. Korniiiev V. L., Ashchaulov V. V. (2013) Tovar yak instrument marketynhovoї stratehii pidprijemstva [Commodity as instrument of marketing strategy of enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 4, pp. 48–53. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2013_4_9 (accessed 06 March 2019).

7. Chukhrai N. I., Koval Z. O. (2017) Otsiniuvannia efektyvnosti marketynhovoї stratehii na etapakh zhyttievoho tsykladu vartisno-orіentovanoho pidprijemstva [Evaluation of the effectiveness of the marketing strategy at the stages of life cycle of the value-driven enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika».* *Menedzhment ta pidprijemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 862, pp. 268–273. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2017_862_39 (accessed 06 March 2019).

8. Shebanova O. O. (2016) Zmist marketynhovoї stratehii pidpriemstva [Content of enterprise marketing strategy]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka* (electronic journal), vol. 172, pp. 190–201. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2016_172_23 (accessed 06 March 2019).
9. Ashchaulov V. V. (2013) Osoblyvosti formuvannia marketynhovoї stratehii pidpriemstva v umovakh konkurentnoho [Peculiarities of the marketing strategy of an enterprise development in the competitive market conditions]. *Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpriemnytstvo* (electronic journal), vol. 1, pp. 88–91. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_1_19 (accessed 07 March 2019).
10. Balanovska T. I., Havrysh O. M. (2015) Formuvannia marketynhovoї stratehii yak skladovoї antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Formation the marketing strategy as a part of crisis management of enterprises]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes* (electronic journal), vol. 4, pp. 10–20. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_4_4 (accessed 07 March 2019).
11. Blahun I. S., Ilchuk P. H. (2014) Marketynhova stratehiia internatsionalizatsii ta chynnyky yii formuvannia [Marketing strategy of internationalization and the factors of its formation]. *Aktualni problemy ekonomiky* (electronic journal), vol. 5, pp. 152–160. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_5_19 (accessed 07 March 2019).
12. Ivanechko N. R. (2014) Protses formuvannia marketynhovoї stratehii [The process of forming a marketing strategy]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Ser.: Ekonomika* (electronic journal), vol. 8(2), no. 22, pp. 123–130. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdu-mov_2014_22_8\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdu-mov_2014_22_8(2)_21) (accessed 07 March 2019).
13. Kaliberov O. H. (2013) Marketynhova stratehiia yak pidgruntia zrostantia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva [Marketing strategy as a basis for the growth of the efficiency of the enterprise]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* (electronic journal), vol. 33, pp. 251–258. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2013_33_38 (accessed 07 March 2019).
14. Kendiukhov O. V., Zalizniuk V. P. (2017) Formuvannia marketynhovoї stratehii pidpriemstva na osnovi syntezy systemnoho ta sytuatsiinoho pidkhodiv [The formation of a marketing strategy based on the fusion system and situational approaches]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky* (electronic journal), vol. 1, pp. 15–25. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_1_4 (accessed 07 March 2019).
15. Lialiuk A. (2017) Model kupivelnoi povedinky pokuptsia yak peredumova marketynhovoї stratehii formuvannia spozhyvchoi loialnosti [Buyer behavior model as a prerequisite for a marketing strategy for forming consumer loyalty]. *Ekonomichnyi chasopys Skhidnoi-evropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky* (electronic journal), vol. 4, pp. 67–72. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2017_4_12 (accessed 07 March 2019).
16. Saveliev V. (2014) Otsinka biznes-seredovyshcha pry formuvanni hlobalnoi marketynhovoї stratehii [Assessment of the business environment for development of global marketing strategy]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika* (electronic journal), vol. 3, pp. 112–115. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2014_3_23 (accessed 07 March 2019).
17. Safonov Yu. M., Yevtieieva V. H. (2013) Protses formuvannia ta otsinka efektyvnosti marketynhovoї stratehii pidpriemstv zhytlovoho budivnytstva [The process of formation and evaluation of the effectiveness of the marketing strategy of housing construction companies]. *Ekonomyka Kryma* [Economics of Crimea] (electronic journal), vol. 2, pp. 188–192. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_2_40 (accessed 07 March 2019).
18. Stankovska I.M., Derkach M.I. (2015) Marketynhova stratehiia yak instrument upravlinnia konkurento-spromozhnistiu orhanizatsii [Marketing strategy as a tool for competitiveness management organization]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu* (electronic journal), vol. 11(1), pp. 57–64. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11\(1\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11(1)_11) (accessed 07 March 2019).

Hudz Olha

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Investments
National University «Lviv Polytechnic»

FORMATION OF MARKETING STRATEGY BASED OF THE INTERACTION LIFE CYCLE OF THE ENTERPRISE AND LIFE CYCLES OF PRODUCTS

The purpose of the article. Substantiation of the essence of the marketing strategy. Improvement of the methodology of choosing a marketing strategy based on the combination of life cycle of the enterprise and life cycles of products.

Results. The essence of the enterprise marketing strategy is considered. The main accents are highlighted. Such provisions are analysis of the external and internal environment; long-term orientation; influence on supply and demand for goods or services; orientation to development; optimal allocation of enterprise resources; the need for costs; customer orientation; supporting the competitiveness of the enterprise.

The stages of formation of marketing strategy of the enterprise are considered. The stage of strategy development and the stage of strategy implementation are suggested. The list of recommended activities is provided for each stage of life cycle of the enterprise. The stage of formation of marketing strategy is more importance than implementation stage. Marketing strategy will enable the company to achieve the planned results. Otherwise, there may be some difficulties. In such a situation, companies are forced, at the best, to partially change the individual elements of the marketing strategy, and, otherwise, to radically change the whole strategy.

The methodical approach to substantiation of enterprise marketing strategies has been improved. It is suggested at the stage of developing a marketing strategy to systematize the life cycles of the enterprise and products. The stage of implementation of the enterprise is combined with the stages of implementation of each product line. At the stage of growth of the life cycle of the enterprise the basic production is also at the stage of growth. However, the company may bring to the market new types of products that will be in the implementation phase. It is established that the stage of maturity is the most saturated for the enterprise. In addition, the product range is available at all four stages of the life cycle. At the stage of decline in the life cycle of the enterprise products are at the stage of maturity and at the stage of decline.

The objectives of the marketing strategy, priorities, sufficiency of financing, limit values of the integral indicator of strategy effectiveness, possible marketing strategies and the consequences of their implementation for each stage of the life cycle are presented.

Effective marketing strategies adapt the enterprise to changes that are constantly occurring in the external environment. In this way it will provide the company with a stable market position.

Practical implications. This approach helps to establish the structure of the assortment by the stages of the life cycle of the enterprise.

Value/originality. The methodical approach to substantiation of marketing strategies of the enterprise based on the life cycles of the enterprise and production is improved.

СПЕЦИФІКА ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТУ

SPECIFICS OF INVESTING A STARTUP PROJECT

УДК 658.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-28>**Гук О.В.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Жигалкевич Ж.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті розкрито основні поняття венчурного інвестування стартап-проектів: “венчурний капіталіст”, “венчурний фонд”, “компанія з управління активами”, “Українська асоціація інвестиційного бізнесу”. Визначено принципи функціонування трьох типів венчурних фондів: фондів посівних інвестицій, фондів ранніх стадій та фондів пізніх стадій. Досліджено особливості інвестування венчурних фондів у приватні компанії. Авторами проаналізовано переваги вітчизняного законодавства для українських венчурних фондів порівняно з іншими інститутами спільного інвестування. Висвітлено структуру венчурних інвестицій у США за раундами фінансування стартап-проектів в 2016–2017 рр. У статті виокремлено джерела фінансування венчурного капіталу в Європі за період 2015–2017 рр., яке здійснюють інвестиційні фонди, бізнес-янгели, корпоративні фонди та краудфандингові платформи. Проаналізовано динаміку вартості чистих активів інститутів спільного інвестування в Україні (відкритих, закритих та інтервальних) за період 2016–2017 рр.

Ключові слова: венчурне інвестування, стартап-проект, венчурні фонди, венчурні інвестиції, джерела фінансування венчурного капіталу.

В статье раскрыты основные понятия венчурного инвестирования стартап-

проектов: “венчурный капиталист”, “венчурный фонд”, “компания по управлению активами”, “Украинская ассоциация инвестиционного бизнеса”. Определены принципы функционирования трех типов венчурных фондов: фондов посевных инвестиций, фондов ранних стадий и фондов поздних стадий. Исследованы особенности инвестирования венчурных фондов в частные компании. Авторами проанализированы преимущества отечественного законодательства для украинских венчурных фондов по сравнению с другими институтами совместного инвестирования. Освещена структура венчурных инвестиций в США по раундам финансирования стартап-проектов в 2016–2017 гг. В статье выделены источники финансирования венчурного капитала в Европе за период 2015–2017 гг., которое осуществляют инвестиционные фонды, бизнес-ангелы, корпоративные фонды и краудфандинговые платформы. Проанализирована динамика стоимости чистых активов институтов совместного инвестирования в Украине (открытых, закрытых и интервальных) за период 2016–2017 гг.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, стартап-проект, венчурные фонды, венчурные инвестиции, источники финансирования венчурного капитала.

The article describes the basic concepts of venture capital investment startup projects: venture capitalist, venture capital fund, asset management company, Ukrainian Association of Investment Business. Authors principles of operation of three types of venture funds are defined: seed investment funds, early stage funds and late stage funds. The article analyses the peculiarities of investing of startup projects on the different stages of life cycle, taking into account experience of Europe and USA and adapting it to domestic realities. The peculiarities of investing venture capital funds in private companies are investigated. The authors analyze the advantages of domestic legislation for Ukrainian venture capital funds compared to other joint venture institutions. Advantages of legislation of Ukraine are resulted for venture funds in the context of investing of startup projects. Authors are analyse the mechanism of the simplified redistribution of money between projects or companies within the framework of venture fund and to participation of physical persons in quality the investors of venture fund and grant of loans legal entities due to the assets of fund. A bank capital as one of sources of investing of startup projects is considered. The dynamics of volumes of financing of startup projects is analysed in the USA in the period of 2009–2017 years. The structure of venture capital investments in the USA by rounds of financing start-up projects in 2016–2017 is highlighted in the article. Most part of venture investments is selected in the USA in 2017 year. In the process of analysis of the venture investing in the USA and Europe the features of forming of structure of venture investments were found out after the rounds of financing of startup projects, sourcing venture capital (investment, corporate funds, business-angels, kraundfunding platforms). In obedience to the state-of-the-art review of Ukrainian Association of Investment Business authors are analyse the dynamics of the net asset value of joint investment institutions in Ukraine (open, closed and interval) over the period 2016–2017 are analyzed.

Key words: venture investing, startup project, venture funds, venture investments, sources of venture capital financing.

Постановка проблеми. Венчурне інвестування є драйвером розвитку стартап-проектів. У свій час воно відіграло важливу роль у процесі реалізації багатьох радикальних інновацій у сфері мікроелектроніки, автоматизації промислового виробництва, біотехнології та ін. В умовах турбулентного середовища надзвичайно важливим завданням є формування ефективного механізму інвестування стартап-проектів. З огляду на зарубіжний досвід, підтримка з боку держави на законодавчому рівні з погляду захисту інвесторів та венчурного інвестування сприятиме розвитку стартап-проектів, що свідчить про актуальність проблематики статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів інноваційного розвитку в різних країнах світу при-

святили свої праці такі науковці, як: В.М. Геєць, О.А. Гавриш [3], Y. Wijnngaarde [5] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз венчурного інвестування на різних етапах життєвого циклу стартап-проектів з урахуванням досвіду інших країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. У венчурному інвестуванні стартап-проектів ключову роль відіграють венчурний капіталіст та венчурні фонди.

Венчурний капіталіст – це керівник венчурного фонду (також він може виступати в ролі ініціатора створення венчурного фонду), який укладає угоди з інвесторами та підприємствами щодо реалізації стартап-проектів, володіє необхідними знаннями та досвідом у сфері венчурного інвестування та

користується величезним авторитетом у інвесторів. Венчурні капіталісти можуть бути фізичними особами і працювати на себе або бути інвестиційними менеджерами компаній з управління активами венчурних фондів.

Станом на кінець 2015 р. в Україні діяло 2131 інститутів спільного інвестування (ICI) та 313 компаній з управління активами (КУА), на кінець 2016 р. – 2223 ICI та 295 КУА; на кінець 2017 р. – 2337 ICI та 296 КУА. Таким чином, можна простежити чітку динаміку поступового збільшення кількості інститутів спільного інвестування та зменшення кількості компаній з управління активами.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, на початку 2019 р. в Україні функціонує 297 компаній з управління активами, зокрема: 43 – у Київській області, 19 – у Дніпропетровській області, 19 – у Харківській області, 10 – у Львівській області та 7 – в Одеській області [1].

Залежно від того, на якому етапі фонди залучаються до фінансування стартапів, виділяють три типи венчурних фондів:

– *фонди посівних інвестицій* (англ. *Seed Funds*) – фінансують стартапи на етапах досліджень і розробок, проектування продукту або послуги, затвердження концепції бізнесу (раунд 0);

– *фонди ранніх стадій* (англ. *Early Stage Funds*) – фінансують переважно розвиток компаній, які вже мають продукт на стадії виробництва, або з метою його організації (раунди А або В);

– *фонди пізніх стадій* (англ. *Later Stage Funds*) – інвестують у підприємства, які вже активно продають продукти, генерують дохід, мають прибуток, однак потребують додаткового капіталу для активного росту та розширення діяльності (раунди С або D).

Венчурні фонди здійснюють інвестиції в приватні (тобто непублічні) компанії. Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у цінні папери або частки підприємств, що перебувають на ранніх стадіях свого розвитку в очікуванні надзвичайно високого прибутку.

Основна частка доходів венчурного фонду забезпечується участю в прибутку від реалізованих проектів, і це є ключовим інструментом узгодження інтересів керуючих партнерів і вкладників. Прямі засоби контролю за діями керуючих партнерів з боку вкладників, як правило, відіграють незначну роль. Стартапер та інвестор заздалегідь домовляються про те, яким чином вони розділять дохід від реалізації проекту. Як правило, інвестор отримує більшу частину, і це цілком закономірно, адже саме він забезпечує фінансову підтримку і піддається ризику у разі невдачі.

Законодавство України створює переваги для українських венчурних фондів порівняно з іншими ICI і тим самим визначає специфічні напрями їх використання, зокрема передбачає можливості [2]:

– спрощеного перерозподілу коштів між проектами або компаніями в межах венчурного фонду;

– участі фізичних осіб як інвесторів венчурного фонду (за умови придбання цінних паперів венчурного фонду, номінальна вартість яких перевищує суму 1500 мінімальних заробітних плат);

– надання позик юридичним особам завдяки активам фонду (не менше 10% статутного капіталу яких належить венчурному фонду);

– включення до складу активів фондів боргових зобов'язань у формі векселів, закладних, договорів поступки прав вимоги, позик тощо;

– включення до складу активів фондів коштів, нерухомості, корпоративних прав, прав вимоги та цінних паперів, не допущених до торгів на фондовій біржі.

Банківський капітал часто використовується у фінансуванні стартапів, проте є особливості його отримання, спричинені високими ризиками такого кредитування та довгим терміном повернення інвестицій [3].

Найбільші обсяги фінансування стартапів здійснюються в США. Позитивна динаміка зростання венчурного фінансування спостерігалася в період 2009–2015 рр., у 2016 р. спостерігалася незначне зменшення. У 2017 р. обсяг венчурних інвестицій в США досягнув свого максимуму за останнє десятиріччя і становив 84,2 млрд. дол. (у 2009 р. цей показник становив 26,6 млрд. дол.) [4]. Структуру інвестицій залежно від стадії розвитку стартапу відображено в табл. 1.

Таблиця 1
Структура венчурних інвестицій в США за раундами фінансування стартапів [4]

Раунд фінансування	Структура венчурних інвестицій по роках, %	
	2016 рік	2017 рік
Раунд 0 (посівний)	4,0	7,0
Раунд А	30,0	30,0
Раунд В	45,0	28,0
Раунд С і далі	21,0	35,0

Серед джерел фінансування венчурного капіталу в Європі найбільш популярними є інвестиційні фонди та корпоративне фінансування (табл. 2) [5].

Таблиця 2
Джерела фінансування венчурного капіталу в Європі, 2015–2017 рр. [5]

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, млрд. євро		
	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Інвестиційні фонди	9,8	11,9	14,9
Корпоративне фінансування	5,0	4,8	6,4
Бізнес-яголи, краундфандинг та ін.	0,7	0,8	0,7

З таблиці 2 стає зрозумілим, що за період 2015–2017 рр. інвестиційні фонди є основним джерелом фінансування венчурного капіталу.

Згідно з аналітичним оглядом Української асоціації інвестиційного бізнесу динаміка індустрії управління активами в Україні в 2017 році була стабільно висхідною. Це було зумовлено посиленням позицій України на міжнародних ринках та зростанням експорту до ЄС із виходом на глобальний ринок.

У 2017 році лідируючою була кількість венчурних фондів – 88,6%, закритих інститутів спільного інвестування (ІСІ) (крім венчурних) – 7,8%, інтервальних ІСІ – 2%, відкритих ІСІ – 1,6%. Зробимо порівняльну характеристику динаміки вартості чистих активів ІСІ в Україні за 2016–2017 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка вартості чистих активів ІСІ в Україні за період 2016–2017 рр. [6]

ІСІ	2016р., млн.грн	2017 р., млн. грн	Зміна 2017/2016
Відкриті	57,72	71,59	24,03
Закриті (крім венчурних)	7546, 19	7859,91	4,16
Венчурні	180 662,63	196 396,18	8,71
Інтервальні	65,01	75,34	15,89
Усі	188 331,55	204 403,02	8,53

З таблиці 3 стає зрозумілим, що вартість чистих активів інститутів спільного інвестування за 2017 р. зростає за всіма видами: відкритим, закритим, венчурним та інтервальним.

Водночас інвестиційний ринок у 2017 році долав труднощі, що мали вплив на галузь, зокрема скоротився перелік наявних та доступних для інвестування інструментів фондового ринку, ІСІ з публічною емісією, що зумовлено все більшими вимогами до емітентів цінних паперів.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, інвестування стартап-проектів являє собою механізм злагодженої роботи основних елементів, це динамічний процес, який має встигати за ринковими тенденціями та об'єднувати всіх учасників стартапу. У статті проаналізовано структуру венчурних інвестицій в США та джерела фінансування в Європі і з'ясовано, що основним та найбільш популярним джерелом фінансування венчурного капіталу є інвестиційні фонди.

Перспективними темами подальших досліджень є підвищення рівня інноваційної активності

в Україні, створення системи пільг для інвесторів та створення гарантій повернення коштів інвесторам для забезпечення розвитку стартап-проектів в інвестиційно-інноваційній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Що таке компанія з управління активами і які її функції? Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/6117.html/ (дата звернення 12.03.2019).
2. Про інститути спільного інвестування : Закон України. Відомості Верховної ради. 2013. № 29. С. 337.
3. Розроблення стартап-проекту: методичні рекомендації до виконання розділу магістерських дисертацій для студентів інженерних спеціальностей / За заг. ред. О.А. Гавриша. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 28 с.
4. Venture monitor. Офіційний сайт National Venture Capital Association. URL: <https://nvca.org/research/venture-monitor/> (дата звернення 10.03.2019).
5. Wijngaarde Y. Annual European Venture Capital Report – 2017. *Dealroom.co*. 2018, February 18. URL: <https://blog.dealroom.co/annual-european-venture-capital-report-full-37-page-pdf-report> (дата звернення 10.03.2019).
6. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Аналітичний огляд індустрії управління активами в Україні. URL: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2660/15/Q4%202017%20%20Full%202017_final.pdf (дата звернення 17.09.2019).

REFERENCES:

1. Cho take kompaniya z upravlinnya aktivamu i yaki yiyi fynktsiyi? Ukrayinska asotsiatsiya investytsijnogo biznesu. Available at: http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/6117.html (accessed 12 March 2019).
2. Pro instytuty spilnogo investuvannya: Zakon Ukrainy. Vidomosti Verxovnoyi rady, 2013, no. 29.
3. Gavrysh O. A. (ed.) (2016) Rozroblennya startup-proiectu [Development of a startup project]. Kyiv: NTUU «KPI». (in Ukrainian)
4. Venture monitor. Ofitsijnyj sajt National Venture Capital Association. Available at: <https://nvca.org/research/venture-monitor/> (accessed 10 March 2019).
5. Wijngaarde Y. Annual European Venture Capital Report – 2017. *Dealroom.co*. 2018, February 18. Available at: <https://blog.dealroom.co/annual-european-venture-capital-report-full-37-page-pdf-report> (accessed 10 March 2019).
6. Ukrajinska asotsiatsiya investytsijnogo biznesu. Analitichnyj oglyad industriji upravlinnya aktyvamy v Ukraini Available at: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2660/15/Q4%202017%20%20Full%202017_final.pdf (accessed 17 September 2019).

Guk Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Zhygalkevych Zhanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

SPECIFICS OF INVESTING A STARTUP PROJECT

The purpose of the article. The purpose of this article is an analysis of investing of startup projects on the different stages of life cycle, taking into account experience of Europe and USA and adapting it to domestic realities. In the conditions of variable environment basic tasks there is forming of effective mechanism of investing of startup projects. A necessary task from the side of the state is support at legislative level of development of startup projects and grant of guarantees of returning of money investors.

Methodology. In the article it is used authors theoretic applied approach for creation of the effective system of investing of startup projects and search of new financing. Approach of the systems, statistical information with the help of which investigational there are rounds of financing on the stages of life cycle of startup project, is also applied.

Results. The basic concepts of the venture investing of startup projects are exposed in the article: venture capitalist, venture fund, company, from the management of assets, Ukrainian association of investment business. Investigational activity of institutes of the general investing, companies, from the management of assets in Ukraine for 2015–2017. By authors certainly principles of functioning of three types of venture funds: funds of sowing investments, funds of the early stages and funds of the late stages. The features of investing of venture funds are investigational in private companies. Authors are analyse advantages of domestic legislation for the Ukrainian venture funds by comparison to other institutes of the general investing. In particular, possibilities of the simplified redistribution of money between projects or companies within the framework of venture fund; to participation of physical persons in quality the investors of venture fund (on condition of acquisition of securities of venture fund, the nominal cost of which exceeds a sum 1500 minimum wages); a grant of loans legal entities is due to the assets of fund (the not less than 10% chartered capital of which belongs to the venture fund); including in the complement of assets of funds of money, real estate, corporate rights, rights in an action and securities, not sufferet to auctions on an exchange stock. Advantages of legislation of Ukraine are resulted for venture funds in the context of investing of startap projects. A bank capital as one of sources of investing of startup projects is considered. The dynamics of volumes of financing of startapiv is analysed in the USA in the period of 2009–2017 years. The structure of venture investments is reflected in the USA after the rounds of financing of startup projects in 2016–2017 years. In the article sourcings venture capital are selected in Europe for period 2015–2017 which carry out investment funds, business-angels, corporate funds and kraundfanding platforms. The dynamics of net asset of institutes of the general investing (opened, closed and interval) value is analysed for period 2016–2017.

Practical implications. A mechanism of investing of startup projects is the adjusted work of his basic elements and constituents, however in default of one link loses the functional possibilities, and, as a result, becomes effective not enough. For development of investing of startup projects in Ukraine it is expedient to promote the level of innovative activity, create the system of privileges for investors and create guarantees in quality creation of mechanism of returning of money investors for providing of development of startup projects in to investment-innovative to the sphere.

Value/originality. In the process of analysis of the venture investing in the USA and Europe the features of forming of structure of venture investments were found out after the rounds of financing of startup projects, sources venture capital (investment, corporate funds, business-angels, kraundfanding platforms). Most part of venture investments is selected in the USA in 2017 year. In obedience to the state-of-the-art review of Ukrainian Association of Investment Business authors are analyse the dynamics of net asset of institutes value for period 2016–2017 years.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

STRATEGIC DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE CONDITIONS OF THE REFORM OF THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

У статті розглянуто основні напрями руху вантажів для проведення відповідних заходів щодо підвищення їхньої конкурентоспроможності, що дасть змогу сформувати відповідний стратегічний вектор у розвитку міжнародних відносин нашої країни в галузі транзиту. Обґрунтовано доцільність виділення стратегічних напрямів розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту України, головними з яких є: транзитні перевезення, конкурентоспроможність залізничного транспорту на міжнародному ринку перевезень, транспортно-логістична інтеграція, уніфікація процесу перевезень та удосконалення тарифної політики щодо міжнародних перевезень. Теоретична основа статті складається з дослідження сукупності принципів, прийомів, загальнотеоретичних спеціальних та міждисциплінарних методів наукового дослідження. Для реалізації розроблені стратегічні напрями розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту.

Ключові слова: стратегічний напрям, міжнародні перевезення, конкурентоспроможність, залізничний транспорт, реформування, послуги.

В статье рассмотрены основные направления движения грузов для проведения

соответствующих мероприятий по повышению их конкурентоспособности, что позволит сформировать соответствующий стратегический вектор в развитии международных отношений нашей страны в области транзита. Обоснована целесообразность выделения стратегических направлений развития интеграционных процессов в условиях реформирования железнодорожного транспорта Украины, главными из которых являются: транзитные перевозки, конкурентоспособность железнодорожного транспорта на международном рынке перевозок, транспортно-логистическая интеграция, унификация процесса перевозок и совершенствование тарифной политики при международных перевозках. Теоретическая основа статьи состоит из исследования совокупности принципов, приемов, общетеоретических специальных и междисциплинарных методов научного исследования. Для реализации разработаны стратегические направления развития интеграционных процессов в условиях реформирования железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: стратегическое направление, международные перевозки, конкурентоспособность, железнодорожный транспорт, реформирование, услуги.

УДК 656.2:339.92

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-29>

Дикань О.В.

д.е.н., професор кафедри

«Менеджмент і адміністрування»

Український державний університет залізничного транспорту

Козлова М.В.

студент

Український державний університет залізничного транспорту

Литвинчук І.В.

студент

Український державний університет залізничного транспорту

The article defines the essence of the concept of "strategy", identifies the main stages of strategy development, proposes scientific approaches to the development of the strategy of railway transport of Ukraine, analyzes the foreign and domestic experience in the development and implementation of the strategy of development of the railway transportation industry. The development strategy is defined as a long-term plan that contains a set of decisions on the choice of the direction of development, the definition of the main goals, as well as the model of actions for the formation and effective utilization of the potential and gives the opportunity to create favorable internal and external conditions for successful overcoming of the basic stages of development. The strategy of development of railway transport envisages creation of conditions for modernization, transition to an innovative path of development and sustainable growth of the national economy of the state, ensuring of Ukraine's leadership in the world economic system, realization of the transit potential of the country, rational use of the potential of its unique economic and geographical position under the influence of integration processes and change traditional world economic ties. The main stages of development strategy development are: selection process, strategy evaluation process, strategy adoption and implementation process. In the current context, the most strategic priority is the development of integration processes in the context of reforming Ukraine's rail transport. The main components of this strategic include: improving the competitive position of railway transport in the international transportation market; cooperation of different modes of transport and development of combined transportation; unification of the transport process; formation of logistics chains of transport and freight flows; improvement of the tariff policy for increasing the attractiveness of railway transport both on the national and international markets of transport; attraction of additional volumes of transit cargoes.

Key words: strategic direction, international transportation, competitiveness, rail transport, reform, services.

Постановка проблеми. Залізничний транспорт України як основа транспортної інфраструктури країни має виняткове значення у створенні умов сталого зростання національної економіки, сприяє створенню умов для забезпечення лідерства України у світовій економічній системі.

Головний принцип подальшого функціонування залізничного транспорту України – збереження і збільшення нинішнього потенціалу національної залізничної системи, зміцнення позицій на національному і міжнародному ринку транспортних послуг, розвиток транзитних перевезень, уніфікація перевізного процесу, удосконалення тарифної політики з метою входження у єдину транспортну систему Європи.

Для реалізації зазначеного необхідне розроблення стратегічних напрямів розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми стратегічного розвитку залізничного транспорту України досліджували у своїх працях такі провідні вчені, як О.О. Бакаєв, А.Г. Бєлова, А.А. Босов, Т.Г. Буцько, В.Г. Галабурда, В.М. Гурнак, О.Г. Дейнека, В.Л. Дикань, В.М. Загорулько, Ю.Ф. Кулаєв, А.Д. Лашко, М.В. Макаренко, А.М. Новікова, Ю.Є. Пашенко, Л.О. Позднякова, А.А. Покотілов, О.М. Пшінько, Є.М. Сич, Г.М. Кірта, Н.М. Колесникова, Т.П. Кож-

невич, Ю.О. Кутах, Н.Б. Малахова, О.В. Нікуліна, О.Ю. Чередніченко та ін.

Водночас не дістали належного висвітлення принципово важливі питання комплексного дослідження теоретичних та наукових підходів до розроблення стратегії залізничного транспорту; не досить обґрунтовані та проаналізовані основні напрями розвитку залізничного транспорту та його позиціонування на ринку транспортних послуг. Відчувається нагальна потреба в розробленні стратегічних напрямів розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту України [1, с. 340].

Постановка завдання. Метою статті є систематизація теоретичних та наукових підходів до розроблення стратегічних напрямів розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту України.

Реалізація мети зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- удосконалити наукові підходи до розроблення стратегії розвитку залізничного транспорту України;

- удосконалити процедуру розроблення конкурентних позицій залізничного транспорту на внутрішньому та зовнішньому ринках з урахуванням розвитку інтеграційних процесів;

- дослідити напрями розвитку залізничного транспорту в умовах інтеграції до МТК та принципи уніфікації перевізного процесу;

- удосконалити стратегічні напрями розвитку залізничного транспорту з урахуванням інтеграційних процесів та реформування галузі з виділенням основних складників та завдань щодо їх подальшої реалізації;

- запропонувати наукові підходи до оцінки відносних значень ризику на основі логіко-ймовірнісного моделювання загроз втрати транзитних потоків;

- розробити наукові підходи щодо удосконалення тарифної політики залізничного транспорту України з виділенням трьох основних зон державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У статті визначена сутність поняття «стратегія»; виділені основні етапи розроблення стратегії; запропоновані наукові підходи до розроблення стратегії розвитку залізничного транспорту України; проаналізований зарубіжний та вітчизняний досвід розроблення та реалізації стратегії розвитку галузі залізничних перевезень.

Стратегія розвитку визначається як довгостроковий план, який містить комплекс рішень щодо вибору напрямку розвитку, визначення основних цілей, а також моделі дій щодо формування та ефективного використання потенціалу і дає можливість створення сприятливих внутрішніх і зовнішніх умов для успішного подолання основних стадій розвитку [2 с. 152].

Стратегія розвитку залізничного транспорту передбачає створення умов для модернізації, переходу на інноваційний шлях розвитку та стійкого росту національної економіки держави, забезпечення лідерства України у світовій економічній системі, реалізацію транзитного потенціалу країни, раціональне використання потенціалу свого унікального економіко-географічного положення під впливом процесів інтеграції і зміну традиційних світових господарських зв'язків.

Основними етапами розроблення стратегії розвитку є: процес вибору, процес оцінки стратегії, процес прийняття та реалізації стратегії (рис. 1).



Рис. 1. Основні етапи розроблення стратегії розвитку

Під впливом глобалізаційних процесів, що відбулися у світі та розвиваються у всіх сферах українського суспільства, управління залізничною сферою та стратегія її розвитку також повинна зазнати суттєвих змін, зорієнтованих на досягнення європейських та світових стандартів [3 с. 245].

Під впливом стрімкого розвитку інтеграційних процесів у світі та відповідного курсу нашої держави були виділені стратегічні напрями наявної Стратегії розвитку залізничного транспорту України, сформульовані основні складники та завдання щодо їх реалізації.

У сучасних умовах найпріоритетнішим є стратегічний напрям розвитку інтеграційних процесів в умовах реформування залізничного транспорту України. До основних складників цього стратегічного напрямку слід віднести: підвищення конкурентних позицій залізничного транспорту на міжнародному ринку перевезень; співпрацю різних видів транспорту та розвиток комбінованих перевезень; уніфікацію перевізного процесу; формування логістичних ланцюгів транспортних та вантажних потоків; удосконалення тарифної політики для підвищення привабливості залізничного транспорту як на національному, так і на міжнародному ринках транспортних перевезень; залучення додаткових обсягів транзитних вантажів [4 с. 135].

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія розвитку визначається як довгостроковий план, який містить комплекс рішень щодо вибору напрямку розвитку, визначення основних цілей, а також моделі дій щодо формування та ефективного використання потенціалу і дає можливість створення сприятливих внутрішніх і зовнішніх умов для успішного подолання основних стадій розвитку.

Стратегія розвитку залізничного транспорту передбачає створення умов для модернізації, переходу на інноваційний шлях розвитку та стійкого росту національної економіки держави, забезпечення лідерства України у світовій економічній системі, реалізацію транзитного потенціалу країни, раціональне використання потенціалу свого унікального економіко-географічного положення під впливом процесів інтеграції і зміну традиційних світових господарських зв'язків.

Основними етапами розроблення стратегії розвитку є: процес вибору, процес оцінки стратегії, процес прийняття та реалізації стратегії.

Процес вибору стратегії потребує багатоцільового розуміння поведінки та системи упорядкованих цілей. Процес оцінки стратегії здійснюється шляхом порівняльного аналізу виробничо-економічної діяльності та встановлених цілей. Процес оцінки стратегії не є завершальним етапом. Оцінка повинна спрямовувати рішення про вибір стратегії та сприяти визначенню дійсності стратегії, тобто завершальним етапом розроблення сценарію стратегії повинен бути процес прийняття і реалізації стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК :

1. Про залізничний транспорт : Закон України від 04.07.1996 № 273/96-ВР. Законодавство. Верховна Рада України. Київ, 1996. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 01.04.2019).

2. Цветов Ю.М., Макаренко М.В. Залізничний транспорт України та тенденції розвитку та проблеми реформування К. : КУЕТТ, 2008. 277 с.

3. Дегтяр А.О. Особливості формування стратегії розвитку залізничного транспорту України. *Сучасні проблеми державного управління в умовах системних змін. Серія : Державне управління: зб. наук. пр. Донецького державного університету управління. Маріуполь : ДонДУУ, 2016. Вип. 298. с. 5–11.*

4. Хахлюк А. Залізничний комплекс України: генезис, функціонування, перспективи. Київ : Кондор, 2009. 300 с.

5. Калініченко Л.Л. Методологічний підхід до управління персоналом підприємств залізничного транспорту в умовах реформування галузі : Монографія. Харків : Укр. ДАЗТ, 2012. 382 с

6. Ковальська Л.Л., Циганюк В.Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення. Збірник наукових праць ЛНТУ. 2013. № 10. С. 87–97.

7. Івасишина Н.В., Пилченко А.О. Логістичний менеджмент як основний чинник реалізації корпоративної стратегії підприємства. *Вісник Національного транспортного університету. 2011. № 24(1). С. 309–314.*

REFERENCES:

1. Pro zaliznychnyj transport. Zakon Ukrainy vid 04.07.1996 #273/96-VR. Zakonodavstvo. Verkhovna Rada Ukrainy. Kyjiv, 1996. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80> (accessed 01 April 2019).

2. Cvjetov J. M., Makarenko M. V. (2008) *Zaliznychnyj transport Ukrainy ta tendenciji rozvytku ta problemy reformuvannja*. [Rail transport of Ukraine and trends of development and problems of reform] K. : KUETT. (in Ukrainian)

3. Djeghtjar A. O. (2016) [Osoblyvosti formuvannja strategiji rozvytku zaliznychnogho transportu Ukrainy]. *Suchasni problemy derzhavnogho upravlinnja v umovakh systemnykh zmin. Serija : Derzhavne upravlinnja: zb. nauk. pr. Doneckogho derzhavnogho universytetu upravlinnja*, vol. 298, pp. 5–11. Mariupolj : DonDUU. (in Ukrainian)

4. Khakhliuk A. (2009) *Zaliznychnyi kompleks Ukrainy: henezys, funktsionuvannia, perspektyvy* [Railway complex of Ukraine: genesis, functioning, prospects]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)

5. Kalinichenko L.L.(2012) *Metodologichnyj pidkhid do upravlinnja personalom pidpryemstv zaliznychnogho transportu v umovakh reformuvannja ghaluzi* [Methodological approach to the management of the personnel of railway transport enterprises in the conditions of industry reform]. Kharkiv : Ukr. DAZT, p. 382. (in Ukrainian)

6. Kovalska L. L., Tsiganyuk V. L. (2013) *Lohistychnyi menedzhment na pidpryemstvi: osoblyvosti ta napriamy udoskonalennia* [Logistics management at the enterprise: features and directions of improvement]. *Collection of scientific works LNTU*, vol. 10, pp. 87–97.

7. Ivasyshina N. V., Pilchenko A. O. (2011) *Lohistychnyi korporativnoi stratehii pidpryemstva* [Logistics management as the main factor in implementing corporate strategy of the enterprise]. *Bulletin of the National Transport University*, no. 24(1), pp. 309–314.

Dikan Elena

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of «Management and Administration»
Ukrainian State University of Railway Transport

Kozlova Maria

Student
Ukrainian State University of Railway Transport

Litvinchuk Inna

Student
Ukrainian State University of Railway Transport

STRATEGIC DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE CONDITIONS OF THE REFORM OF THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the article is to systematize theoretical and scientific approaches to the development of strategic directions for the development of integration processes in the conditions of reforming Ukrainian rail transport.

Methodology. The theoretical basis of the study is a set of principles, techniques, general theoretical special and interdisciplinary methods of scientific research.

For realization of the above it is necessary to develop strategic directions of development of integration processes in the conditions of reforming of railway transport.

Results. The most important results of the research, containing elements of scientific novelty, are as follows:

- scientific approaches to the development of the strategy of development of the railway industry of Ukraine, which, unlike the existing ones, take into account the combination of marketing strategy and management strategy in the railway industry and provide for the definition of strategic directions for the development of integration processes in the conditions of reforming Ukrainian rail transport;

- strategic directions of development of railway transport taking into account integration processes and reforming of the branch with allocation of basic components and tasks, which substantially supplement the corresponding directions of the existing strategy of development of railway transport of Ukraine at the expense of improvement of management structure.

- the strategy of development of railway transport envisages creation of conditions for modernization, transition to an innovative path of development and sustainable growth of the national economy of the state, ensuring of leadership of Ukraine in the world economic system, realization of the transit potential of the country, rational use of the potential of its unique economic and geographical position under the influence of integration processes and change traditional world economic ties.

- in the current context, the most strategic priority is the development of integration processes in the context of reforming Ukraine's rail transport. The main components of this strategic include: improving the competitive position of railway transport in the international transportation market; cooperation of different modes of transport and development of combined transportation; unification of the transport process; formation of logistics chains of transport and freight flows; improvement of the tariff policy for increasing the attractiveness of railway transport both on the national and international markets of transport; attraction of additional volumes of transit cargoes.

Practical implications. The basic directions of cargo movement for carrying out the corresponding measures on increase of their competitiveness are investigated, which allowed to form an appropriate strategic vector in the development of our country's international relations in the field of transit.

Value/originality. The scientific approaches to the development of the strategy of development of the railway industry of Ukraine, which provide the definition of strategic directions for the development of integration processes in the conditions of reforming the railway transport of Ukraine, are offered. The proposed approaches, in contrast to the existing ones, involve a combination of marketing and management strategies in the rail industry.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

BUDGETING AS DIRECTION OF IMPROVEMENT OF A CONTROL SYSTEM OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті обґрунтовано актуальність визначення місця бюджетування як інструменту економічного управління діяльністю підприємства. Проаналізовано погляди видатних вітчизняних та зарубіжних науковців щодо дефініції термінів «бюджет» і «бюджетування». На основі опрацьованих джерел зроблені висновки щодо бюджетування як багатоаспектного та інтегрального поняття. Систематизовано основні завдання бюджетування, як управлінської технології. Детально розглянуті принципи побудови ефективної системи бюджетування на підприємстві. Визначено переваги та недоліки використання бюджетування в системі управління діяльністю підприємства. Доведено, що в сучасних кризових умовах бюджетування спрямовано на підвищення ефективності його діяльності в поточному періоді та в перспективі. На основі отриманих результатів обґрунтована необхідність впровадження бюджетування в систему управління діяльністю підприємства.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, бюджетне управління, управлінська технологія, принципи бюджетування.

В статті обґрунтовано актуальність определения бюджетирования как инстру-

мента экономического управления деятельностью предприятия. Проанализированы точки зрения выдающихся отечественных и зарубежных ученых относительно дефиниции терминов «бюджет» и «бюджетирование». На основе обработанных источников сделаны выводы относительно бюджетирования как многоаспектного и интегрального понятия. Систематизированы основные задачи бюджетирования как управленческой технологии. Подробно рассмотрены принципы построения эффективной системы бюджетирования на предприятии. Определены преимущества и недостатки использования бюджетирования в системе управления деятельностью предприятия. Доказано, что в современных кризисных условиях бюджетирование направлено на повышение эффективности его деятельности в текущем периоде и в перспективе. На основе полученных результатов обоснована необходимость внедрения бюджетирования в систему управления деятельностью предприятия. **Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, бюджетное управление, управленческая технология, принципы бюджетирования.

УДК 338.26;658.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-30>

Донченко О.О.

магістр

Національний університет
«Запорізька політехніка»

Андрющенко І.Є.

д.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Національний університет

«Запорізька політехніка»

The article justifies the relevance of the definition of budgeting as an instrument of economic management of the enterprise. The views of outstanding domestic and foreign scientists on the definition of the terms "budget" and "budgeting" were analyzed. Based on the processed sources, conclusions are drawn, on the budget, as an operational financial plan, consisting of a short-term period in the form of an estimate of expenditure or a balance of income and expenditure, coordinated across units and functions, which ensures effective monitoring of income and expenditure in the enterprise and provides the basis for management decisions. They concluded that budgeting was a process of financial planning, accounting and control of resources, in order to ensure the optimal structure of the income-expenditure ratio in order to achieve the established goals. And there is also a statement about budgeting as a multidimensional and integral concept. The main tasks of budgeting as management technology are systematized. The conclusion is made regarding the main purpose of budgeting, which is to develop elements of the plan, management and control of the financial and economic activities of the company, as well as to predict the future development of the company. The principles of building an effective system of budgeting at the enterprise are discussed in detail, namely, the principle of completeness, the principle of coordination, the principle of centralization, the principle of budget specialization, the principle of frequency of budgeting, the principle of transparency, the principle of accuracy, the principle of economy, as well as the advantages of their implementation are defined. Identified advantages and disadvantages of using budgeting in enterprise management. They made recommendations on the implementation of budgeting. It has been proved that in modern crisis conditions budgeting is aimed at increasing the efficiency of its activities in the current period and in the future. Based on the results obtained, the need to introduce budgeting into the enterprise management system is justified.

Key words: budget, budgeting, budgetary management, administrative technology, principles of budgeting.

Постановка проблеми. Нині українські компанії функціонують у нестійкому фінансовому і соціально-політичному середовищі. В обставинах невизначеності фірми не можуть цілком здійснювати контроль над своїм майбутнім та перспективою розвитку. З цієї причини вони повинні регулярно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що впливають на діяльність та результативність компанії. Подібні умови складно піддаються кількісній оцінці, але ймовірніше їх моделювання є необхідним. Зазначені умови істотно збільшують значущість бюджетування в діяльності та управлінні підприємством.

У міжнародній практиці бюджетування визнано однією з найбільш ефективних управлін-

ських технологій у концепції менеджменту, головне завдання якого – збільшення продуктивності виробничо-господарської роботи підприємства в результаті цільової орієнтації і координації всіх подій, що включають зміни оборотного капіталу і його джерел, поліпшення гнучкості функціонування підприємства в обставинах модифікації економічної системи. Однак, на жаль, поняття «бюджет» і «бюджетування» на рівні підприємства досі залишаються не зовсім зрозумілими та по-різному трактуються як іноземними, так і вітчизняними вченими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам системи бюджетування як значному елементу управ-

ління діяльністю підприємства присвячена значна кількість публікацій вітчизняних та зарубіжних учених, таких як М.Д. Білик, Т.О. Зінкевич, О.О. Терещенко, А.М. Герасимович, В.П. Савчук, Є.І. Сапожников, Д. Хан, Т.О. Ілляшенко, О.В. Олійник, Н.А. Остап'юк, А.А. Пилипенко, Н.І. Пилипів, К.І. Редченко, І.Б. Садовська, В.О. Шевчук, Л.В. Чижевська, І.Й. Яремко та ін. Незважаючи на це, багато питань залишаються невисвітленими, зокрема: встановлення сутності концепції бюджетування; класифікація принципів бюджетування, а також чинників, які стримують впровадження і застосування бюджетування за нинішніх обставин; розкриття особливостей організаційної процедури впровадження бюджетування та інші.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління діяльністю підприємства за допомогою бюджетування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині технологічні процеси бюджетування в нашій країні ще не сформувалися у вигляді стійких і широко відомих методологій. Водночас керівники компаній найчастіше відчують проблеми, пов'язані з підвищенням рівня витрат, порушеннями у виконанні поставлених завдань, втратою прозорості і чіткості в концепції управління системою підприємства, зниженням продуктивності роботи, а також погіршенням економічних показників. У зв'язку з цим недофінансовуються дійсно значущі завдання, неправильно розставляються цінності та пріоритети, організація функціонує малоефективно, при цьому неможливо визначити відповідальних за це осіб.

Сьогодні бюджет вважається невід'ємним елементом прогнозування і контролю ключових показників діяльності компанії, це інструмент бізнесу, методика планування, обліку і контролю фінансових результатів. Але досі серед вітчизняних фахівців немає єдиного визначення процесу бюджетування. У зв'язку з цим насамперед необхідно визначити поняття «бюджет».

На думку Джай К. Шима і Джойл Г. Сігела, «бюджет – кількісний план діяльності підприємства і виконання програм, що являє собою зв'язаний набір фінансових (активи, власний капітал, доходи і втрати тощо) і (або) натуральних (обсяг виробленої продукції і наданих послуг тощо) економічних показників діяльності компанії» [1, с. 246]. Однак А. Кінг вважає що бюджет – це «фінансове відображення планів майбутньої діяльності організації, він показує у вартісній формі, яких результатів бажає досягти менеджер і які для цього потрібні ресурси» [2, с. 37].

За визначенням Інституту дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку США, бюджет – це «кількісний план у грошовому вираженні, підго-

товлений і прийнятий до певного періоду часу, що зазвичай показує плановану величину доходу, яка повинна бути досягнута, та/або витрати, які повинні бути понесені протягом цього періоду, і капітал, який необхідно залучити для досягнення цієї мети».

На нашу думку, найбільш глибоке та змістовне визначення дає М.Д. Білик: «бюджет – це оперативний фінансовий план, що складається за короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами і функціями, який забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень» [3 с. 101].

У літературних джерелах та на практиці поняття бюджетування трактується доволі неоднозначно, що зумовлює необхідність дослідження семантики цієї категорії. Так, Т.П. Карпов розглядає це поняття у більш вузькому значенні та вважає, що бюджетування – це метод управління діяльністю підприємства та його підрозділами [4, с. 125]. Згідно з визначенням, яке подає М.Д. Білик, бюджетування – це стандартизований процес, що базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальновизначених вимогах і процедурах [3 с. 103]. У.О. Балік вважає, що бюджетування – це не лише складання бюджетів, але й їх виконання, дотримання аналізу відхилень та реорганізації відповідно до дійсно досягнутого рівня ділової активності [5, с. 13]. А.Ю. Харко дещо ширше характеризує це поняття та стверджує, що бюджетування полягає в плануванні діяльності підприємства шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, комплексно орієнтованих на ринкові потреби і покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань [6, с. 88].

На основі опрацювання джерел можна дійти висновку, що бюджетування є багатоаспектним та інтегральним поняттям, і його можна розглядати з різних позицій:

1. Процес трансформації планів роботи компанії у фінансово-економічні показники (показники доходів і витрат, платежів та надходжень).
2. Механізм підвищення відповідальності керівників за витрати, досягнення встановлених цілей і отримання певних результатів.
3. Методика інформаційно-аналітичної допомоги управління, спрямована на збільшення фінансової обґрунтованості рішень, які приймаються управлінням.

Узагальнюючи вищесказане, можна дійти висновку, що бюджетування – це процес фінансового планування, обліку і контролю ресурсів з метою забезпечення оптимальної структури співвідношення доходів та витрат для досягнення встановлених цілей у майбутньому.

Останнім часом з метою економії фінансових ресурсів великі компанії все частіше використовують систему бюджетного планування, яка в також дає їм можливість зменшити невиробничі витрати, збільшити гнучкість в управлінні і контролі за діяльністю підприємства та точність планових показників.

Основною метою бюджетування є створення елементів планування, управління та контролю за фінансово-економічною діяльністю компанії та за допомогою бюджетів прогнозування її майбутнього розвитку.

У процесі реалізації бюджетування виконується низка завдань:

- планування основних напрямів діяльності компанії, як загалом, так і її окремих підрозділів;
- контроль за виконанням бюджетного плану та аналіз можливих змін фінансового стану компанії в результаті його реалізації;
- підвищення гнучкості, пристосованості до впливу зовнішніх і внутрішніх чинників;
- забезпечує оперативний моніторинг фінансового стану та сприяє мінімізації витрат на підприємстві;
- визначення обсягу запланованих надходжень і витрат, виходячи із прогнозованого обсягу виробництва;
- забезпечує цільове використання та розподіл ресурсів підприємства;
- виявлення ризиків та зниження ймовірності їх настання;
- обґрунтування на короткострокові періоди рівноваги надходження та витрачання грошових коштів для забезпечення платоспроможності підприємства, досягнення стійкості його фінансового стану;
- формує інформаційну базу для здійснення реального аналізу фінансово-господарського стану;
- зміцнює фінансову дисципліну в організації та збільшує мотивацію працівників на досягнення загальної мети підприємства тощо.

В основі побудови системи бюджетів підприємств повинні бути науково обґрунтовані принципи. Вони встановлюють характер і сутність роботи компанії, формують умови для їхньої результативної діяльності, а також зменшують ймовірність впливу негативних факторів у процесі виробництва і реалізації продукції.

Серед усіх фахівців О.О. Терещенко більш детально та обґрунтовано підійшов до вирішення цього питання. Він виділив такі принципи побудови ефективної системи бюджетування на підприємстві [7, с. 139].

Принцип всебічності: всі операції компанії, що приводять до надходжень або виплат коштів, а крім того, дуже впливають на його економічні підсумки, зобов'язані відображатися в бюджеті.

Принцип координації: означає, що бюджети одиничних центрів прибутковості, витрат, структурних підрозділів тощо повинні складатися з урахуванням можливості їх віднесення до загального консолідованого бюджету; крім цього, необхідно координувати стратегічні цілі з показниками довгострокового й оперативного планування.

Принцип централізації: передбачає, що бюджетування вважається значущим інструментом економічного управління підприємством, і має здійснюватися з єдиного центру, а отже, всі без винятку доходи повинні бути для відшкодування всіх вихідних фінансових потоків.

Принцип спеціалізації бюджетів: потребує, щоби грошові надходження й виплати відображалися відповідно до їхніх видів і джерел виникнення, завдяки чому можна проконтролювати рух коштів у розрізі окремих центрів прибутковості та відповідальності.

Принцип періодичності бюджетування: означає, що фінансові витрати зобов'язані збиратися в конкретні етапи, період яких залежить від економічної роботи компанії.

Принцип прозорості: означає, що фінансові витрати зобов'язані збиратися таким чином, щоб усі задіяні в їх виконанні особи чітко уявляли проблеми, які перед ними ставляться, а також мали стимули до їх здійснення.

Принцип точності: всі без винятку операції, грошові надходження і виплати в результаті їх виконання мають ґрунтуватися на справжніх прогнозах.

Принцип економічності: виконання абсолютно всіх вищезазначених принципів має сенс у разі, якщо аналіз вигід і витрат говорить про перевищення перших над останніми.

Впровадження принципів бюджетування дає кілька переваг: щомісячне складання плану бюджетів дає можливість придбати більш точні показники обсягів видатків, ніж концепція бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Відповідно до цього, відбувається більш чітке планування обсягу доходів; збільшується матеріальний інтерес співробітників в успішному виконанні планових завдань; бюджетне планування дасть можливість реалізувати режим економії фінансових ресурсів підприємства.

Незважаючи на наявність незаперечних переваг, бюджетування також супроводжується низкою негативних факторів. Ключові переваги та недоліки впровадження бюджетування в управління підприємством вказані в табл. 1.

Щоб система бюджетування діяла ефективно, її слід регулювати. З цією метою фірма повинна розробити регламенти, які включають принципи, черговість, а також логіку управління. Компанії необхідно постійно покращувати якість бюджетного процесу. Всі його члени по завершенню бюджетного періоду зобов'язані проаналізувати

Таблиця 1

Переваги та недоліки впровадження системи бюджетування на підприємстві

Переваги	Недоліки
1. Дає можливість передбачити майбутні проблеми і визначити оптимальний шлях для досягнення стратегічної мети. 2. Поліпшення фінансових результатів на підставі ефективного управління прибутком і витратами, оптимального розподілу та використання ресурсів. 3. Узгодження, координація дій окремих підрозділів (філій, відділень та ін.) і відділів підприємств, а також окремих напрямів діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань. 4. Затвердження бюджетів дає структурним підрозділам більшу незалежність у витрачанні фонду оплати праці, що в свою чергу збільшує інтерес співробітників в успішному виконанні планових завдань. 5. Дає можливість порівняти фактичні результати із запланованими, а також визначити результативність діяльності. 6. Зниження ризиків використання вільних коштів. 7. Оптимізація документообігу.	1. Немає єдиних встановлених бюджетів для компаній. 2. Висока вартість і труднощі введення системи бюджетування. 3. Бюджети вимагають від співробітників високої продуктивності, що часто приводить до протидій та зменшує результативність роботи. 4. У разі, якщо бюджети не доведені до кожного співробітника, вони практично не мають ніякого впливу на мотивацію і результати діяльності, а приймаються виключно як засіб для оцінки роботи і відстеження помилок. 5. Процес бюджетування на підприємстві може супроводжуватися негативними внутрішніми та зовнішніми факторами, такими як: політичні інтриги, які можуть вплинути на розподіл ресурсів; конфлікти між менеджерами підрозділів; завищення потреб у ресурсах; поширення помилкової інформації про бюджети неформальними каналами.

Джерело: складено на основі [8, с. 165; 9 с. 44]

всі переваги та недоліки розроблених бюджетів, внести правки. Типовою помилкою вважаються часті перегляди бюджетів або, навпаки, їх незмінна форма.

Бюджетування являє собою складний процес, оскільки передбачає участь у ньому безлічі експертів, пов'язаних загальним керівництвом і єдиною метою, а також вимагає деяких матеріальних і трудових витрат. У зв'язку з цим керівники малих підприємств не вважають за доцільне розробляти бюджети і використовувати в роботі оперативне реагування на нештатні ситуації, оскільки вважають, що цю досить непросту концепцію можуть вводити виключно великі компанії з гарною інфраструктурою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, впровадження бюджетування може відігравати ключову роль у фінансовому управлінні, особливо в умовах низької фінансової ефективності і платоспроможності підприємств, оскільки важлива роль бюджетування полягає в координації діяльності всіх сторін та підрозділів підприємства для досягнення запланованих цілей і, як результат, забезпечення високої продуктивності підприємництва. Результат від упровадження бюджетування полягає у збільшенні еластичності в управлінні компанією за рахунок здатності прогнозування підсумків майбутніх адміністративних дій та визначення базових характеристик кожного з напрямів роботи компанії. Упровадження бюджетування дає можливість оперативно проводити аналіз і здійснювати контроль за фінансовими потоками, ефективно розпоряджатися обіговими коштами, а також контролювати ефективність роботи підрозділів на всіх стадіях реалізації бюджету. Для того щоб концепція бюджетування функціонувала ефективно, необхідно

більш вимогливо підходити до вибору співробітників у компанії, встановити чітку систему контролю за її діяльністю, крім того, не випускати з уваги нові технології та спец обладнання.

Система управління підприємством повинна вдосконалюватися з урахуванням накопиченого світового досвіду, новітніх теоретичних і практичних досягнень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шим Джай К. Основы коммерческого бюджетирования. Санкт-Петербург : Бизнес. Микро, 2009. 474 с.
2. Білобловський С.О. Складові елементи процесу бюджетування. *Економіка. Фінанси. Право.* 2008. № 8. С. 20–25.
3. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування. *Фінанси України.* 2010. № 3. С. 97–109.
4. Карпов А.Е. «100% практического бюджетирования. Книга 1. Бюджетирование, как инструмент управления». Москва: Результат и качество, 2006. 400 с.
5. Балик У.О. Роль стратегічного бюджетування в ефективності маркетингової діяльності підприємства. *Вісник Львівського Національного Університету «Львівська політехніка».* 2002. № 466. С. 13–19.
6. Харко А.Ю. Бюджетування в процесі управління підприємства. *Фінанси України.* 2001. № 9. С. 87–91.
7. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
8. Міньковська М.В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки. *Економіка промисловості.* 2008. № 4. С. 161–167.
9. Голов С.Ф. Методи бюджетного планування. *Фінанси України.* 2010. № 12. С. 37–46.

REFERENCES:

1. ShimDzhayK. (2009) Osnovykommercheskogo byudzhetrovaniya [Basics of commercial budgeting]. Saint Petersburg: Business. Micro. (in Russian)
2. Biloblovs'kyj S. O. (2008) Skladovi elementy procesu bjudzhetrovannja [The making budgeting process elements]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, vol. 8, no. 37, pp. 20–25.
3. Bilyk M. D. (2010) Bjudzhetrovannja u systemi finansovogho planuvannja [Budgetings in the system of financial planning]. *Finansy Ukrainy*, vol. 3, no. 101, pp. 97–109.
4. Karpov A. E. (2006) «100% prakticheskogo byudzhetrovaniya. Kniga 1. Byudzhetrovanie, kak instrument upravleniya» [«100% of practical budgeting. Book 1. Budgeting as instrument of management»]. Moskva: Rezul'tat i kachestvo. (in Russian)
5. Balyk U. O. (2002) Rolj strategichnogho bjudzhetrovannja v efektyvnosti marketynghovoji dijalnosti pidpryjemstva [Role of strategic budgeting in efficiency of marketing activity of the enterprise]. *Visnyk Ljvivskogho Nacionalnogho Universytetu «Ljvivska politehnika»*, vol. 466, no. 13, pp. 13–19. (in Ukrainian)
6. Kharko A. Ju. (2001) Bjudzhetrovannja v procesi upravlinnja pidpryjemstva [Budgetings in management process of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, vol. 9, no. 88, pp. 87–91.
7. Tereshhenko O. O. (2003) *Finansova dijalnistj sub'ektiv ghospodarjuvannja : navchalnyj posibnyk* [Financial activity of subjects of managing]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
8. Minjkovs'ka M. V. (2008) Aspekty bjudzhetrovannja: perevagy ta nedoliky, uspikhy ta pomylky [Aspects of budgeting: advantages and shortcomings, progress and mistakes]. *Ekonomika promyslovosti*, vol. 4, no. 165, pp. 161–167.
9. Gholov S. F. (2010) Metody bjudzhetrovannja [Methods of budget planning.]. *Finansy Ukrainy*, vol. 12, no. 44, pp. 37–46.

Donchenko Olga

Master

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Andryushchenko Iryna

Doctor of Economic Sciences,

Professor at Department of Finance, Banking and Insurance

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

BUDGETING AS DIRECTION OF IMPROVEMENT OF A CONTROL SYSTEM OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Now the Ukrainian companies function in unstable financial and the socio-political environment. In circumstances of uncertainty of firm cannot quite exercise control over the future and the prospect of development. For this reason, they have to adapt regularly to changes in external and internal to the environment, influencing activity and effectiveness of the company. The specified conditions significantly increase the importance of budgeting in activity and business management.

The purpose of article is justification of the theorist – methodical provisions and practical recommendations about improvement of a control system of activity of the enterprise by means of budgeting.

Today the budget is considered the integral element of forecasting and control of key indicators of activity of the company, it is the instrument of business, a technique of planning, account and control of financial results. But still among domestic experts there is no uniform definition of process of budgeting. In this regard, first of all, it is necessary to define the concept «budgetings».

Budgetings are a process of financial planning, account and control of resources, for the purpose of ensuring optimum structure a ratio of income and expenses for achievement of the established purposes.

Main objective of budgeting is creation of elements of planning, management and control of financial and economic activity of the company, and by means of budgets of forecasting of its future development.

At the heart of creation of a system of budgets of the enterprises have to there are scientifically based principles, namely the principle: completeness, coordination, centralization, specialization of budgets, frequency, accuracy, profitability and transparency. They establish character and essence of work of the company, create conditions for their productive activity and also reduce the probability of influence of negative factors during production and product sales.

Recently the large companies even more often use the system of budget planning, for the purpose of economy of financial resources, reduction of non-productive expenses, flexibility in management and control, and for the purpose of increase in accuracy of planned targets.

Introduction of budgeting can play a key role in financial management especially in the conditions of low financial efficiency and solvency of the enterprises. As the important role of budgeting consists in coordination of activity of all parties and divisions of the enterprise on achievement of the planned purposes and as result, ensuring high efficiency of business. The result from introduction of budgeting consists in increase in elasticity in company management due to ability of forecasting of results of future administrative actions and definition of basic characteristics of each of the areas of work of the company. And also introduction of budgeting gives the chance to quickly carry out the analysis and to exercise control over financial flows, to dispose effectively of current assets and also to control overall performance of divisions at all stages of realization of the budget. In order that the concept of budgeting functioned it is effectively necessary to approach more exactly the choice of employees in the company, to install an accurate control system for its activity, and besides not to release from a look new technologies and the specialist of the equipment.

The enterprise management system has to be improved taking into account the accumulated international experience, the latest theoretical and practical developments in the sphere of management.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВАORGANIZATION OF AN EFFECTIVE ENTERPRISE
COST MANAGEMENT SYSTEM

УДК 338.36

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-31>**Єршоміна М.О.**

к.е.н., доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами

Український державний університет залізничного транспорту

Карачарова К.А.

к.е.н., доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами

Український державний університет залізничного транспорту

Семотюк В.В.

студент

Український державний університет залізничного транспорту

У статті розглянуті основні положення управління витратами підприємства. Описані основні функції, особливості та рівні управління витратами. Визначено, що система управління витратами – це цільова, багаторівнева інформаційна система, об'єктом управління якої є витрати Система управління витратами орієнтована на надання управлінської інформації для забезпечення прибутковості бізнесу в короткостроковій перспективі і досягнення стійкої конкурентної переваги в довгостроковій перспективі. Показано, що система управління витратами є елементом комплексної системи управління підприємством і перебуває в тісній взаємодії з іншими її елементами. Визначено місце системи управління витратами в комплексній системі управління підприємством. Наведена порівняльна характеристика методів управління витратами. Зроблено висновок, що в мінливих умовах макро- і мікросередовища підприємства особливо важливий комплексний підхід до управління витратами. Під час побудови системи управління витратами необхідно комбінувати різні методи управління витратами з метою створення системи, що задовольняє інформаційні запити суб'єктів управління.

Ключові слова: управління витратами, система управління витратами, функції управління витратами, комплексний підхід до управління витратами, механізм управління витратами.

В статье рассмотрены основные положения управления затратами предприя-

тия. Описаны основные функции, особенности и уровни управления затратами. Определено, что система управления затратами – это целевая, многоуровневая информационная система, объектом управления которой являются расходы Система управления затратами ориентирована на предоставление управленческой информации для обеспечения прибыльности бизнеса в краткосрочной перспективе и достижения устойчивого конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе. Показано, что система управления затратами является элементом комплексной системы управления предприятием и находится в тесном взаимодействии с другими ее элементами. Определено место системы управления затратами в комплексной системе управления предприятием. Представлена сравнительная характеристика методов управления затратами. Сделан вывод, что в быстро меняющихся условиях макро- и микросреды предприятия особенно важен комплексный подход к управлению затратами. При построении системы управления затратами необходимо комбинировать различные методы управления затратами с целью создания системы, которая удовлетворяет информационные запросы субъектов управления.

Ключевые слова: управление затратами, система управления затратами, функции управления затратами, комплексный подход к управлению затратами, механизм управления затратами.

The article analyzes the scientific achievements of domestic and foreign scientists on the problems of enterprise cost management. As a result of the study, it is determined that most theoretical developments are devoted to the accounting aspect, while such cost management functions as planning, analysis and control are poorly explored. The main provisions of cost management of the enterprise are also considered. Basic functions, features and levels of cost management are described. It is determined that a cost management system is a targeted, multi-level, cost-effective information system. A cost management system is focused on providing management information to ensure the profitability of the business in the short term and achieve sustainable competitive advantage in the long run. It is shown that the cost management system is an element of a comprehensive enterprise management system and is in close interaction with its other elements. The place of the cost management system in the complex enterprise management system is determined. A comparative description of cost management methods is presented. It is stated that at each level of enterprise cost management it is envisaged to achieve different goals by applying appropriate management methods, with strategic and operational cost management being interrelated processes. The factors of efficiency of the cost management system, which depends on the organization of their analysis, are revealed. It is concluded that in the rapidly changing conditions of macro and microenvironment of the enterprise, a complex approach to cost management is especially important. As a result of the analysis of the comparative characteristics of different methods of cost management it is established: first, different methods of cost management are effective with respect to different stages of the product life cycle; second, the effectiveness of applying different methods of cost management depends on the functions performed: collecting information to calculate the cost of production; collecting cost information for management decisions. When building a cost management system, it is necessary to combine different methods of cost management in order to create a system that meets the information requests of management.

Key words: cost management, cost management system, cost management functions, integrated approach to cost management, cost management mechanism.

Постановка проблеми. В умовах конкурентного ринку в різних галузях економіки основним фактором зміцнення позицій підприємства на ринку є реалізація стратегії мінімізації витрат. Нині оцінка ролі управління витратами для підприємств неухильно зростає, що зумовлено насамперед можливістю зниження собівартості товарів і послуг за збереження заявленого рівня якості

шляхом вишукування резервів зниження витрат і оптимізації їхньої структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління витратами нині є актуальною і значущою. Вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти проводять наукові дослідження в цій сфері. Українські автори стверджують, що реальним напрямом зменшення витрат є система управління

ними. Вони вважають, що інформаційне забезпечення управління витратами підпорядковується, як класичній системі обліку, так і традиційній системі управлінського обліку. Управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати, розглядає С.Ф. Голов [1, с. 30]. Що управління витратами включає такі елементи, як планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат, дотримується думки Т.П. Карпова [2, с. 55], О. Попов вважає, що управління витратами – це розроблення і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Тобто що управління витратами – складова система управлінського обліку [3, с. 736]. Таким чином, більшість теоретичних розробок присвячено обліковому аспекту, водночас такі функції управління витратами, як планування, аналіз і контроль, не досить досліджені.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розроблення рекомендацій щодо формування системи управління витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. А. Файоль у праці «Загальне і промислове управління» [4] визначив основні елементи управління, такі як: передбачення, організація, розпорядництво, координування і контроль. На сучасному етапі розвитку науки про управління можна стверджувати, що вплив суб'єкта управління на об'єкт здійснюється за допомогою виконання таких функцій, як: планування, організація, координація, мотивація і контроль. Деякі автори наукової літератури до п'яти базових функцій управління додають: аналіз, прогнозування, цілепокладання. В умовах конкурентного ринку менеджерам підприємства необхідно приділяти особливу увагу підвищенню ефективності виробництва та підтримці цільового рівня рентабельності, тому управління витратами займає особливе місце в економіці підприємства. У виробничо-господарській діяльності підприємство використовує різні види ресурсів, вартісна оцінка яких значною мірою впливає на рівень рентабельності продукції і послуг, це означає, що є об'єктивна необхідність управління витратами підприємства.

Нині оцінка ролі управління витратами для підприємств неухильно зростає, що зумовлено насамперед можливістю зниження собівартості товарів і послуг за збереження заявленого рівня якості шляхом вишукування резервів зниження витрат і оптимізації їхньої структури. Але підприємство може досягати поставлених цілей тільки за наявності ефективного елемента управління, який здійснює вплив на входи системи з метою забезпечення її функціонування за заданих параметрів

і контроль вихідних параметрів, порівнюючи їх із нормативними значеннями.

Під час управління витратами об'єктом управління є витрати підприємства на різних етапах життєвого циклу, суб'єктами управління – керівники, менеджери і фахівці. Питанню розвитку теорії та методології управління витратами присвячено значну кількість монографій, публікацій та наукових статей. Вітчизняні та зарубіжні автори у своїх працях використовують поняття «управління витратами», однак точного й однозначного визначення цього поняття немає, воно є предметом наукової дискусії. Можна стверджувати, що на сучасному етапі управління витратами є підсистемою фінансового та виробничого менеджменту із властивим їй набором функцій.

Отже, «управління витратами» – це функціональна сфера менеджменту підприємства, що має певну мету; самостійний напрям у системі, тобто це безперервний, динамічний процес, пов'язаний із здійсненням управлінських впливів на об'єкт управління (тобто витрати) і спрямований на раціональне використання обмежених ресурсів в процесі виробничо-господарської діяльності для досягнення високого економічного результату з використанням основних методів управління витратами, вибір яких зумовлений цілями і можливістю їх застосування. Управлінню витратами притаманні такі особливості:

1) управління витратами повинно мати превентивний характер. Деякі автори наукової літератури відмічають додаткові функції управління витратами: стимулювання; регулювання; аналіз; контроль; облік. Вплив суб'єкта на об'єкт управління здійснюється за допомогою основних функцій: планування, калькулювання;

2) управління витратами повинно володіти гнучкістю, враховувати особливості і зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства;

3) управління витратами повинно бути погоджено з управлінням іншими об'єктами й інтегровано в систему управління підприємством;

4) управління витратами повинно бути випереджальним.

Процес управління підприємством спрямований на вирішення конкретних завдань на всіх рівнях управління: стратегічного й оперативного. Стратегічне управління націлене на управління потенціалом підприємства, створення конкурентних переваг, тобто реалізацію довгострокових цілей (на часовому інтервалі від одного до семи років); оперативне управління спрямовано на досягнення короткострокових цілей за допомогою прийняття ефективних управлінських рішень для досягнення заданого рівня рентабельності та ефективності виробничо-господарської діяльності (на часовому інтервалі до одного року). Звідси можна виділити два рівні управління витратами: стратегічний та оперативний.

Стратегічне управління витратами передбачає реалізацію стратегії мінімазації витрат, яка спрямована на досягнення підприємством найменшого рівня витрат у галузі під час виробництва певного виду продукції або надання послуги, тобто створення конкурентної переваги за витратами. Основними завданнями стратегічного управління витратами є: регулювання виробничого процесу у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі; перерозподіл ресурсів підприємства в бік прибуткових видів діяльності; аналіз структури витрат і пошук резервів їх зниження тощо. Основними методами стратегічного управління витратами є: «SCA», «FCA», «LCC», «Target-costing», «Kaizen-costing», «VCC», «Strategic positioning», «Cost-drivers analysis».

Оперативне управління витратами передбачає управління обмеженими матеріальними, фінансовими і трудовими ресурсами у виробничому процесі підприємства, маючи на меті максимізації прибутку і скорочення невиробничих витрат. Основними завданнями оперативного управління витратами є: облік фактичних витрат, виявлення й аналіз відхилень, вироблення управлінських рішень для мінімізації відхилень тощо. Основними методами оперативного управління витратами є: «Standard-costing», «Direct-costing», «CVPаналіз», «AB-costing», «Cost-killing». Критеріями під час оперативного управління витратами є кількісні показники, що оцінюють результат і витрати, такі як прибуток, сума покриття, собівартість тощо. Можна зробити висновок, що оперативне управління витратами враховує тільки внутрішнє середовище організації і спрямоване на максимізацію прибутку в короткостроковій перспективі, тоді як стратегічне управління витратами оцінює також зовнішні фактори, що сприяють розширенню можливостей підприємства, націлене на оцінку впливу управлінських рішень на становище підприємства в довгостроковій перспективі. При цьому слід зазначити, що на кожному рівні управління витратами підприємства передбачається досягнення різних цілей із застосуванням відповідних методів управління, при цьому стратегічне й оперативне управління витратами є взаємопов'язаними процесами.

У науковому середовищі у сфері застосування і поєднання різних систем управління витратами вважається, що системи управління витратами компанії – це системи, які виконують три основні функції. По-перше, щодо промислових підприємств, то вони відносять виробничі витрати цього періоду на випуск готової продукції так, щоб їх можна було розділити між вартістю реалізованої продукції і вартістю запасів. У цьому разі йдеться про функції підготовки звітності. По-друге, системи управління витратами забезпечують зворотний зв'язок між працівникам і менеджерам, поставляючи інформацію про ефективність процесів і

контроль витрат. По-третє, інформація використовується для оцінки витрат за операціями, продуктами, послугами й окремими клієнтами [5].

Ефективність системи управління витратами багато в чому залежить від організації їх аналізу, яка визначається такими факторами:

- формою і методами обліку витрат, що застосовуються на підприємстві;
- ступенем автоматизації обліково-аналітичного процесу на підприємстві;
- станом планування і нормування рівня операційних витрат;
- наявністю відповідних видів щоденної, щотижневої і щомісячної внутрішньої звітності про операційні витрати, що дозволяють оперативно виявляти відхилення, їх причини та своєчасно застосовувати коригувальні заходи з їх облаштування;
- наявністю фахівців, які вміють грамотно аналізувати й управляти процесом формування витрат [6].

Отже, система управління витратами – це цільова, багаторівнева інформаційна система, об'єктом управління якої є витрати. Система управління витратами орієнтована на надання управлінської інформації для забезпечення прибутковості бізнесу в короткостроковій перспективі і досягнення стійкої конкурентної переваги в довгостроковій перспективі, що є одночасно елементом комплексної системи управління підприємством і перебуває в тісній взаємодії з іншими її елементами.

Взаємодія суб'єктів, об'єктів, функцій, принципів і методів управління витратами забезпечує збереження, функціонування і розвиток системи управління витратами підприємства. Система управління витратами займає особливе місце в системі управління підприємством і повинна розглядатися як її підсистема. При цьому система управління витратами інтегрована в загальну систему управління підприємством і перебуває в тісному взаємозв'язку з іншими елементами системи. Оскільки управління витратами пов'язано з іншими сферами управлінської діяльності, такими як управління виробництвом, управління збутом, управління маркетингом, управління персоналом, управління фінансами, управління інноваціями, управління матеріально-технічним постачанням, управління якістю, то в процесі управління необхідно дотримуватися принципу комплексності. Отже, можна стверджувати, що управління витратами на підприємстві повинно мати комплексний характер.

Уявімо механізм управління витратами підприємства:

1. Зміни фінансової структури підприємства і виділення місць виникнення витрат і центів фінансової відповідальності.

2. Побудова інформаційних потоків для забезпечення оперативного збору і передачі інформації про витрати.

3. Планування витрат за допомогою складання калькуляцій та бюджетів.

4. Оперативний облік витрат за центрами фінансової відповідальності і статтею витрат.

5. Поточний контроль витрат за допомогою порівняння фактичних величин із нормативними, виявлення відхилень.

6. Аналіз витрат, їхньої динаміки і структури, аналіз контрольних показників.

7. Розроблення управлінських рішень.

Вплив суб'єкта управління на об'єкт здійснюється за допомогою методів управління, за допомогою яких реалізуються функції управління. У межах механізму управління витратами можуть бути використані різні методи управління витратами. Порівняльний аналіз методів управління витратами наведено у таблиці 1.

У результаті аналізу встановлено: по-перше, різні методи управління витратами ефективні щодо різних стадій життєвого циклу продукції; по-друге, ефективність застосування різних методів управління витратами залежить від виконуваних функцій: збір інформації для калькулювання собівартості продукції; збір інформації про витрати для прийняття управлінських рішень. Найбільш поширений в українській практиці традиційний метод управління витратами «absorption-costing» продовжує функціонувати, але його можливості не можуть повною мірою задовольнити вимоги управління економічним агентом ринку в мінливих умовах зовнішнього середовища. Бурхливий розвиток технологій й активне впровадження інновацій підштовхує компанії вкладати значні кошти на стадіях планування та розроблення, отже, традиційні методи управління витратами перестають задовольняти інформаційні потреби управління. Починаючи з 80-х років ХХ століття з'явилися принципово нові методи, розширився коло об'єктів калькулювання і показників собівартості. Поряд із показниками собівартості одиниці продукції і певної сукупності продуктів затребувана інформація про собівартість нетрадиційних об'єктів калькулювання, таких як операція, бізнес-процес, життєвий цикл продукту та інше. Розглянуті методи управління витратами тактичного рівня, такі як «directcosting»

і «standard-costing», концентруючись виключно на внутрішньому середовищі організації та ігноруючи зовнішнє середовище, не відповідають вимогам, що пред'являються економічним середовищем, у якому працюють сучасні підприємства. У результаті значних змін умов господарювання виразно виявилася неспроможність традиційних методів управління витратами повною мірою забезпечити інформаційні потреби для цілей управління високотехнологічними компаніями. Тому нині активно розвиваються сучасні концепції у сфері стратегічного управління витратами, такі як «lifecycle-costing», «target-costing», «kaizen-costing», «ABC», «value-chain concept», які спрямовані на подолання обмежень традиційних методів управління витратами.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що жоден із наявних методів управління витратами окремо не здатний повністю забезпечити виконання облікових і управлінських функцій, необхідних для організації ефективної системи управління витратами. Тому для організації ефективної системи управління витратами необхідно комбінувати різні методи управління витратами з метою створення системи, що найбільшою мірою задовольняє інформаційні запити суб'єктів управління.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах конкурентного ринку підприємство повинно приділяти особливу увагу підтриманню цільового рівня рентабельності і збереженню високої якості виробленої продукції за умов ефективного управління витратами. Тому, безпосередньо беручи участь у процесі формування прибутку, управління витратами займає особливе місце в економіці підприємства.

Встановлено, що розглянуті методи управління витратами мають універсальний характер і не враховують специфіки економічних суб'єктів; не відповідають принципам системності та комплексності, оскільки не охоплюють усіх етапів життєвого циклу, що значно знижує їхню ефективність. Таким чином, комплексний підхід до управління витратами повинен полягати у:

1. Взаємозв'язку всіх функцій управління витратами (планування, облік, контроль, аналіз і прийняття управлінських рішень).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних методів управління витратами

Функції	Методи управління витратами							
	“absorption-costing”	“direct-costing”	“standard-costing”	“life-cycle-costing”	“target-costing”	“kaizen-costing”	“activity-based-costing”	“value-chain concept”
прогнозування	–	–	–	–	–/+	–/+	–	–
планування	–/+	–/+	+	+	+	–	–	–
облік	+	+	+	–/+	–	–	+	–
аналіз	–/+	+	+	+	–/+	–/+	+	+
контроль	–	+	+	+	–	–	–	–
оптимізація	–	–	–	+	+	+	+	+

2. Реалізації управління витратами на всіх етапах життєвого циклу товару з використанням різних методів управління витратами з урахуванням їхніх особливостей і переваг.

3. Створенні єдиної інформаційної бази для реалізації комплексного підходу до управління витратами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : Підручник. Київ : Лібра, 2003. 704 с.
2. Карпова Т.П. Управленческий учет. Москва : Аудит ЮНИТИ, 1998. 350 с.
3. Попов О. Управління витратами. Економічна енциклопедія : У 3 т. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.
4. Файоль А. Общее промышленное управление. Москва, 2001. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory> (дата звернення: 05.09.2019).
5. Гордановська В.П. Зниження собівартості продукції в умовах інтенсифікації виробництва : монографія. Київ : Техніка, 1990. 117 с.

6. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. Киев : Омега-Л, Эльга, 2001. 768 с.

REFERENCES:

1. Holov S. F. (2003) *Upravlinskyi oblik: Pidruchnyk [Management Accounting: A Tutorial]*. Kiev: Libra.
2. Karpova T. P. (1998) *Upravlencheskyi uchet [Management accounting]*. Moscow: UNIT Audit.
3. Popov O. (2002) *Upravlinnia vytratamy. Ekonomichna entsyklopediia. T. 3 [Cost Management. Economic Encyclopedia. V. 3]*. Kiev : Academy.
4. Faiol A. (2001) *Obshchee promyshlennoe upravlenie [General Industrial Administration]*. Moscow. Available at: <http://gtmarket.ru/laboratory> (accessed 05 September 2019).
5. Hordanovska V. P. (1990) *Znyzhennia sobivartosti produktsii v umovakh intensyfikatsii vyrobnytstva [Reduction of production cost in conditions of production intensification]*. Kiev: Technology.
6. Blank Y. A. (2001) *Upravlenye fynansovymy resursamy [Management of financial resources]*. Kiev: Omega-L, Elga.

Yeromina Marina

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management of State
and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport

Karacharova Katerina

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management of State
and Corporate Finance
Ukrainian State University of Railway Transport

Semotuk Volodymir

Student
Ukrainian State University of Railway Transport

ORGANIZATION OF AN EFFECTIVE ENVIRONMENTAL COST MANAGEMENT SYSTEM

The purpose of the article. The purpose of the article is to theoretically substantiate and develop recommendations for the formation of an enterprise cost management system.

Methodology. The methodological basis of this study is a systematic analysis of the cost management system and the enterprise management system. Strategic cost management techniques such as SCA, FSA, LCC, Target-costing, Kaizen-costing, VCC, Strategic positioning, Cost-drivers analysis are analyzed, and basic methods of operational management of expenses, namely «Standard-costing», «Direct-costing», «CVP analysis», «AB-costing», «Cost-killing». The comparative characteristics of different methods of cost management are carried out.

The information base of the research is the legislative and normative acts of Ukraine on determining the costs of the enterprise and the organization of the enterprise cost management system; monographs, periodical national and foreign scientific publications; materials of scientific and practical conferences; results of own research.

Results. Cost management is a functional area of enterprise management that has a specific purpose; independent direction in the system, that is, a continuous, dynamic process associated with the implementation of managerial influences on the object of management (ie cost) and aimed at the rational use of scarce resources in the process of farming and economic activity to achieve high economic results using basic methods of cost management, the choice of which is determined by the goals and the possibility of their application.

The enterprise management process is aimed at solving specific problems at all levels of management: strategic and operational. Strategic management is aimed at managing the potential of the enterprise, creating competitive advantages, ie the realization of long-term goals (in the interval of one to seven years); Operational management is aimed at achieving short-term goals by making effective management decisions to achieve the desired level of profitability and efficiency of production and economic activity (at a time interval of up to one year). This sets out two levels of cost management: strategic and operational.

In the scientific environment of the application and combination of various cost management systems, it is believed that a company's cost management systems are systems that perform three main functions. First, in relation to industrial enterprises, they attribute the production costs of a given period to the production of finished products so that they can be divided between the cost of sales and the cost of inventories. In this case, we are talking about reporting preparation functions. Second, cost management systems provide feedback between employees and managers, delivering information on process efficiency and cost control. Third, the information is used to estimate the costs of operations, products, services and individual customers.

Therefore, a cost management system is a targeted, multi-level, cost-based information system. Cost management system is focused on providing management information to ensure the profitability of the business in the short term and achieve sustainable competitive advantage in the long term, which is both an element of a comprehensive enterprise management system and is in close interaction with its other elements.

The interaction of entities, objects, functions, principles and methods of cost management ensures the preservation, operation and development of the enterprise cost management system. Cost management system occupies a special place in the enterprise management system and should be considered as its subsystem. In this case, the cost management system is integrated into the overall enterprise management system and is closely interconnected with other elements of the system.

Practical implications. The influence of the subject of control on the object is carried out by means of control methods by which the control functions are implemented. Different cost management techniques can be used within the cost management mechanism. The study found that none of the existing methods of cost management alone is not fully capable of performing the accounting and management functions required to organize an effective cost management system. Therefore, in order to organize an effective cost management system, it is necessary to combine different methods of cost management in order to create a system that best satisfies the information requests of management entities.

Value / originality. In a competitive market, the company should pay special attention to maintaining the target level of profitability and maintaining the high quality of products produced in the conditions of effective cost management. Therefore, directly involved in the process of profit generation, cost management holds a special place in the economy of the enterprise.

It is established that the considered methods of cost management are universal in nature and do not take into account the specifics of economic entities; do not comply with the principles of systematicity and complexity, because they do not cover all stages of the life cycle, which significantly reduces their effectiveness. Thus, a comprehensive approach to cost management should consist in: the interconnection of all cost management functions, the implementation of cost management at all stages of the product life cycle, the creation of a single information base for the implementation of a comprehensive approach to cost management of the enterprise.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРИНЦИПАХ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AND COMMERCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES OF AGRARIAN ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY MARKETING CONCEPT

У статті визнано необхідність орієнтації сучасного вітчизняного менеджменту на систему управління суб'єктами господарювання, в основі якої лежить концепція соціально відповідального маркетингу. Визначено, що в концепцію соціально відповідального маркетингу покладена ідея, заснована на такому підході до управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів агробізнесу, що спрямований на задоволення потреб споживачів і суспільних інтересів. Визначено та узагальнено складники соціально відповідального маркетингу для суб'єктів аграрного підприємництва. Сформульовано функції та принципи соціально відповідального маркетингу. Обґрунтовано, що управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва на принципах соціально відповідального маркетингу введе їх на якісно новий рівень, що дасть змогу вибрати таку стратегію розвитку, яка забезпечить довгострокове та ефективне функціонування.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, стратегічне управління, виробничо-комерційна діяльність, суб'єкт аграрного підприємництва, управління конкурентоспроможністю.

В статті раскрыта необходимость ориентации современного отечественного

менеджмента на систему управления субъектами хозяйствования, в основе которой лежит концепция социально ответственного маркетинга. Определено, что в концепцию социально ответственного маркетинга положена идея, основанная на таком подходе к управлению производственно-коммерческой деятельностью субъектов агробизнеса, который направлен на удовлетворение потребностей потребителей и общественных интересов. Определены и обобщены составляющие социально ответственного маркетинга для субъектов аграрного предпринимательства. Сформулированы функции и принципы социально ответственного маркетинга. Обосновано, что управление производственно-коммерческой деятельностью субъектов аграрного предпринимательства на принципах социально ответственного маркетинга выведет их на качественно новый уровень, что позволит выбрать стратегию развития, которая обеспечит долгосрочное и эффективное функционирование.

Ключевые слова: социально ответственный маркетинг, стратегическое управление, производственно-коммерческая деятельность, субъект аграрного предпринимательства, управление конкурентоспособностью.

УДК [631.1.027:631.152]:[339.137:631.11:334.722]

<https://doi.org/10.32843/infrastructure35-32>

Єфремова Н.О.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

The article is devoted to theoretical aspects of strategic management of the competitiveness of industrial-commercial activity of agricultural enterprises on the principles of the concept of socially responsible marketing. The necessity of orientation of modern domestic management on the system of management of business entities, based on the concept of socially responsible marketing, is recognized. It is determined that the concept of socially responsible marketing contains an idea based on this approach to the management of production and commercial activities of agribusinesses, which is aimed at meeting the needs of consumers and the public interest. The components of socially responsible marketing for agrarian entrepreneurship entities are identified and summarized. The functions of socially responsible marketing (social, environmental, health) are formulated. Social is to improve the well-being of the poorest people and to implement measures to meet consumer needs. Environmental – to protect the environment, improve its condition by minimizing pollution in the production process or creating environmentally friendly goods. Wellness – in the creation and sale of products that promotes health and includes the production of quality natural foods and consumer goods. The principles of socially responsible marketing (the principle of consumer sovereignty, the principle of concentration of effort, the principle of combining adaptability with the simultaneous impact on the consumer, the principle of variability, the principle of optimality, the principle of continuity, the principle of complexity, the principle of focus on the prospect). It is substantiated that the management of production and commercial activity of agricultural entrepreneurs on the principles of socially responsible marketing will bring them to a new level, which will allow to choose a strategy of development and make rational management decisions, ensuring long-term and effective functioning. Socially responsible marketing should become a leading function of an entity that determines its technical, industrial, commercial policy, style and nature of managing all business activities.

Key words: socially responsible marketing, strategic management, production and commercial activity, subject of agrarian entrepreneurship, competitiveness management.

Постановка проблеми. Зміни, що відбуваються в усіх сферах діяльності нашої країни, зумовили виникнення низки нових проблем методологічного напрямку, які мають велику науково-практичну значущість для забезпечення сталого розвитку суб'єктів аграрного підприємництва. Важливою проблемою, що потребує вирішення, є створення організаційної системи ефективного стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-

комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва на принципах концепції соціально відповідального маркетингу, яка передбачає забезпечення узгодження інтересів суб'єктів аграрного підприємництва, споживачів їхньої продукції і суспільства у цілому. У концепцію соціально відповідального маркетингу покладена ідея, заснована на новому підході до управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єкта господарювання, що спря-

мований на задоволення потреб споживачів. Окрім того, норми соціально відповідального маркетингу передбачають залежність виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва від суспільних інтересів.

Соціально відповідальний маркетинг являє собою невід'ємну частину і найважливіший інструмент реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Спочатку маркетинг як такий ґрунтувався на мистецтві продажів товарів або послуг із метою збільшення прибутку і задоволення потреб покупців. Однак із плином часу одним із першорядних орієнтирів діяльності підприємств стало досягнення виробничо-комерційного успіху методами, заснованими на етичних нормах і повазі до суспільства й навколишнього середовища. Таким чином, виникла концепція соціально відповідального маркетингу, в основі якої лежать відповідальний підхід до реалізації продукції або надання послуг і турбота не тільки про свою особисту вигоду, а й про добробут споживачів і всього соціуму в цілому.

Маркетинговий підхід до стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємства на основі соціально відповідальної концепції досі залишається недостатньо розробленим, що й визначає актуальність теми даної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питанням управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання в умовах сучасної економіки вже приділено певну увагу [3–6; 9; 10]. Проблеми соціально відповідального маркетингу також не залишилися поза увагою науковців [1; 2; 7; 8]. Але поєднання цих наукових проблем поки що не знайшло достатнього відображення у науковій літературі, про що зазначалося вище.

Постановка завдання. Вирішення вищезазначених питань потребує відповідного теоретико-методологічного забезпечення прогресивних напрямів удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційного функціонування суб'єктів аграрного підприємства з урахуванням специфіки та особливостей принципів концепції соціально відповідального маркетингу.

Мета статті – обґрунтування важливості здійснення процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємства на принципах соціально відповідального маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наприкінці ХІХ і початку ХХ ст., коли маркетинг тільки виник як один із напрямів економічних досліджень і управлінської практики, він розглядався в тісному зв'язку з ринковою капіталістичною економікою як один із найважливіших елемен-

тів. Якість маркетингу, на нашу думку, є синергією філософського, поведінкового, інформаційного аспектів, принципу дії, диференціації, організаційного та соціального аспектів.

Часто перед маркетологами стоїть дилема, пов'язана з необхідністю вибору з декількох альтернатив, що мають не тільки економічне і правове значення, а й етичний вимір. Послідовне вирішення даної проблеми пов'язане з розробленням стратегії управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємства на принципах концепції соціально відповідального маркетингу.

У сучасному глобальному світі все більшої актуальності набувають етичні питання ведення бізнесу. Сьогодні соціальна відповідальність – це зобов'язання бізнесу здійснювати добровільний внесок у розвиток суспільства, включаючи соціальну, економічну та екологічну сфери, прийняте компанією понад те, що вимагають закон і економічна ситуація.

Соціально-етичний маркетинг включає в себе відповідальність бізнесу за безпеку продукції, правдивість і достовірність реклами, а також об'єктивну справедливість ціноутворення. Більше того, до цього напрямку можна віднести благодійний маркетинг, волонтерську діяльність, корпоративну філантропію, соціально відповідальний підхід до ведення справ і захист навколишнього середовища.

Більшість компаній за кордоном розуміє цей вид маркетингу як чесність перед відповідністю місії, цінностями і бізнес-принципам компанії, відповідність законодавству, взяття до уваги національних та культурних цінностей, а також соціально-політичних подій; відповідальність за споживання продукції, заборону асоціювати споживання продукції з особистим або професійним успіхом; виконання кодексів практик, правил та норм поведінки, надання зразків продукції. Отже, соціально відповідальний маркетинг – це відповідальність за маркетингову діяльність перед суспільством. Норми та правила даного виду маркетингу дають змогу тримати виробничо-комерційну діяльність під контролем, у лімітованому обсязі дозволяють підприємницьку ініціативу та виробництво, тим самим ставлячи підприємство в залежність від норм та правил суспільства та його потреб і орієнтирів. В Україні використання соціально відповідального маркетингу суб'єктами господарювання є вільним вибором. Але в іноземних країнах соціально-етичний маркетинг – це саморегульована норма ведення бізнесу, що робить їх компанії сильнішими та конкурентоспроможними порівняно з нашими.

Сьогодні все більше компаній не тільки великого, а й малого і середнього бізнесу залучаються до здійснення програм соціальної відповідаль-

ності. Багато в чому це пов'язано з тим, що в процесі реалізації даних програм бізнес отримує низку переваг, наприклад позитивний імідж і репутація в очах споживачів, партнерів, конкурентів та інших зацікавлених сторін, лояльне ставлення не тільки з боку власних співробітників, а й потенційних клієнтів тощо.

Як елемент стратегічного управління соціальна відповідальність має на увазі отримання економічної, соціальної та екологічної результативності в контексті корпоративної стійкості, яка забезпечує дотримання етичних норм корпоративної поведінки та передбачає участь бізнесу в розвитку суб'єктів аграрного господарювання, галузі, території базування і суспільства у цілому.

Концепція соціально відповідального маркетингу основною метою підприємства ставить визначення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення максимальної задоволеності більш ефективними способами з одночасним збереженням та зміцненням благополуччя споживача й суспільства у цілому. Концепція соціально відповідального маркетингу стала наслідком розвитку бізнесу, оскільки став актуальним вплив бізнесу та його цілей на екологічні проблеми середовища проживання людини, проблему обмеженості природних ресурсів і проблеми соціальної сфери. Розвиток даної концепції включає у сферу маркетингу підприємства різні групи людей, які зацікавлені і/або можуть впливати на суб'єкт підприємництва, знижуючи тим самим імовірність соціальних конфліктів усіх видів.

Соціально відповідальний маркетинг відіграє важливу соціальну та економічну роль у сучасних умовах функціонування економіки та суб'єктів господарювання. Ділова етика та соціальна відповідальність суб'єктів господарювання є суміжними та взаємозалежними категоріями і тісно пов'язані з рівнем управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єкта господарювання. Такий вид маркетингу слід розглядати з позицій впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на виробничо-комерційну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. З одного боку, його можна використовувати під час управління людськими ресурсами, охороною праці, змінами тощо. Тобто це аспекти з позиції внутрішнього впливу. З іншого боку, з позиції зовнішнього впливу основним аспектом виступає макросередовище, в якому здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання.

За підвищення конкурентоспроможності впровадження принципів соціально відповідального маркетингу в процесі функціонування суб'єкта господарювання зростають довіра та повага споживачів до нього як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. Зовнішнє середовище суб'єкта виробничо-комерційної діяльності стає більш стабільним для нього.

Суб'єкт виробничо-комерційної діяльності має розподілити посади і ролі власних співробітників так, щоб робота працівників сприяла кращому функціонуванню суб'єкта господарювання з урахуванням екологічних, інформаційних, соціальних і стратегічних вимог.

Існують головні компоненти соціально відповідального маркетингу для його впровадження у виробничо-комерційну діяльність та його розвитку, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність та повинні бути виконані якісно та безвідмовно для ефективності та появи конкурентних переваг. Суб'єкти господарювання, що мають на меті впровадження даного виду маркетингу у свою господарську діяльність, повинні звернути особливу увагу на потреби споживачів, соціальні та екологічні наслідки виробництва та споживання товарів і послуг, які вона надає.

Усе це має відбуватися в умовах погодження принципів соціально-етичного маркетингу з принципами концепції корпоративно-соціальної відповідальності.

Складники соціально відповідального маркетингу представлено на рис. 1.

Основними функціями соціально відповідального маркетингу є соціальна, екологічна, оздоровча. Соціальна полягає у поліпшенні добробуту найменш забезпечених верств населення і реалізації заходів щодо задоволення потреб споживачів; екологічна – в охороні довкілля, поліпшенні його стану за допомогою мінімізації забруднень у процесі виробництва або створення екологічно безпечних товарів; оздоровча – у створенні та реалізації продукції, що сприяє поліпшенню здоров'я і включає у себе виготовлення якісних натуральних продуктів харчування і предметів ужитку.

В основі соціально відповідального маркетингу, як і будь-якого іншого напрямку маркетингу, лежать найважливіші принципи, які формують не тільки саму сутність аналізованого напрямку, а й є своєрідними орієнтирами для суб'єктів підприємництва під час здійснення виробничо-комерційної діяльності та втілення програм соціальної відповідальності. Одним із таких основоположних орієнтирів є принцип суверенітету споживачів, спрямований на задоволення їхніх потреб. Реалізація даного принципу передбачає вивчення суверенітету не абстрактного споживача, а цілого сегмента ринку.

Принцип концентрації зусиль полягає у зосередженні зусиль і ресурсів суб'єкта підприємницької діяльності на виробництві таких товарів і послуг, яких споживачі дійсно потребують.

Наступний принцип поєднання адаптивності з впливом на споживача, з одного боку, характеризується спрямованістю на потреби покупців, а з іншого – пропагує цінності й створює образ свого власного споживача.

У процесі реалізації принципу соціальної орієнтації маркетингу, крім вирішення виробничо-

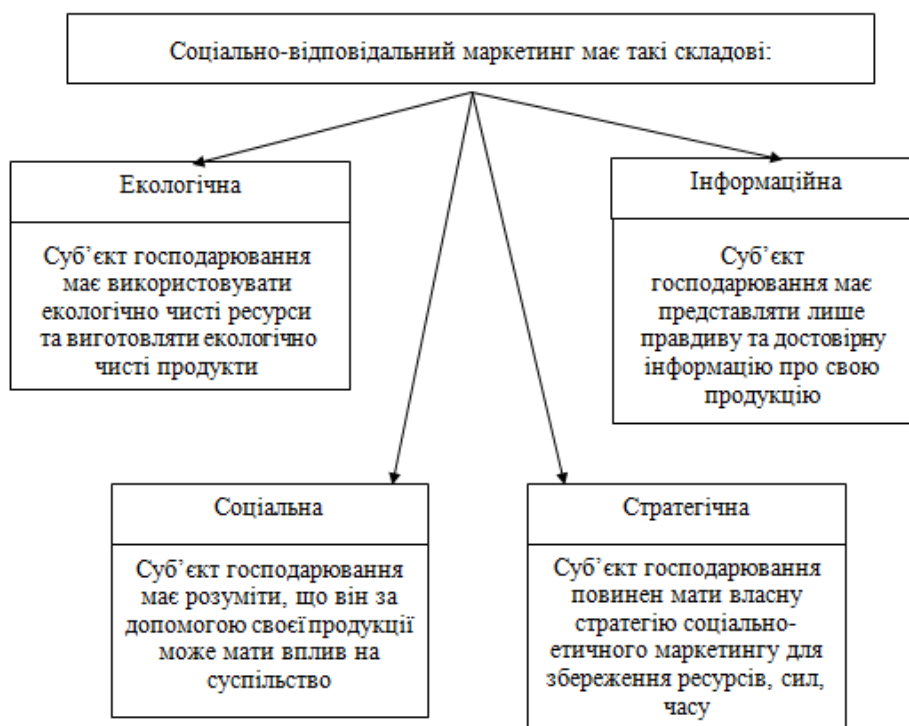


Рис. 1. Складники соціально відповідального маркетингу

технічних та економічних проблем організації, необхідно враховувати характерні риси розвитку особистості споживача незалежно від приналежності до соціальних інститутів.

Принцип альтернативності й оптимальності показує різні шляхи вирішення одного і того ж питання. Даний принцип має на увазі вибір найбільш оптимального варіанту рішення існуючої проблеми з найменшими витратами і найбільшою ефективністю.

Ще один принцип – гнучкості й адаптивності – полягає у застосуванні критеріїв, методів та інструментів ринкової діяльності по відношенню до чинників зовнішнього середовища.

Суть принципу економічної обґрунтованості проявляється у проведенні економічного аналізу та виявленні переваг, на основі яких приймається оптимальне маркетингове управлінське рішення.

У ході діяльності суб'єктів виробничо-комерційної діяльності також реалізують принцип безперервності, що включає у себе регулярний збір і обробку інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище суб'єктів господарювання.

Принцип адекватності передбачає необхідність узгодження стратегії суб'єкта виробничо-комерційної діяльності із зовнішнім і внутрішнім маркетинговим середовищем.

Принцип комплексності формується за рахунок узгодження стратегічних цілей компанії з тактичними.

Принцип ситуаційного підходу зумовлює прийняття рішень з урахуванням установлених термінів у міру виникнення і виявлення нових проблем.

Принцип націленості на перспективу орієнтується на довгостроковий розвиток ринку і галузі.

Усі перераховані вище принципи формують філософію маркетингу на основі вивчення потреб потенційних покупців, а також допомагають суб'єктам виробничо-комерційної діяльності вибрати стратегію розвитку і приймати раціональні управлінські рішення.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що діяльність підприємства на благо суспільства формує його конкурентоспроможність і стабільність. За сучасних нестабільних умов господарювання та ведення бізнесу конкурентні переваги тягнуть за собою низку обов'язкових для виживання суб'єктів виробничо-комерційної діяльності якостей, таких як ефективність, стабільність, якість та кількість продукції, екологічність продукції, використання чесних людських капіталів і ресурсів та ін. Усі ці чинники впливають на конкурентоспроможність суб'єктів виробничо-комерційної діяльності, яку має можливість забезпечити впровадження соціально-етичного маркетингу як зовні, так і всередині підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження принципів соціально відповідального маркетингу в діяльність підприємства має призвести до поліпшення репутації суб'єкта господарювання, підвищення його іміджу та впізнаності; має сприяти посиленню бренду, входу на нові ринки, зростанню інноваційної діяльності, довірі споживачів, вартості акцій суб'єкта господарювання та можливості інвестування, залу-

ченню нових споживачів. Окрім того, у результаті має відбутися підвищення економічної та соціальної ефективності діяльності, конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, його репутації тощо.

Таким чином, існує необхідність орієнтації сучасного вітчизняного менеджменту на систему управління суб'єктами господарювання, в основі якої лежить концепція соціально відповідального маркетингу. Створення даної системи виведе управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктами аграрного підприємництва на якісно новий рівень, що дасть змогу вибрати стратегію розвитку і приймати раціональні управлінські рішення, забезпечивши довгострокове та ефективне функціонування підприємства.

Уважаємо, що ефективність виробництва слід розглядати в рамках не тільки вартісних пропорцій і вимірювань. Необхідно замінити класичний підхід до управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва на більш сучасний, досконаліший, який висуває на передній план засоби активного впливу на ефективність діяльності з боку людини, раціональну спряженість різних сфер його життєдіяльності і процесів відтворювального ланцюга в рамках соціально відповідальної концепції маркетингу.

Соціально відповідальний маркетинг повинен стати провідною функцією суб'єкта господарювання, яка визначає його технічну, виробничу, комерційну політику, стиль і характер управління всією підприємницькою діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булах І.В., Какуніна Г.А., Черних О.О. Поняття соціально відповідального маркетингу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 5. Т. 4. С. 67–69.
2. Гладка В.О. Теоретичні аспекти соціально відповідального маркетингу. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 4(60). С. 52–58.
3. Зайцев Ю.О. Механізм стратегічного управління маркетингом та збутом продукції аграрних підприємств. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 2. С. 212–219.
4. Ломовських Л.О. Управління маркетингом суб'єктів аграрного підприємництва: системи, механізми, інструменти : монографія. Харків : Смуґаста тип., 2017. 397 с.
5. Ломовських Л.О., Єфремова Н.О., Ковальова О.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 231–236.
6. Ломовських Л.О., Єфремова Н.О., Ковальова О.В. Маркетингова концепція стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяль-

ності суб'єктів аграрного підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2019. № 1(11). С. 43–47.

7. Мостенська Т.Г. Соціально відповідальний маркетинг як складова корпоративної соціальної відповідальності. *Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1(29). С. 105–115.

8. Писаренко В.В. Реалізація концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері (на матеріалах підприємств Полтавської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Київ, 2000. 20 с.

9. Пономарьова М.С., Єфремова Н.О., Нагорнюк О.П. Інструменти маркетингу в умовах зростання конкурентних переваг агробізнесу. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 1. С. 247–257.

10. Скупський Р.М., Єфремова Н.О. Економічна ефективність маркетингової діяльності підприємства. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 3. С. 252–259.

REFERENCES:

1. Bulakh I. V., Kakunina H. A., Chernykh O. O. (2010) Ponyattya sotsial'no-vidpovidal'noho marketynhu [The concept of socially responsible marketing]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 4, no. 5, pp. 67–69.
2. Hladka V. O. (2013) Teoretychni aspekty sotsial'no-vidpovidal'noho marketynhu [Theoretical aspects of socially responsible marketing]. *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhayla Tuhan-Baranovs'koho. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 4(60), pp. 52–58.
3. Zaytsev Yu. O. (2016) Mekhanizm stratehichnoho upravlinnya marketynhom ta zbutom produktsiyi ahrarnykh pidpryyemstv [Mechanism of strategic management of marketing and sales of products of agrarian enterprise]. *Visnyk KHNAU. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 2, pp. 212–219.
4. Lomovs'kykh L. O. (2017) Upravlinnya marketynhom sub'yektiv ahrarnoho pidpryyemnytstva: systemy, mekhanizmy, instrumenty [Management of marketing of subjects of agrarian business: systems, mechanisms, tools]: monohrafiya. Kharkiv: Smuhasta tyohrafiya. (in Ukrainian)
5. Lomovs'kykh L. O., Yefremova N. O., Koval'ova O. V. (2019) Stratehichne upravlinnya konkurentospromozhnistyu vyrobnycho-komertsynoyi diyal'nosti sub'yektiv ahrarnoho pidpryyemnytstva [Strategic management of competitiveness of production-commercial activity of subjects of agricultural entrepreneurship]. *Infrastruktura rynku* (electronic journal), vol. 29, pp. 231–236. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/36.pdf (accessed 05 September 2019).
6. Lomovs'kykh L. O., Yefremova N. O., Koval'ova O. V. (2019) Marketynhova kontsepsiya stratehichnoho upravlinnya konkurentospromozhnistyu vyrobnycho-komertsynoyi diyal'nosti sub'yektiv ahrarnoho pidpryyemnytstva [Marketing concept of strategic management of competitiveness of industrial and commercial activity of subsidiaries of agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, no. 1(11), pp. 43–47.
7. Mostens'ka T. H. (2016) Sotsial'no-vidpovidal'nyy marketynh yak skladova korporativnoyi sotsial'noyi

vidpovidal'nosti [Socially responsible marketing as a component of corporate social responsibility] *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 1(29), pp. 105–115.

8. Pysarenko V. V. (2000) Realizatsiya kontseptsiiy sotsial'no-etychnoho marketynhu v ahraryni sferi (na materialakh pidpryyemstv Poltav's'koyi oblasti) [Implementation of the concept of social and ethical marketing in the agrarian sphere (based on materials of enterprises of Poltava region)]. (PhD Thesis). Kyiv: Natsional'nyy ahrarynyy universytet.

9. Ponomar'ova M. S., Yefremova N. O., Nahornyuk O. P. (2018) Instrumenty marketynhu v umovakh zrostannya konkurentnykh perevah ahrobiznesu [Marketing Tools in the Growth of Competitive Advantages of Agribusiness]. *Visnyk KHNAU. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 1, pp. 247–257.

10. Skups'kyy R. M., Yefremova N. O. (2018) Ekonomichna efektyvnist' marketynhovoyi diyal'nosti pidpryyemstva [Economic efficiency of enterprise marketing activity]. *Visnyk KHNAU. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 3, pp. 252–259.

Yefremova Nataliya

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Marketing,

Entrepreneurship and Production Organization

Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AND COMMERCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES OF AGRARIAN ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY MARKETING CONCEPT

The purpose of the article. The purpose of the article is to substantiate the importance of implementing the process of strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural enterprises on the principles of socially responsible marketing.

The marketing approach to the strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activity of agricultural enterprises on the basis of socially responsible concept remains insufficiently developed, which determines the relevance of the topic of this work.

Methodology. The basis of this scientific work is the basis for strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural enterprises on the principles of socially responsible marketing. The main research methods used in the process of this work were abstract-logical, monographic, analysis and synthesis.

Results. The study identifies and proves that the strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural enterprises today should be carried out on the principles of the concept of socially responsible marketing. The necessity of orientation of modern domestic management on the system of management of business entities, based on the concept of socially responsible marketing, is recognized. It is determined that the concept of socially responsible marketing contains an idea based on this approach to the management of production and commercial activities of agribusinesses, which is aimed at meeting the needs of consumers and the public interest. It is necessary to replace the classic approach to managing the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural entrepreneurs with a more modern, more sophisticated, which brings to the fore the means of active influence on the effectiveness of human activity, the rational interconnection of various spheres of its life and processes of the reproductive chain - responsible marketing concept. It is substantiated that the management of production and commercial activity of agricultural entrepreneurs on the principles of socially responsible marketing will bring them to a new level, which will allow to choose a strategy of development and make rational management decisions, ensuring long-term and effective functioning.

Practical implications. Socially responsible marketing should become a leading function of an entity that determines its technical, industrial, commercial policy, style and nature of managing all business activities.

The application of the functions and principles of socially responsible marketing in the system of strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural enterprises should solve the problems of their existence and functioning in the long run.

Value / originality. In our study, we substantiated the theoretical aspects of strategic management of the competitiveness of industrial and commercial activities of agricultural enterprises on the principles of the concept of socially responsible marketing. The study identifies and argues that adherence to the principles of the concept of socially responsible marketing will ensure the competitive development of business entities.

АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS AND EXPENDITURE MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

УДК 338.5:657

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-33>**Живець А.М.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри природничо-наукової підготовки Одеський національний політехнічний університет

Шепель Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, управління та адміністрування Херсонський політехнічний коледж Одеського національного політехнічного університету

Наконечна В.І.

викладач кафедри економіки, управління та адміністрування Херсонський політехнічний коледж Одеського національного політехнічного університету

У статті представлено аналіз проблем управління накладними витратами машинобудівних підприємств, а саме планування та бюджетування діяльності функціонально-інфраструктурних підрозділів, що є особливо актуальним в умовах розвитку ринкової економіки. Акцентовано увагу на невідповідність методів управління витратами підприємств сучасному стану ринкових стосунків у країні та помилки в оцінці параметрів ресурсозабезпечення діяльності підрозділів заводської функціональної інфраструктури, що, своєю чергою, знижують конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств на світових ринках. Приведено основні результати дослідження даної проблеми на групі машинобудівних підприємств Херсонщини. Запропоновано цільовий розподіл ресурсів на реалізацію першочергових, найбільш важливих ініціатив, які забезпечують досягнення головних планових цілей роботи підприємства, що дасть змогу значно скоротити всі витрати підприємства, у тому числі й витрати функціонально-інфраструктурних підрозділів.

Ключові слова: аналіз, управління витратами, промислові підприємства, функціонально-інфраструктурні підрозділи, цільове управління витратами.

В статье представлено анализ проблем управления накладными расходами маши-

ностроительных предприятий, а именно планирования и бюджетирования деятельности функционально-инфраструктурных подразделений, что особенно актуально в условиях развития рыночной экономики. Акцентировано внимание на несоответствии методов управления затратами предприятий современному состоянию рыночных отношений в стране и ошибках в оценке параметров ресурсозабеспечения деятельности подразделений заводской функциональной инфраструктуры, что, в свою очередь, снижает конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий на мировых рынках. Приведены основные результаты исследования данной проблемы на группе машиностроительных предприятий Херсонщины. Предложено целевое распределение ресурсов на реализацию первоочередных, наиболее важных инициатив, которые обеспечивают достижение главных плановых целей работы предприятия, что позволит значительно сократить все расходы предприятия, в том числе и расходы функционально-инфраструктурных подразделений.

Ключевые слова: анализ, управление затратами, промышленные предприятия, функционально-инфраструктурные подразделения, целевое управление затратами.

This article deals with the analysis of issues connected with overhead cost management at the machine-building enterprises, in particular planning and budgeting of the functional and core business units, that is particularly urgent with the development of market economy. The mechanism of expenditure management at the machine-building enterprises, which had been forming in unstable market environment, contains a considerable number of omissions and defects, which, for the most part, can be determined as a non-compliance of the system of expenditure management at the enterprise with the new social and economic conditions. Investment in the development of own functional and core business units do not have a meaningful effect on the expected increase of production efficiency any more. The partial modernization of the old system of expenditure and business management at all enterprises displays its inefficiency. In the opinion of the author, it is a sign of a systemic crisis in the production management in general, and not only in the expenditure management at the enterprise. Market conditions and globalization of world economy require application of corresponding internal economic mechanism at the enterprise. The enterprise should be integrated into regional, industry and international production networks. The specified omissions and defects require development of new economic mechanism of expenditure management that would be able to operate effectively under new market conditions with consideration to specific features of a highly competitive market environment. The author states that market competition and changes in the form of incorporation of enterprises become the determinal factors for the development of expenditure management methods. The main results of the study of this issue are showed through the example of the group of machine-building enterprises of Kherson region. A targeted allocation of resources is offered for the implementation of the first and the most important initiatives providing achievement of the main planned goals of the enterprise, which will significantly reduce all expenditure of the enterprise, including the expenditure of functional and core business units.

Key words: analysis, expenditure management, industrial enterprises, functional and core business units, targeted expenditure management.

Постановка проблеми. Актуальним завданням економічного розвитку країни в умовах нестабільної ринкової економіки є зростання конкурентоспроможності продукції промислових підприємств на основі вдосконалення принципів і практики управління основними та накладними витратами. В умовах ринкової економіки визначення стратегії і тактики управлінських рішень необхідно пов'язувати з аналізом та управлінням витратами у цілому. Невідповідність методів управління витратами підприємств сучасному стану ринкових стосунків у країні та помилки в оцінці параметрів ресурсозабезпечення діяльності підрозділів заводської функціональної інфраструктури знижують конкурентоспроможність вітчизняних

підприємств на світових ринках. У цьому сенсі під час роботи підприємств в умовах кризового стану економіки ефективно управління витратами є основним інструментом поліпшення економічних результатів їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження проблеми раціонального управління витратами промислових підприємств використовувався як вітчизняний, так і зарубіжний досвід, зокрема досвід машинобудівних підприємств Херсонщини.

Проблемам планування і регулювання витрат, зокрема, присвячено дослідження таких учених, як К. Друрі, Р.М. Ентоні, Дж. Колдуел, К. Нагель, Б. Нідлз, Дж. Сігел, Ю.М. Соболев, Дж. Фостер та ін.

Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблеми слід відзначити С.Ф. Голова, О.О. Орлова, В.М. Кміть, Л.П. Радецьку, Є. Мниха, Ю.С. Цал-Цалко, Л.В. Нападовську, А.В. Череп та ін. [1–3].

Дослідження досвіду управління витратами на підприємствах, а також наукових літературних джерел із даної проблеми показує, що вектор розвитку методів управління витратами та підвищення їхнього впливу на ефективність діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах зміщується у бік цільового планування цих витрат, оптимізації витрат на утримання заводської інфраструктури за допомогою механізму аутсорсингу. Нагальна потреба підприємств в ефективному управлінні витратами за ринкових умов зумовила необхідність подальшого дослідження даної проблеми. Сьогодні суттєвою проблемою для вітчизняних машинобудівних підприємств є цільове управління накладними витратами функціонально-інфраструктурних підрозділів на всіх стадіях життєвого циклу продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення проблем у сучасній практиці управлінні витратами підприємств, зокрема в управлінні витратами їх функціонально-інфраструктурними підрозділами; встановлення впливу тенденцій розвитку техніки, технології, організації виробництва та управління в умовах глобалізації економіки на напрями розвитку систем і методів управління витратами на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження проблем управління витратами на машинобудівних підприємствах проводилося на основі анкетування керівників і головних фахівців підприємств 18 машинобудівних підприємств Херсонського регіону. В опитуванні були задіяні тільки великі і середні підприємства різних форм власності. У листах опитування було запропоновано 14 можливих варіантів відповідей, які характеризують проблеми існуючого механізму управління витратами на підприємствах, і надано можливість доповнити ці статті, а потім розставити експертну оцінку вагомості кожної проблеми. Зведена таблиця відповідей респондентів приведена в табл. 1.

Основні виявлені недоліки існуючого економічного механізму управління витратами були згруповані авторами за чотири категорії:

- інформаційні;
- стратегічні;
- організаційно-методичні;
- кадрові.

Виходячи з наведеної вище інформації, представимо результати дослідження проблем управління витратами на підприємствах у графічній формі (рис. 1).

Виконані дослідження практики та проблем управління витратами на підприємствах (зокрема, накладними витратами) дали змогу зробити такі висновки [6, с. 88–96]:

– у ході ринкових реформ вертикальна система управління витратами в промисловості, яка

функціонувала в СРСР (міністерство – всесоюзне об'єднання – підприємство), була зруйнована і лише частково збереглася заводська ланка управління;

– механізм управління витратами, який сформувався в нестійкому середовищі, на підприємствах машинобудування містить безліч недоліків (виходячи з отриманих результатів дослідження, всі чотири категорії проблем управління витратами є істотними), які можна в загальному вигляді визначити як невідповідність системи управління новим суспільно-економічним умовам;

– економічне внутрішньовиробниче планування на більшості машинобудівних підприємств усе ще засноване на методиках і нормативній базі, які були розроблені для умов планової економіки.

Застарілі підходи до внутрішньовиробничого планування не дають змоги визначити запас фінансової міцності, проводити сценарний аналіз за принципом «а що, коли...», аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в мінливих ринкових умовах діяльності. Форми більшості планово-економічних документів незручні для фінансового аналізу, відсутня система моніторингу фінансового стану підприємства, не будуються прогнози через відсутність конкретної стратегії, замовлень і, отже, невизначеність фінансування;

– проблемою більшості підприємств є відставання існуючої системи обліку і калькулювання від сучасних завдань і потреб розвитку. Крім того, великим недоліком є відсутність обліку витрат, пов'язаних із фінансуванням конкретних проектів (відсотки за позиковими грошима, векселями тощо);

– у сучасних умовах на машинобудівних підприємствах за існуючого механізму управління витратами немає організаційно-методичних можливостей проводити аналіз витрат за центрами відповідальності, за процесами, давати якісну оцінку адекватності і здійсненності планів та проектів, оцінку раціональності використання ресурсів. А також немає можливості проведення аналізу від абстрактного до конкретного, тобто від дослідження формальних (математичних) зв'язків по лінії «відхилення фактора – ефект на результативний показник» до змістовних зв'язків у ракурсі «відхилення фактору – відхилення «суміжних» факторів – сукупний ефект на результативний показник»;

– основні директивно-затверджені показники для нарахування (зниження) додаткового ФОП спрямовані тільки на виконання заданого обсягу виробництва і номенклатури, при цьому не враховується досягнення оптимального рівня витрат;

– підприємства машинобудування використовують переважно тільки витратний метод ціноутворення, який не завжди коректний для ринкових умов.

Таким чином, сьогодні на підприємствах економічний механізм управління витратами існує у вигляді розрізнених процесів і переслідує одну лише стратегічну мету – збереження виробничих і кадрових потенціалів за недостатнього завантаження наявних потужностей основними замовленнями.

Результати дослідження проблем функціонування економічного механізму управління витратами на підприємствах

Найменування проблем функціонування економічного механізму управління витратами на підприємствах машинобудівної галузі	Питома вага проблем на підприємствах, %				
	ПАТ «Електромаш»	ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод»	ПАТ «Херсонський завод карданних валів»	ЗАТ Акумуляторний завод «САДА»	ПАТ «Херсонський завод Судмаш»
1. Інформаційна база не дає змоги коректно оцінювати витрати під час вибору та прийняття управлінських рішень	10	3	13	40	10
2. Недостатність або відсутність технічної бази виміру і контролю витрат	13	2	7	-	2
3. Застарілі способи і методи нормування витрат	13	8	10	-	8
4. Малоефективна система мотивації і відсутність прив'язки мети підприємства до діяльності персоналу	6	9	4	-	20
5. Недостатня кваліфікація персоналу бухгалтерії і планово-економічних відділів	-	-	7	-	2
6. Не проводиться управління витратами за підрозділами	12	10	7	30	10
7. Система звітності орієнтована тільки на зовнішніх користувачів	-	-	7	-	6
8. Об'єктом аналізу є тільки підприємство у цілому (ні підрозділи, ні види продукції, ні проекти)	10	9	7	5	10
9. Частота складання звітності на регулярній основі – за датами, встановленими для фінансових органів, а не за потребою керівництва	10	2	9	-	7
10. Відсутність взаємозв'язку стратегії і тактики управління витратами	10	11	5	10	15
11. Немає оперативного реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх чинників	-	5	5	-	3
12. Не використовуються методи оптимізації витрат	6	25	8	5	3
13. Не проводиться оцінка раціональності використання ресурсів	-	13	6	10	2
14. Не проводиться оцінка адекватності зовнішніх і внутрішніх чинників та здійснення поставлених цілей і намічених стратегічних пріоритетів підприємства	10	3	5	-	2

Джерело: авторська розробка

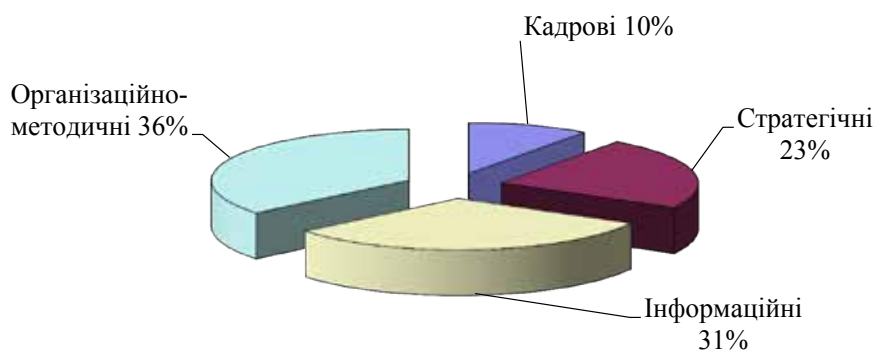


Рис. 1. Структура виявлених проблемних категорій існуючого економічного механізму управління витратами на підприємствах машинобудівної галузі

Джерело: авторська розробка

При цьому:

- використовуються старі методики управління витратами, націлені тільки на виконання планів за обсягом і номенклатурою, як за держзамовлення;

- відсутня ефективна система мотивації, яка прив'язана до виконання цілей машинобудівного підприємства;

- використовується витратний метод ціноутворення, який не завжди ефективний;

- ураховується й аналізується тільки величина витрат як результат, що фактично склався;

- не розглядається вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на зміну рівня витрат у перспективі;

- зменшення серійності виробництва спричиняє зростання рівня накладних витрат на всіх стадіях виробничих процесів.

Приведені вище недоліки вимагають створення нового економічного механізму управління витратами, здатного ефективно функціонувати в нових ринкових умовах з урахуванням специфічних особливостей навколишнього ринкового середовища.

Дослідження вітчизняних публікацій, а також досвіду роботи підприємств показує, що існуючий економічний механізм управління витратами перестає бути ефективним. Наявні методи управління витратами на підприємствах перестають адекватно реагувати на внутрішні і зовнішні чинники, які динамічно змінюються, впливають на підприємство, а також на всі його внутрішні процеси.

Проблема невідповідності управління існуючому економічному механізму управління витратами, який є іманентним командно-адміністративній системі, ринковому середовищу, стає основною організаційно-економічною проблемою даного періоду розвитку економіки України.

На обстежених машинобудівних підприємствах практично однакові, стандартні системи планування витрат основних виробничих підрозділів за процедурою нормування, планування обліку та аналізу ефективності використання матеріалів, енергоносіїв і заробітної плати основних робітників. Проте в нормуванні та плануванні витрат для функціонально-інфраструктурних підрозділів на кожному підприємстві діє свій підхід.

Основні причини цього явища:

- по-перше, обстежені машинобудівні підприємства раніше, за часів СРСР, підпорядковувалися різним міністерствам промисловості, де галузеві науково-дослідні інститути з питань економіки, організації та управління розробляли кожний для своєї галузі методичні рекомендації з питань нормативів накладних витрат, нормативів чисельності функціонально-інфраструктурних підрозділів та методик планування їхньої діяльності; стандартизація організації планування діяльності функціонально-інфраструктурних підрозділів машинобудівних підприємств не відбувалася за часів СРСР, а тим більше нині;

- по-друге, підприємства діють у різних ринкових умовах навіть в одному регіоні;

- по-третє, життєвий цикл галузі, а також прийняті під час проектування заводів принципові технології та організаційно-технологічні схеми виробництва, життєві цикли самої продукції скрізь на обстежених підприємствах різні, а тому й поточні завдання у функціонально-інфраструктурних підрозділів будуть різними як за життєвими циклами НТП і продукції, так і за обсягами завантаження;

- по-четверте, підприємства лишилися підтримки галузевих НДІ та ЦКБ, а тому вимушені більшість НДДКР виконувати силами своїх підрозділів, що викликає зростання накладних витрат у цілому;

- по-п'яте, розвиток конкуренції потребує підвищення якості продукції, застосування новітніх технологій, розроблення нових видів продукції, активізації роботи всього внутрішньогосподарського механізму підприємства, тому підприємства виходячи зі своїх технологічних та технічних можливостей частіше вирішують цю проблему за рахунок збільшення фінансування своїх функціонально-інфраструктурних підрозділів.

Планування витрат функціонально-інфраструктурних підрозділів на обстежених підприємствах здійснюється за традиційною схемою – від «досягнутої бази». А на практиці відбувається пресловуте «вибивання» підрозділами вигідних для себе бюджетів. Унаслідок цього між підрозділами виникає конкуренція під час розподілу фондів підприємства, порушується організація співпраці підрозділів. А найголовніше полягає у тому, що, як показав аналіз виконання планів НТП на обстежених підприємствах, тільки 30–40% визначених у цих планах заходів із розвитку підприємства бувають виконані до кінця планового року. Цей факт свідчить про розпорошення, нецілеспрямованість та про відсутність необхідної синергії в роботі функціонально-інфраструктурних підрозділів. Це призводить до неефективного використання коштів на утримання функціонально-інфраструктурних підрозділів, а також до збільшення їхніх потреб у кожному планово-обліковому періоді.

Зважаючи на те, що витрати функціонально-інфраструктурних підрозділів становлять значну частину в структурі собівартості продукції машинобудівних підприємств (табл. 2), було проведено відповідне дослідження обліку та аналізу ефективності використання цих витрат [4, с. 74–75; 5, с. 19–20; 6, с. 19].

Результати проведених досліджень дають змогу виділити головні особливості поведінки накладних витрат на машинобудівних підприємствах [6, с. 142–143]:

- по-перше, на характер графіків зміни накладних витрат переважно впливають фази ЖЦП та обсяги їх виробництва;

- по-друге, зміна величини накладних витрат у межах ЖЦП має циклічний характер: під час підготовки випуску нової продукції накладні витрати зростають, а в період масового виробництва – знижуються;

Частка накладних витрат у собівартості товарної продукції
машинобудівних підприємств м. Херсона, %

Назва підприємства	Роки			
	2004	2007	2012	2017
ЗАТ «Акумуляторний завод «САДА»	17,96	15,84	16,52	17,23
ПАТ «Херсонський завод карданних валів»	60,52	58,54	61,15	61,14
ПАТ «Електромаш»	40,59	40,86	42,27	43,73
ТОВ «НВП «Херсонський машинобудівний завод»	59,25	52,79	54,85	56,98
ПАТ «Херсонський завод «Судмаш»	60,41	55,99	56,18	56,37
У середньому по групі досліджуваних підприємств	47,75	44,80	46,19	47,09

– по-третє, тренди зміни накладних витрат на підприємствах, визначені за даними кількох років, дають змогу прогнозувати загальну величину цих витрат на наступні планові періоди (період, що аналізується, повинен бути більше ЖЦП).

Виходячи з даних досліджень, вважається доцільним використовувати індивідуально розраховані для кожного підприємства математичні залежності поведінки накладних витрат під час перспективного планування їхньої діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження ефективності використання накладних витрат на низці машинобудівних підприємств свідчать про те, що за значного зростання питомої ваги цих витрат (у два-чотири рази за останні 10 років) їхній вплив на ефективність діяльності підприємства значною мірою зменшується. Інвестиції в розвиток власних функціонально-інфраструктурних підрозділів уже не дають очікуваного підвищення ефективності виробництва. Часткова модернізація старої системи управління витратами та виробництвом на підприємствах демонструє свою неефективність. На думку авторів, це є ознакою системної кризи в управлінні виробництвом у цілому, а не тільки в управлінні витратами на підприємстві.

Ринкові умови та глобалізація світової економіки потребують відповідного внутрішнього економічного механізму підприємства. Підприємство повинно бути інтегрованим у регіональні, галузеві та міжнародні виробничі мережі. Період «натурального» господарства на підприємствах країн із розвиненою економікою вже давно минув, ці підприємства адаптивно пристосувалися до глобалізованої економіки, тому їхній досвід може бути корисним для українських машинобудівних підприємств.

Указані вище недоліки вимагають створення нового економічного механізму управління витратами, здатного ефективно функціонувати в нових ринкових умовах з урахуванням специфічних особливостей висококонкурентного ринкового середовища.

Подальший розвиток методів управління витратами на підприємствах відбуватиметься на основі застосування цільових методів управління, методу управління витратами за стадіями життєвого циклу продукції та виробництва, а також функціонального

методу (на основі бізнес-процесів). Вони застосовуватимуться спільно із системою бюджетування витрат підрозділів підприємства. Впровадження цих методів дасть змогу підприємствам сконцентрувати дефіцитні ресурси на вирішенні ключових для них проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 1071 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Київ : Лібра, 2004. 704 с.
3. Череп А.В. Управління собівартістю : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2005. 376 с.
4. Рибіна А.М. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 6. С. 70–75.
5. Живець А.М. Аналіз сучасних методів комплексного цільового управління витратами. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 7(5). С. 16–20.
6. Живець А.М. Управління витратами функціонально-інфраструктурних підрозділів машинобудівних підприємств : монографія. Херсон : Грін Д.С., 2015. 264 с.

REFERENCES:

1. Druri K. (2005) *Upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchet* [Management and production accounting]. Moscow: UNITY DANA. (in Russian)
2. Golov S. F. (2004) *Upravlinskiy oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)
3. Cherep A. V. (2005) *Upravlinnia sobivartistiu* [Cost management]. Kharkiv: VD «INZHEK». (in Ukrainian)
4. Rybina A. N. (2010) *Zbalansovana sistema pokaznykiv u sustemi strategichnogo upravlinskogo oblicu* [Balanced Scorecard in Strategic Management Accounting]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 6, pp. 70–75.
5. Zhyvets A. N. (2014) *Analiz suchasnykh metodiv kompleksnogo tsiliovogo upravlinnia vytratamy* [Analysis of modern methods of complex special purpose costs management]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, no. 7(5), pp. 16–20.
6. Zhyvets A. N. (2015) *Analiz suchasnykh metodiv kompleksnogo tsiliovogo upravlinnia vytratamy* [Analysis of modern methods of complex special purpose costs management]. Kherson: Grin D.S. (in Ukrainian)

Zhyvets Alla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Natural Science Education
Odessa National Polytechnic University

Shepel Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management, Economics and Administration
Kherson Polytechnic College of
Odessa National Polytechnic University

Nakonechna Victoriia

Instructor at Department of Management, Economics and Administration
Kherson Polytechnic College of
Odessa National Polytechnic University

ANALYSIS AND EXPENDITURE MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The purpose of the article. With the development of competitive products of domestic enterprises with products of foreign manufacturers management of competitive advantages, including advantages in the economical use of resources becomes particularly relevant.

Study of the effectiveness of the use of overhead costs on a number of machine-building enterprises suggests that the significant increase in the proportion of these costs their impact on the effectiveness of the company is largely reduced. Investments in the development of their own functional and infrastructural divisions do not give the expected increase in production efficiency. Partial modernization of the old system of cost management and production of all companies proves unsuccessful. This is a sign of a systemic crisis in the management of production in general, and not only in cost management in the enterprise.

Based on this, we should pay attention to the advances in effective cost management at all stages of the life cycle of a product used by famous companies.

Methodology. The author conducted a survey of 18 machine-building enterprises of Kherson region; interviewed managers and chief specialists of large and medium-sized enterprises of different form of incorporation about the existing expenditure management systems at the enterprises; foreign experience in solving of issues related to the rational expenditure management of industrial enterprises is examined.

Results. Studies of experience in the field of expenditure management at the enterprises, as well as scientific literature devoted to this issue, show that under current market conditions the trajectory of methods of expenditure management and growth of their impact on the enterprise performance is shifting towards targeted planning of expenditure, optimization of costs for maintaining the plant infrastructure with the application of mechanism of outsourcing. The economic mechanism of expenditure management at the machine-building enterprises exists in the form of separate processes and pursues only one strategic goal: to preserve production and workforce capacity under conditions of insufficient capacity utilization. Old methods of expenditure management methods that focused only on compliance with a plan in terms of volume and nomenclature are applied; there is no effective system of motivation connected with achievement of the company's development goals; pricing expenditure method is used instead of market method; only the value of the expenditure is actually taken into account and analysed as a result of the actual result; impact of external and internal factors on the change in the level of expenditure in longer terms is not considered; significant decrease in the series production caused an increase in the level of expenditure at all stages of production processes. Nowadays, the targeted management of the overhead costs of functional and core business units at all stages of product life cycle is a significant problem for domestic machine-building enterprises.

Practical implications. On the basis of study findings, further development of expenditure management methods at the industrial enterprises will be based on the application of targeted management methods (using a balanced scorecard), expenditure management method at the stages of product life cycles and production, as well as the functional method (based on business processes). They shall be applied used in conjunction with the budgeting system of the enterprises' units. Due to the fact that the expenditure of functional and core business units make up a large part of the cost structure of production of machine-building enterprises, the author deems appropriate to use the mathematical relations of the overhead costs behaviour calculated for each enterprise in the strategic planning of their activity.

Value/originality. In the opinion of the author, the implementation of these methods will allow enterprises to concentrate scarce resources on solving their key problems related to the resources consumption (expenditure) management of functional and core business units.

СУЧАСНА ПАРАДИГМА СТВОРЕННЯ УСПІШНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ СТАРТАПІВ THE MODERN PARADIGM OF CREATING SUCCESSFUL DOMESTIC STARTUP

У статті розглянуто сфери й особливості реалізації успішних вітчизняних стартапів. Автором запропоновано поділ інноваційних ідей українських стартаперів на такі категорії, як: технологічні розробки, соціальні (комунікативні) розробки, розробки для вирішення екологічних проблем. Обґрунтовано, що найбільше успішних стартап-проектів в Україні було реалізовано у сфері технологічних інновацій. Визначено, що для створення успішних вітчизняних стартапів необхідно оцінити перспективність ринкового сегменту та ціну відкриття бізнесу. Обґрунтовано, що реалізацію креативної бізнес-ідеї можна прискорити за допомогою використання краудфінансінгових платформ, які дають можливість зібрати необхідні кошти за рахунок краудлендингу (народного кредитування). Доведено, що з метою активізації та інтенсифікації розвитку вітчизняних стартапів варто здійснювати розроблення інноваційної ідеї, оцінку перспективності сегменту ринку, пошук джерел фінансування, які в сукупності формують парадигму створення успішних вітчизняних стартапів.

Ключові слова: інновація, інноваційна ідея, новатор, парадигма, бізнес, стартап, стартап-компанія.

В статье рассмотрены сферы и особенности реализации успешных отечес-

твенных стартапов. Автором предложено разделение инновационных идей украинских стартаперов на такие категории, как: технологические разработки, социальные (коммуникативные) разработки, разработки для решения экологических проблем. Обосновано, что наиболее успешные стартап-проекты в Украине были реализованы в сфере технологических инноваций. Определено, что для создания успешных отечественных стартапов необходимо оценить перспективность рыночного сегмента и цену открытия бизнеса. Обосновано, что реализацию креативной бизнес-идеи можно ускорить с помощью использования краудфінансінгових платформ, которые позволят собрать необходимые средства за счет краудлендинга (народного кредитования). Доказано, что для активизации и интенсификации развития отечественных стартапов следует осуществлять разработку инновационной идеи, оценку перспективности сегмента рынка, поиск источников финансирования, которые в совокупности формируют парадигму создания успешных отечественных стартапов.

Ключевые слова: инновация, инновационная идея, новатор, парадигма, бизнес, стартап, стартап-компания.

УДК 658.586

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-34>

Закревська Л.М.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки і права

Національний університет

харчових технологій

The article discusses the scope and features of successful domestic startups. The absence of a formalized definition of the term "startup company" in the legislative and legislative field of Ukraine is justified. The possibility of absence of official state registration for realization of domestic startup is substantiated. The author proposes the division of innovative ideas of Ukrainian start-ups into the following categories: technological developments, social (communicative) developments, developments for solving environmental problems. The most successful implementation of startup projects of Ukraine in the field of technological innovations has been determined. Successful domestic startups need to evaluate the prospects of the market segment and the cost of starting a business. The expediency of paying much attention to the presentation is justified. Depending on its fairness and objectivity, a business project has the potential to attract partners, investors and stakeholders. The expediency of using business incubator tools or business accelerators is substantiated. The latter mainly work on outsourcing terms. It will give the chance to get the necessary knowledge for practical implementation of a business idea, to attract investors. Working with experts and mentors is of great importance. The creative business idea can be accelerated through the use of crowdfunding platforms. They will provide the opportunity to raise the necessary funds through crowdsourcing (public lending). Kickstarter is recognized as the most successful platform. It helps to find interested external investors, helps to win the foreign market. But raising funds through Kickstarter has several drawbacks. The main one is the need to find a mediator who must be a resident of the United States of America. The author identified the need to activate and intensify the development of domestic startups. This can be achieved by forming an innovative idea, assessing the prospects of the market segment, finding a source of funding. They shape the paradigm of creating domestic startups, determine their success.

Key words: innovation, innovative idea, innovator, paradigm, business, startup, startup company.

Постановка проблеми. Тенденції, що склались у вітчизняному підприємстві, висувають до представників малого та середнього бізнесу нові соціально орієнтовані та інноваційні вимоги. Адаптуючись до них, новатори шукають вільні ринкові ніші, вивчають потреби споживачів, зосереджуються на дослідженні проблем збереження навколишнього середовища. У результаті виникають іноді абсурдні, але креативні ідеї, реалізація яких забезпечує підприємцям сталі конкурентні переваги, що стають фундаментом для створення великомасштабного бізнесу.

Деякі світові винаходи, які були успішно реалізовані, стали невід'ємною частиною суспільного життя. Українські розробники інноваційних технологій також мають великий потенціал. Тому вини-

кає потреба у дослідженні філософії створення вітчизняних стартапів, яку в наукових колах прийнято називати парадигмою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення інноваційного розвитку економіки та підприємств присвячені праці вітчизняних і всесвітньо відомих зарубіжних учених, таких як М. Кондратьєв, Ю. Бажал, О. Лапко, Л. Федулова, В. Онікієнко, П. Друкер, М. Портер, Й. Шумпетер та ін.

Водночас Україні притаманний динамічний характер інноваційного розвитку, тому виникає потреба в адаптації сучасного вітчизняного підприємництва до нових тенденцій. Особливе значення у сфері інноваційного розвитку мають стартапи, оскільки їх успішна реалізація може сприяти стабілізації економіки країни.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сфер і особливостей реалізації інноваційних технологій для формування сучасної парадигми створення успішних вітчизняних стартапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У бізнес-середовищі розвинутих країн світу стартапи відіграють ключову роль для реалізації успішного бізнесу. Керівництво ЄС та уряди її країн-членів використовують безліч інструментів для стимулювання розроблення і просування високопотенційних стартапів, запроваджують різноманітні програми підтримки інноваційних проектів, надаючи компаніям кредити на пільгових умовах, податкові пільги, гранти для студентів, випускників і підприємців та створюючи сприятливе середовище для венчурних інвесторів.

В Україні дотепер відсутні не лише інструменти державної підтримки інноваційних стартапів, а й формалізоване визначення у нормативно-законодавчому полі терміна «стартап-компанія».

Тому більшість представників вітчизняного бізнес-середовища ототожнюють стартап із початком будь-якого бізнесу, спрямованого на упровадження певної інновації.

У вільній енциклопедії «Вікіпедія» зазначено, що «стартап (англ. *startup*), стартап-компанія – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і володіє обмеженими ресурсами [1].

Таким чином, офіційна державна реєстрація не є обов'язковою умовою для реалізації стартапу. Але для створення стартап-компанії потрібна *інноваційна ідея*.

Вітчизняні винахідники, незважаючи на економічну нестабільність та юридичну невизначеність, успішно просувають креативні інноваційні ідеї, перетворюючи їх на рентабельний бізнес. Інноваційні ідеї українських стартаперів умовно можна поділити на такі категорії (рис. 1).

Найбільше успішних стартап-проектів в Україні було реалізовано у сфері технологічних інновацій.

Зокрема, українські винахідники створили пристрій для перетворення голосових записів у тек-

стові нотатки – Senstone. Він являє собою мініатюрний гаджет у вигляді стильної прикраси, яку можна носити як кулон, брошку чи браслет. Власник може записувати свої думки, активуючи пристрій простим натисканням. Файли можна пересилати, а текст – редагувати. Розпізнає 12 мов. Жорсткий диск вміщує 2 години запису голосу. Є можливість створювати списки завдань, нагадування [2].

Унікальною технологічною інновацією вітчизняних новаторів є реалізація стартапу SolarGaps, який передбачає виготовлення жалюзей із сонячними панелями. Цей винахід дає можливість отримувати до 100–150 Вт електроенергії на годину. Жалюзи самостійно змінюють кут залежно від розташування сонця. Їх можна програмувати [3].

Picolor – пристрій, що виробляє мільйон кольорів фарби за рахунок змішування у кубі 5 пігментів. Колір вибирається через мобільний додаток, а інформація надсилається на пристрій через Bluetooth [4].

Прорив у сфері технологічних інновацій здійснив стартап Petcube. Українські розробники створили відеокамеру для тварин із вбудованою годівницею, за допомогою якої можна дистанційно годувати тварину через мобільний додаток. За допомогою відеокамери можна розмовляти із твариною [5].

Не менш успішними є соціальні (комунікативні) розробки вітчизняних стартаперів. Так, наприклад, ними було створено пристрій Cardiomo, який може попередити про розвиток десятків захворювань (ішемічна хвороба серця, інфаркт, інсульт тощо). Він кріпиться під серцем за допомогою клейких електрододів і стежить за показниками здоров'я. Дані з сенсора передаються в «хмарний» сервіс, система аналізує інформацію і повідомляє родичам чи лікарю про зміни. Нагадує про прийом ліків [6].

Для вирішення екологічних проблем вітчизняними розробниками було створено екологічну зубну щітку із переробленого паперу Effa. Її назвали на честь метеликів-одноденок. Ручка вкрита шаром ламінації на основі органічного пластику, щетинки – із вдосконаленого нейлону, у якого швидший період розпаду. Цільова аудиторія – мандрівники, які піклуються про екологію. Ця ідея дала можливість увійти в п'ятірку кращих стартапів світу 2018 року [7].



Рис. 1. Класифікація інноваційних ідей українських стартаперів

Джерело: розроблено автором

Варто також пам'ятати, що напрацювання або «сирий» проект – це лише основа для створення, але ніяк не сам стартап.

Для створення успішних вітчизняних стартапів необхідно оцінити *перспективність ринкового сегменту* та ціну відкриття бізнесу. Згідно з даними дослідження Lemarbet у 2019 році найбільш привабливою для вітчизняних новаторів є реалізація інновацій у сфері інформаційних технологій (табл. 1).

Таблиця 1
Затребуваний бізнес в Україні [8]

Професія	Сфера діяльності	Ціна відкриття бізнесу (від \$)
Програміст	Інформаційні технології	3000
Інтернет-маркетолог	Інформаційні технології	2000
Менеджер з продажу	Будь-яка	1500
Перекладач	Будь-яка	1000
Копірайтер	Інформаційні технології	500
Дизайнер	Інформаційні технології	1500

Незважаючи на відсутність формалізованого законодавчого визначення, під стартапами можна розуміти тільки ті фірми, що вже виготовили продукт або мають навички у наданні послуг. Але робота зі створення стартапу має починатися «з нуля».

Для залучення партнерів і зацікавлених осіб велику увагу слід приділити презентації. Вона має бути інформативною, наочно відображати проблему, яку планується вирішити за допомогою реалізації цього стартапу. Від якості презентації або її «наповнення» залежить перспектива подальшої співпраці.

Більшість із вітчизняних новаторів не мають необхідних фінансових ресурсів, але сподіваються, що ідея сподобається цільовій аудиторії або допоможе вирішити нагальну проблему. Тому виникає потреба у пошуку *інструментів реалізації інноваційної ідеї*.

Для цього вітчизняні стартапери звертаються за допомогою до бізнес-інкубаторів або бізнес-акселераторів.

Перший варіант добре підходить тим, хто має ідею для стартапу, проте не знає, як втілити її в реальному житті без підприємницького досвіду. Таким новаторам інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок), послуги консультантів або менторів, організують участь у тренінгах та тематичних заходах. Вони допомагають провести маркетингові дослідження, скласти бізнес-моделі, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори.

Успішною можна назвати роботу бізнес-інкубатора Polytesco, який спеціалізується на створенні

професійних програмних продуктів, формується з кращих випускників, аспірантів і талановитих викладачів КПІ.

Другий варіант використовують українські стартапери, які приходять в акселератор з уже сформульованою ідеєю і командою. Обмежені за часом платні освітні програми за участю менторів і експертів дають можливість перейти від ідеї до фази зрілого бізнесу.

В основному бізнес-акселератори України працюють на умовах аутсорсингу. Найбільш масштабно ці послуги надає компанія Carrot, яка спеціалізується на розвитку і просуванні технологічних розробок, займається розробленням і запуском у серійне виробництво нових видів продукції.

Якщо у новаторів креативна, але не технологічна інноваційна ідея, то краще скористатися послугами краудфандингових платформ, які дадуть можливість зібрати необхідні кошти за рахунок краудлендингу (народного кредитування).

Найбільш потужними краудфандинговими платформами, до яких є доступ вітчизняних стартаперів, є: Kickstarter і Big Idea.

Для амбіційних розробників, які орієнтуються на світовий ринок, більш привабливою є платформа Kickstarter. Наприклад, у травні 2019 року український проект 3D-карт із дерева зібрав понад 170 000 доларів США на Kickstarter всього за 5 днів. Необхідну для запуску проекту суму 5000 доларів збрали всього за 6 годин [9].

Але залучення коштів для реалізації проектів через платформу Kickstarter має низку недоліків, основним з яких є необхідність пошуку посередника, що має бути резидентом Сполучених Штатів Америки.

Таким чином, в основі сучасної парадигми створення успішних вітчизняних стартапів повинна бути інноваційна ідея, яка реалізовуватиметься на перспективному сегменті ринку за рахунок залучення необхідних фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Попри нестабільну економічну ситуацію, довготривалу кризу та інші несприятливі для бізнесу фактори, українці розробляють успішні стартапи. Для інтенсифікації розвитку вітчизняних стартапів варто здійснювати розроблення інноваційної ідеї, оцінку перспективності сегменту ринку, пошук джерел фінансування, які в сукупності формують парадигму створення успішних вітчизняних стартапів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF> (дата звернення: 23.09.2019).
2. Матвіїв Л. Львівський стартап SenStone зібрав \$37 тис на Kickstarter менш, ніж за добу. *Lviv.com*. URL: <https://lviv.com/lab/lvivyany-zapustyly->

kampaniyu-na-kickstarter-z-kulonom-senstone/ (дата звернення: 24.09.2019).

3. Тарасова Д. Сонячні панелі на жалюзі: як українська інновація досягла всесвітнього успіху. *Еспресо*. URL: https://espresso.tv/article/2018/06/04/sonyachni_paneli_na_zhalyuzi_yak_ukrayinska_innovaciya_dosyagla_vsesvitnogo_uspikhu (дата звернення: 24.09.2019).

4. 10 стартапів, що змусили світ говорити про Україну в 2018-му (відео). *Свідок*. URL: <http://dev.svidok.online/10-startapiv-shho-zmusy-ly-svit-govory-ty-pro-ukrayinu-v-2018-mu-video/> (дата звернення: 22.09.2019).

5. Буняк Ю. Petcube. Як винахід українців підкорює США. *Obzrevatel*. URL: <https://www.obzrevatel.com/interview/34687-petcube--yak-vinahid-ukraintsiv-pidkoryue-ssha.htm> (дата звернення: 24.09.2019).

6. Cardiomo – пристрій, який може врятувати життя. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-diaspora/2420530-ukrainci-vinajsli-pristrii-akij-dopomoze-ratuvati-miljoni-zittiv.html> (дата звернення: 24.09.2019).

7. Зубна щітка з паперу: український еко-стартап визнали одним з кращих у світі. *5 канал*. URL: <https://www.5.ua/nauka/zubna-shchitka-z-paperu-ukrainskyi-ekostartap-vyznaly-odnym-z-krashchykh-u-sviti-172566.html> (дата звернення: 23.09.2019).

8. 99 бізнес-ідей 2019 року. *Lemarbet*. URL: <https://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/64-biznes-idei-2016-goda/> (дата звернення: 24.09.2019).

9. Український стартап б'єт рекорди на Kickstarter. *Сьогодні*. URL: <https://www.segodnya.ua/lifestyle/science/ukrainskiy-startap-bet-rekordy-na-kickstarter-1265162.html> (дата звернення: 24.09.2019).

REFERENCES:

1. Vikipediia. Vilna entsyklopediia [Wikipedia. Free Encyclopedia]. Available at : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF> (accessed 23 September 2019).

2. Matviiv L. (2017) Lvivskyi startap SenStone zibrav \$37 tys na Kickstarter mensh, nizh za dobu [Lviv startup

SenStone raised \$ 37K on Kickstarter in less than a day]. Lviv.com. Available at: <https://lviv.com/lab/lvivy-any-zapustyly-kampaniyu-na-kickstarter-z-kulonom-senstone/> (accessed 24 September 2019).

3. Tarasova D. (2018) Soniachni paneli na zhalyuzi: yak ukrainska innovatsiia dosiahla vsesvitnoho uspikhu [Solar Panels on Blinds: How Ukrainian Innovation Succeeded Global Success]. *Espresso*. Available at: https://espresso.tv/article/2018/06/04/sonyachni_paneli_na_zhalyuzi_yak_ukrayinska_innovaciya_dosyagla_vsesvitnogo_uspikhu (accessed 24 September 2019).

4. 10 startapiv, shcho zmusyly svit hovoryty pro Ukrainu v 2018-mu (video) [10 startups that made the world talk about Ukraine in 2018 (video)]. *Svidok*. Available at: <http://dev.svidok.online/10-startapiv-shho-zmusy-ly-svit-govory-ty-pro-ukrayinu-v-2018-mu-video/> (accessed 22 September 2019).

5. Buniak Yu. (2015) Petcube. Yak vynahid ukraintsiv pidkoryiue SShA [Petcube. As the invention of the Ukrainians conquers the United States]. *Obzrevatel*. Available at: <https://www.obzrevatel.com/interview/34687-petcube--yak-vinahid-ukraintsiv-pidkoryue-ssha.htm> (accessed 24 September 2019).

6. Cardiomo – prystrii, yakyi mozhe vriatuvaty zhyttia [Cardiomo is a device that can save lives]. *Ukrinform*. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-diaspora/2420530-ukrainci-vinajsli-pristrii-akij-dopomoze-ratuvati-miljoni-zittiv.html> (accessed 24 September 2019).

7. Zubna shchitka z paperu: ukrainskyi eko-startap vyznaly odnym z krashchykh u sviti [Toothbrush made of paper: Ukrainian eco-startup recognized as one of the best in the world]. *5 Channel*. Available at: <https://www.5.ua/nauka/zubna-shchitka-z-paperu-ukrainskyi-ekostartap-vyznaly-odnym-z-krashchykh-u-sviti-172566.html> (accessed 23 September 2019).

8. 99 biznes-idei 2019 roku [99 2019 business ideas]. *Lemarbet*. Available at: <https://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/64-biznes-idei-2016-goda/> (accessed 24 September 2019).

9. Ukrainskyi startap bet rekordy na Kickstarter [Ukrainian startup breaks records on Kickstarter]. *Segodnya*. Available at: <https://www.segodnya.ua/lifestyle/science/ukrainskiy-startap-bet-rekordy-na-kickstarter-1265162.html> (accessed 24 September 2019).

THE MODERN PARADIGM OF CREATING SUCCESSFUL DOMESTIC STARTUP

The purpose of the article. Ukraine has a dynamic nature of innovative development. There is a need to adapt modern domestic entrepreneurship to new trends. Startups are very important in the field of innovative development. The purpose of the article is to study the spheres and features of the introduction of innovative technologies for the formation of a modern paradigm for the creation of successful domestic startups.

Methodology. Methods of grouping, synthesis, analysis were used to write this article. Web site data was used to summarize information.

Results. The article discusses the scope and features of successful domestic startups. The absence of a formalized definition of the term "startup company" in the legislative and legislative field of Ukraine is justified. The possibility of absence of official state registration for realization of domestic startup is substantiated. The author proposes the division of innovative ideas of Ukrainian start-ups into the following categories: technological developments, social (communicative) developments, developments for solving environmental problems. The most successful implementation of startup projects of Ukraine in the field of technological innovations has been determined. Successful domestic startups need to evaluate the prospects of the market segment and the cost of starting a business. The expediency of paying much attention to the presentation is justified. Depending on its fairness and objectivity, a business project has the potential to attract partners, investors and stakeholders. The expediency of using business incubator tools or business accelerators is substantiated. The latter mainly work on outsourcing terms. It will give the chance to get the necessary knowledge for practical implementation of a business idea, to attract investors. Working with experts and mentors is of great importance. The creative business idea can be accelerated through the use of crowdfunding platforms. They will provide the opportunity to raise the necessary funds through crowdsourcing (public lending). Kickstarter is recognized as the most successful platform. It helps to find interested external investors, helps to win the foreign market. But raising funds through Kickstarter has several drawbacks. The main one is the need to find a mediator who must be a resident of the United States of America. The author identified the need to activate and intensify the development of domestic startups. This can be achieved by forming an innovative idea, assessing the prospects of the market segment, finding a source of funding. They shape the paradigm of creating domestic startups, determine their success.

Practical implications. The application of the paradigm proposed by the author will allow entrepreneurs to implement successful startups.

Value/originality. At the heart of the modern paradigm of creating successful domestic startups should be an innovative idea. It should be realized in a promising segment of the market by attracting the necessary financial resources.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

METHODOLOGICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS

У статті проведено розроблення й обґрунтування теоретико-методологічних засад формування економічної стратегії розвитку аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій. Обґрунтовано порядок розроблення економічної стратегії розвитку виробничої і збутової діяльності аграрних підприємств. На основі проведених досліджень стратегічні заходи на аграрних підприємствах пропонується здійснювати за певним алгоритмом, який являє собою логічну послідовність кроків для досягнення поставлених цілей. Відповідно до теоретичних підходів в алгоритмі виділені такі три принципові блоки, як: місія й цілі підприємства, стратегічний аналіз і вибір стратегії, реалізація стратегії та її оцінка. У роботі здійснено класифікацію факторів розвитку виробничої та збутової діяльності аграрних підприємств, яка включає вивчення і групування факторів прибутковості за різними ознаками, що дає змогу розкрити взаємозв'язок факторів прибутковості на підставі певних принципів та відобразити їх зв'язок у вигляді логічно обґрунтованого розташування.

Ключові слова: стратегія, методологія, розвиток, аграрне виробництво, аграрні підприємства, економічне зростання, ефективність.

В статті проведена розробка і обґрунтування теоретико-методологічних

основ формування економічної стратегії розвитку аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій. Обґрунтовано порядок розробки економічної стратегії розвитку виробничої і збутової діяльності аграрних підприємств. На основі проведених досліджень стратегічні заходи на аграрних підприємствах пропонується здійснювати за певним алгоритмом, який являє собою логічну послідовність кроків для досягнення поставлених цілей. Відповідно до теоретичних підходів в алгоритмі виділені такі три принципові блоки, як: місія й цілі підприємства, стратегічний аналіз і вибір стратегії, реалізація стратегії та її оцінка. У роботі проведена класифікація факторів розвитку виробничої і збутової діяльності аграрних підприємств, включаюча вивчення і групування факторів прибутковості за різними ознаками, що дозволяє розкрити взаємозв'язок факторів прибутковості на основі певних принципів та відобразити їх зв'язок у вигляді логічно обґрунтованого розташування.

Ключевые слова: стратегия, методология, развитие, аграрное производство, аграрные предприятия, экономический рост, эффективность.

УДК 631.1.016:338.43

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-35>

Зоря О.П.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Полтавська державна аграрна академія

The paper elaborates and substantiates the theoretical and methodological foundations of forming an economic strategy for the development of agricultural enterprises in the context of institutional transformations. The paper defines that the concept of strategy implies the effective achievement of goals by economic methods and means, that is, produces rules and techniques for cost-effective achievement of strategic goals set before the enterprise, taking into account its resource potential and the characteristics of the industry in which it operates. We have justified the procedure for developing an economic strategy for the development of production and marketing activities of agricultural enterprises. Partial goals of the strategy are identified: creation of conditions for rhythmic production and marketing; formation of own sales network in different markets; coordinating the interaction of the planning and economic department, the production department and the sales department. Based on the conducted research, strategic measures at agrarian enterprises are proposed to be carried out according to a certain algorithm, which is a logical sequence of steps to achieve the set goals. In accordance with the theoretical approaches, the algorithm identifies three basic blocks: mission and goals of the enterprise, strategic analysis and strategy selection, strategy implementation and its evaluation. The article deals with the classification of factors of development of production and marketing activities of agricultural enterprises, including the study and grouping of factors of profitability on various grounds (blocking development, facilitating development, enhancing development, etc.). This classification allows you to uncover the relationship of profitability factors based on certain principles (objective and subjective) and to represent their relationship in the form of a reasoned location. The practical significance of the research is that its scientific and theoretical results, practical proposals, conclusions and generalizations formulate a scientific basis for solving problems that arise during the effective development of agrarian enterprises in institutional transformations.

Key words: strategy, methodology, development, agricultural production, agricultural enterprises, economic growth, efficiency.

Постановка проблеми. Нині вітчизняна економіка переживає відчутні трансформації. Відбуваються значні зміни як у формах власності, так і в методах управління, управлінських відносинах. Успішний розвиток будь-якого підприємства та саме його існування безпосередньо починає залежати від розроблення його стратегії розвитку, що зумовлює необхідність зміни і методики розроблення стратегії розвитку аграрних підприємств відповідно до вимог нової економічної реальності.

Поглиблення процесів становлення ринкової економіки робить особливо значущим виявлення методологічних аспектів управління розвитком аграрних підприємств. Підприємство без ясної та ефективної стратегії розвитку не може вижити в сучасних умовах, а оцінка і порівняння різних стратегій розвитку неможливі без розроблення відповідної системи економічних методів та прийомів, які передбачають оцінку результатів розвитку самого підприємства та його функціональних під-

розділів, а також розроблення об'єктивної системи мотивації, що саме по собі є якісним фактором підвищення ефективності аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження теоретико-методологічних проблем формування економічної стратегії розвитку суб'єктів господарювання загалом та аграрних підприємств зокрема знайшли відображення у працях таких учених: І. Ансоффа [1], О. Виханського [2], Ю. Губені [3], О. Дація [7], Л. Довганя [4], О. Єрмакова [5], Я. Кашуби [6], М. Корецького [7], О. Красноручького [8], Ю. Лупенка [11], П. Макарєнка [9], В. Месель-Веселяка [10; 11], П. Саблука [12], Р. Фатхутдинова [13], М. Федорова [10] та інших. Проведені ними наукові дослідження стали підґрунтям для розроблення механізмів формування стратегії розвитку підприємств різних галузей економіки, в тому числі суб'єктів аграрного бізнесу.

Постановка завдання. У науковій літературі, на нашу думку, не досить вивчені теоретико-методологічні питання формування та розроблення економічної стратегії розвитку аграрних підприємств у період сучасних інституційних трансформацій, не повністю розкриті специфічні фактори, які впливають на економічний розвиток суб'єктів аграрного бізнесу. Все вищевказане визначило мету і завдання, покладені в основу нашого дослідження.

Мета дослідження полягає в розробленні й обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування економічної стратегії розвитку аграрних підприємств. Завдання дослідження:

- обґрунтувати порядок розроблення економічної стратегії розвитку аграрних підприємств;
- розробити алгоритм здійснення стратегічних заходів на аграрних підприємствах;
- запропонувати методичний підхід для вивчення факторів, які впливають на економічний розвиток аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нині в ринкових умовах вітчизняні аграрні товаровиробники діють в умовах «жорсткого» конкурентного середовища, яке характеризується невідзначеністю і нестабільністю. Саме тому досить необхідною умовою успішного їхнього функціонування є формування економічної стратегії розвитку, яка повинна враховувати стан і динаміку змін конкурентного середовища як одного з основних чинників зовнішнього оточення, що здійснює ключовий вплив на розвиток аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій. Сутність, значення та інструменти розроблення економічної стратегії розвитку аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій нами розглянуті у попередніх наукових роботах.

Розглянувши низку літературних джерел [1; 2; 4; 5; 6; 7; 9], ми можемо стверджувати, що під час розроблення економічної стратегії роз-

витку аграрного підприємства можна виділити такі етапи: формулювання місії організації, визначення її цілей, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, розроблення стратегій для досягнення цих цілей, реалізація стратегій, аналіз реалізації стратегій (визначення необхідності корекції місії, цілей, стратегій або заходів з їх здійснення). Етапи «формулювання місії», «визначення цілей» і «розроблення стратегій» можна об'єднати в один етап «стратегічне планування» – це ключовий етап стратегічного управління.

Нами встановлено, що стратегічні заходи на аграрному підприємстві повинні здійснюватися за певним алгоритмом, який являє собою логічну послідовність кроків для досягнення поставлених цілей (рис. 1). Відповідно до теоретичних підходів в алгоритмі виділені три принципових блоки: «Місія та цілі підприємства» (блок А), «Стратегічний аналіз і вибір стратегії» (блок Б), «Реалізація стратегії та її оцінка» (блок В). Алгоритм відрізняється комплексним, скоординованим підходом:

1. Перший основоположний крок – визначення місії підприємства, яка включає уявлення про сенс його діяльності. Формулювання місії зазвичай буває досить загальним, але водночас специфічним для кожного аграрного підприємства і ясно виражає розуміння ним свого майбутнього.

2. Наступним етапом стратегії є стратегічний аналіз діяльності підприємства. У дослідженнях у галузі стратегічного управління наголошується, що керівникам аграрних підприємств для прийняття обґрунтованих рішень необхідно враховувати вплив зовнішнього середовища. Відносини із зовнішнім середовищем перебувають у постійній динаміці.

3. Велике значення має галузевий аспект аналізу умов діяльності підприємства. Отримані дані необхідні для порівняння підприємства із середньогалузевим рівнем і з підприємствами, які займають провідні позиції в галузі. Огляд стану галузі включає: аналіз масштабів виробництва підприємств-лідерів, умови успішної роботи в галузі, можливі заходи щодо зміцнення позицій у галузі.

4. Особливу увагу слід приділити виробничій діяльності: обсягу виробництва і якості продукції, можливості застосування нових технологій, характеристик виробничого процесу, системі контролю якості, системі управління виробництвом, системі забезпечення ресурсами і матеріалами, рівню механізації й автоматизації, екологічній безпеці. У фінансовій сфері необхідно проаналізувати: обсяг реалізації, рентабельність видів продукції, структуру витрат, обсяг капітальних вкладень, обсяг необхідних позикових коштів, ліквідність підприємства.

5. Формування та аналіз стратегічних альтернатив полягає в розробленні якомога більшої їх кількості, що дасть змогу зробити обґрунтований вибір. Необхідно визначити вплив розроблюваних

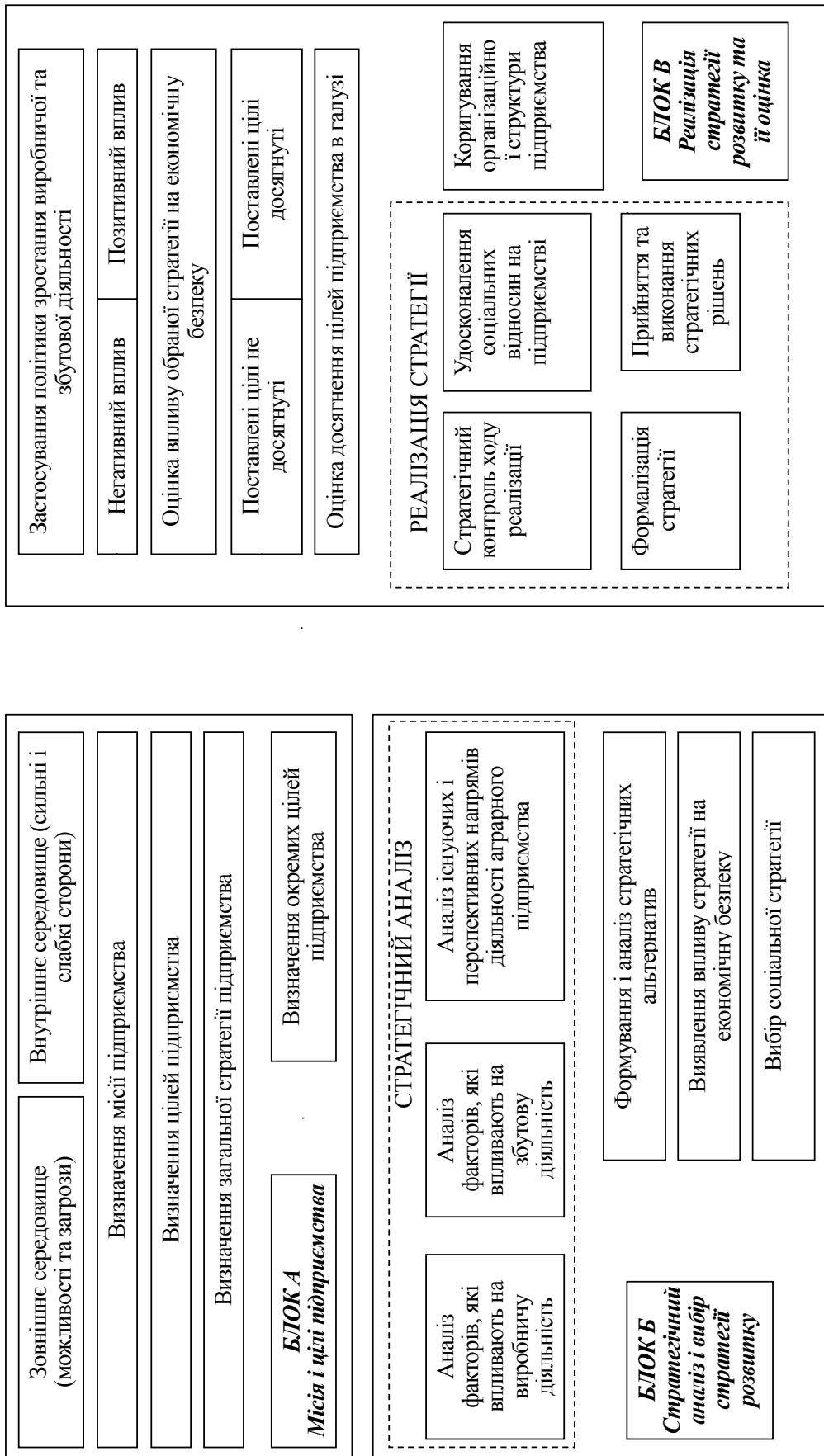


Рис. 1. Порядок розроблення економічної стратегії розвитку аграрних підприємств

Джерело: побудовано автором на основі узагальнення [1; 2; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 13]

стратегій на економічну безпеку підприємства. Різні стратегії виробничої і збутової діяльності мають різний рівень ризику, а отже, по-різному впливають на економічну безпеку.

6. Останнім етапом реалізації стратегії є контроль за процесом її реалізації. Стратегічний контроль має як основний об'єкт ефективність використання ресурсів підприємства з погляду досягнення його кінцевих цілей і ведеться за кількісними та якісними показниками.

Нами запропоновано методичний підхід для вивчення факторів, які впливають на економічний розвиток аграрних підприємств. Відповідно до цього виділено такі групи.

1. Фактори, що блокують розвиток:

- складність проходження рішень від ідеї до реалізації;

- недовіра до керівництва з боку працівників підприємства;

- передача нижчим ланкам вищим керівництвом вказівок, супроводжуваних погрозами.

2. Фактори, що сприяють ефективному розвитку:

- підтримка з боку керівництва підприємства;

- підтримка ефективних відносин між підрозділами;

- розподіл виробничих і збутових функцій;

- поглиблення взаєморозуміння працівників на підприємстві;

- аналіз циклічних коливань попиту.

3. Фактори, що підсилюють розвиток:

- узгодження графіків виробництва продукції зі споживачами;

- отримання ліцензій на вироблену продукцію;

- тісні контакти економічного відділу та відділу збуту;

- випуск продукції, що реалізується на різних цільових ринках;

- робота з потенційними споживачами.

4. Фактори досягнення сталого розвитку:

- розроблення нових стандартів обслуговування;

- заохочення досягнень працівників;

- ефективне управління;

- індивідуальна і колективна відповідальність;

- контроль діяльності.

5. Фактори, що визначають сталий розвиток:

- тип організаційної структури;

- здатність до навчання всередині підприємства:

- науково-технічний потенціал підприємства;

- ступінь відповідності завдань розвитку із завданнями підприємства;

- стимулювання соціальної стабільності всередині підприємства.

Таким чином, ця класифікація дає змогу розкрити взаємозв'язок факторів, які впливають на економічний розвиток аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Поняття стратегії передбачає ефективне досягнення цілей економічними методами і засобами, тобто виробляє правила і прийоми економічно ефективного досягнення поставлених перед підприємством стратегічних цілей з урахуванням його ресурсного потенціалу та особливостей цієї галузі, де воно здійснює свою діяльність. Нами обґрунтовано порядок розроблення економічної стратегії розвитку виробничої і збутової діяльності аграрних підприємств. Виділено часткові цілі стратегії: створення умов для ритмічного виробництва і збуту; формування власної збутової мережі на різних ринках; координування взаємодії планово-економічного відділу, виробничого відділу та відділу збуту.

2. Стратегічні заходи на аграрних підприємствах пропонується здійснювати за певним алгоритмом, який являє собою логічну послідовність кроків для досягнення поставлених цілей. Відповідно до теоретичних підходів в алгоритмі виділені три принципових блоки: місія й цілі підприємства, стратегічний аналіз і вибір стратегії, реалізація стратегії та її оцінка.

3. Проведено класифікацію факторів розвитку виробничої та збутової діяльності аграрних підприємств, що включає вивчення і групування факторів прибутковості за різними ознаками (такі, що блокують розвиток, сприяють розвитку, посилюють розвиток тощо). Ця класифікація дає змогу розкрити взаємозв'язок факторів прибутковості на підставі певних принципів (об'єктивних і суб'єктивних) та відобразити їх зв'язок у вигляді логічно обґрунтованого розташування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегический менеджмент. Классическое издание: пер. с англ.; под ред. Петрова А.Н. СПб. : Питер, 2009. 344 с.

2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учеб., 2-е изд., перераб. и доп. М. : Гардарика, 2000. 296 с.

3. Губені Ю.Е. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України. *Економіка АПК*. 2006. № 11. С. 18–27.

4. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління : навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2011. 440 с.

5. Єрмаков О.Ю., Лайко О.О. Методологія формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2014. Вип. 200(2). С. 107–114.

6. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва. *Економіка та держава*. 2014. № 9. С. 166–170.

7. Корецький М.Х., Дацій О.І., Дегтяр А.О. Стратегічне управління : навч. посіб. Київ : Центр уч. літ., 2007. 240 с.

8. Красноручький О.О. Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. *Вісник ХНТУСГ імені Петра Василенка*. 2015. Вип. 162, С. 20–31.

9. Макаренко П.М., Пілявський В.І., Організація формування та ефективного управління агро холдингами. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2011. Вип. 2(45). С. 21–24.

10. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 37–49.

11. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К. : ННЦ ІАЕ, 2012. 218 с.

12. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні. *Економіка АПК*, 2004. № 12. С. 3–15.

13. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг : учебник. М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интелсинтез», 2000. 640 с.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (2009) *Strategicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie* [Strategic Management. The classic edition]. SPb.: Piter.

2. Vihanskij O. C. (2000) *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management]. Moscow: Gardarika.

3. Gubeni Yu. E. (2006) *Strategichni napryamki rozvytku sil's'kogo gospodarstva Ukraini* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 18–27.

4. Dovhan L. Іe., Karakai Yu. V., Artemenko L. P. (2011) *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury.

5. Ermakov O. Yu. and Laiko O. O. (2014) *Metodolohiya formuvannya stratehiy rozvytku sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* [Methodology of formation of

the development strategies of agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu bio-resursiv i pryrodokorystuvannya Ukrainy*, vol. 200(2), pp. 107–114.

6. Kashuba Ya. M. (2014) *Vybir metodiv ta pidkhodiv stratehichnoho upravlinnya rozvytkom pidpryyemnytstva* [Selection of methods and approaches of strategic management of entrepreneurship development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9, pp. 166–170.

7. Koretskyi M. Kh., Datsii O. I., Dehtiar A. O. (2007) *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury.

8. Kracnoruts'kyy O. O. (2015) *Determinanty rozvytku cystem rynkovoho rozpodilu produktsiyi ahrarykh pidpryyemstv* [Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises]. *Visnyk HNTUSG*, no. 162, pp. 20–31.

9. Makarenko P. M., Piliavskiy V. I. (2011) *Organization of formation and effective management of agro holdings* [Organization of formation and effective management of agroholdings]. *Visnyk Sums'koho natsionalnoho ahrarynoho universytetu. Seriya «Ekonomika ta menedzhment»*, no. 2(45), pp. 21–24.

10. Mesel-Veseliak V. Ya., Fedorov M. M. (2016) *Stratehichni napriamy rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy* [Strategic directions of development of the agrarian sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 37–49.

11. Lupenko Yu. O., Mesel-Veseliak V. Ya. (2012) *Stratehichni napriamy rozvytku silskoho gospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of agricultural development of Ukraine for the period till 2020]. Kyiv: NNTs ІАЕ.

12. Sabluk P. T. (2004) *Osnovni napryamy rozroblennya stratehiy rozvytku ahropromyslovoho kompleksu v Ukraini* [Main directions of development of agro-industrial complex in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 12, pp. 3–15.

13. Fathutdinov R. A. (2000) *Strategicheskij marketing* [Strategic Marketing]. Moscow: Biznesshkola Intel-sintez. Russia.

METHODOLOGICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS

The purpose of the article. Deepening the processes of becoming a market economy makes it particularly important to identify methodological aspects of agricultural enterprise development management. An enterprise without a clear and effective development strategy cannot survive in modern conditions, and evaluation and comparison of different development strategies is not possible without the development of an appropriate system of economic methods and techniques that provide an assessment of the development results of the enterprise itself and its functional units, as well as the development of an objective system motivation, which in itself is a qualitative factor in improving the efficiency of agricultural production.

The paper elaborates and substantiates the theoretical and methodological foundations of forming an economic strategy for the development of agricultural enterprises in the context of institutional transformations.

Methodology. In the course of the research, scientific methods were used that took into account the laws and regularities of economic theory, agrarian economics, agrarian management, the dialectical and historical approach to scientific knowledge.

Results. The paper defines that the concept of strategy implies the effective achievement of goals by economic methods and means, that is, produces rules and techniques for cost-effective achievement of strategic goals set before the enterprise, taking into account its resource potential and the characteristics of the industry in which it operates. We have justified the procedure for developing an economic strategy for the development of production and marketing activities of agricultural enterprises. Partial goals of the strategy are identified: creation of conditions for rhythmic production and marketing; formation of own sales network in different markets; coordinating the interaction of the planning and economic department, the production department and the sales department.

Based on the conducted research, strategic measures at agrarian enterprises are proposed to be carried out according to a certain algorithm, which is a logical sequence of steps to achieve the set goals. In accordance with the theoretical approaches, the algorithm identifies three basic blocks: mission and goals of the enterprise, strategic analysis and strategy selection, strategy implementation and its evaluation.

The article deals with the classification of factors of development of production and marketing activities of agricultural enterprises, including the study and grouping of factors of profitability on various grounds (blocking development, facilitating development, enhancing development, etc.). This classification allows you to uncover the relationship of profitability factors based on certain principles (objective and subjective) and to represent their relationship in the form of a reasoned location.

Practical implications. The practical significance of the research is that its scientific and theoretical results, practical proposals, conclusions and generalizations formulate a scientific basis for solving problems that arise during the effective development of agrarian enterprises in institutional transformations.

Value / originality. The implementation of the proposed measures contributes to improving the efficiency of the functioning of agrarian enterprises that carry out production gross production and guarantee the safe security of Ukraine.

АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ASPECTS OF THE EFFECTIVE USE OF TERRITORIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO UKRAINE

УДК 69.003

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-36>

Кадол Л.В.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізький національний університет
Ільченко В.О.

к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки,
організації та управління
підприємствами
Криворізький національний університет
Кравчук Л.М.
старший викладач кафедри економіки,
організації та управління
підприємствами
Криворізький національний університет

У статті розглянуто об'єктивну необхідність раціонального використання земельних ресурсів у процесі суспільного виробництва в умовах ринкової економіки. Акцентовано на недостатні наукові дослідження теоретичних питань економічного стимулювання ефективного використання територій промислових підприємств як економічного чинника їхньої діяльності, відсутність практичного досвіду в даній сфері. Автори спрямовують дослідження на ефективне використання території промислового підприємства як важливого активу шляхом використання експозиційної зони. Розглянуто нові законодавчі документи щодо ефективного використання виробничих територій: формування і планування, орієнтовні розміри. У подальшому автори планують продовжити дослідження в напрямі аналізу підвищення іміджу в сукупності з діловою репутацією підприємства у цілому через виявлення морально-етичних категорій та порівняти результати ефекту іміджу від використання експозиційної зони як штучного механізму впливу на прибуток підприємства через групу суб'єктів взаємодії.

Ключові слова: ефективне використання, ефект іміджу, містобудівельний об'єкт, цілісна соціально-функціональна система.

В статье рассмотрена объективная необходимость рационального использования

земельных ресурсов в процессе общественного производства в условиях рыночной экономики. Указано на недостаточные научные исследования теоретических вопросов экономического стимулирования эффективного использования территорий промышленных предприятий как экономического фактора их деятельности, отсутствие практического опыта в данной сфере. Авторы направляют исследование на эффективное использование территории промышленного предприятия как важного актива путем использования экспозиционной зоны. Рассмотрены новые законодательные документы относительно эффективного использования производственных территорий: формирование и планирование, ориентировочные размеры. В дальнейшем авторы планируют продолжить исследование в направлении анализа повышения имиджа в совокупности с деловой репутацией предприятия в целом через выявление морально-этических категорий и сравнение результатов эффекта имиджа от использования экспозиционной зоны как искусственного механизма влияния на прибыль предприятия через группу субъектов взаимодействия.

Ключевые слова: эффективное использование, эффект имиджа, градостроительный объект, целостная социально-функциональная система.

In the article the objective necessity of the rational use of the landed resources is considered in the process of public production in the conditions of market economy. It is accented on insufficient scientific elaboration of theoretical questions of economic stimulation of the effective use of territories of industrial enterprises, as an economic factor of their activity, absence of practical experience in this sphere. Authors direct research in the river-bed of the effective use of territory of industrial enterprise, as an important asset, by the use of display zone. New legislative documents are given in relation to the effective use of productive territories is forming and planning, reference sizes. Really rationally to use territory it is necessary to take into account a number of factors that is stage-by-stage examined depending on functions and their meaningfulness. And so as industrial cities are busy almost 40 earth of industrial enterprises, then the effective use of territories of industrial enterprises predefined modern. Methodology of estimation of image and effect of influence of concrete object, display zone are considered, on the image of industrial enterprise. Taking into account the specific of industrial enterprises, in general, it maybe to divide surroundings of industrial enterprise into six groups of subjects of co-operation, that, having various aims, interests, expectations in relation to an enterprise, on anything perceive him. Accordingly, the image of industrial enterprise shows up in totality of proof presentations, perceiving him subjects of co-operation. Clear that maintenance of image of industrial enterprise must be determined in relation to every group of subjects of co-operation separately, because the constituents of image for different groups are different. Methodology of estimation of image of industrial enterprise, has next meaningful descriptions: it is an area of estimation: the estimation of image of enterprise is conducted to every group of subjects of co-operation separately; are component estimations: the estimation of image of enterprise is executed on criteria, what characteristic exactly for the industrial enterprise of this link, of pattern of ownership, size; it is objectivity of estimation : the estimation of image of enterprise is executed by the estimation of his elements, what form group on the meaningfulness; it is an object of estimation: an estimation can be carried out for be what industrial enterprise; it is evidentness: the got results of estimation of image of enterprise show evidently, whatever spheres of activity of enterprise answer ideal and require perfection. Separately for every group of subjects of co-operation it maybe to define the effect of increase of image.

Key words: the effective use, effect of image, city building object, integral socially is the functional system.

Постановка проблеми. Території промислових підприємств є важливим компонентом функціональної структури міста. Економічний складник базується на ефективному використанні території промислового підприємства як важливого активу. Щоб дійсно раціонально використовувати територію, необхідно враховувати цілу низку чинників, що поетапно розглядаються залежно від функцій та їхньої значимості. Тобто стає необхідним структурувати і систематизувати ці чинники. У зв'язку

із цим містобудівельний об'єкт повинен розглядатися як цілісна соціально-функціональна система, в якій повинен чітко розглядатися взаємозв'язок соціально-економічних і просторових характеристик. А оскільки промислові міста зайняті майже 40% земель промислових підприємств, то ефективне використання територій промислових підприємств зумовлено сучасною необхідністю. Автори спрямовують дослідження в руслі ефективного використання території промислового під-

приємства як важливого активу шляхом використання експозиційної зони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вирішенням питань ефективного використання міських земель займалися такі вчені, як Я.Т. Сеньковська, Т.М. Мазур, І.В. Русанова, Є.І. Король та ін. Але в повному обсязі проблему ефективного використання земель промислових підприємств не визначено.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення містобудівельних засобів ефективного використання територій промислових підприємств як нового інструменту розвитку урбанізованого міста, збільшення попиту підприємства шляхом використання експозиційної зони, яка відображає виробничий цикл та не займає значної кількості території.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перехід національного господарства України на модель сталого розвитку значною мірою залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної бази соціально-економічного піднесення на новій інституціональній і технологічній основі. Досвід передових країн та наслідки структурної і системної перебудови більшості сегментів національного господарства свідчать, що реальні зрушення в напрямі формування передумов сталого розвитку як держави у цілому, так і окремих регіонів можливі лише за умови нарощення не лише виробничого, а й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалу. Тобто йдеться про всі складники соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин під час вибору пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на модель сталого розвитку.

Території промислових підприємств є важливим компонентом функціональної структури міста. Автори наводять дані щодо промислових територій міста Кривого Рогу.

Зараз місто Кривий Ріг займає територію площею 430,0 км² і має протяжність із півночі на південь 126 км (найбільша в Європі) та ширину до 20 км. Місто має потужний гірничо-металургійний

комплекс. Переважна номенклатура: залізна руда, концентрат, агломерат, окатиші, чавун, сталь, готовий прокат (арматура, куток, катанка). Питома вага гірничо-металургійного комплексу – 93,4% загальних обсягів промислового виробництва в місті. Надзвичайно актуальними для міста є питання щодо рекультивациі відпрацьованих земель, оскільки 20% його площі (8,6 тис га) порушено в результаті діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу. Головною містоутворюючою галуззю, яка стійко визначає профіль міста у територіальному розподілі праці, є гірничо-видобувна та чорна металургія. За 2015 р. обсяг реалізованої промислової продукції становив 102,2 млрд грн, або 35,4% у загальному обсязі реалізації Дніпропетровської області.

Проблемними залишаються питання ефективного використання територій промислових підприємств, зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, використання та утилізація шахтних вод, раціонального використання земель шляхом збільшення обсягів утилізації та повторного використання промислових відходів.

Розглянемо конкретний об'єкт, а саме експозиційну зону, що виконує такі функції:

- є об'єктом благоустрою та впливу на екологічний стан;
- виступає механізмом, який впливає на імідж та ділову репутацію підприємства.

Розглянемо методику оцінки іміджу та ефекту впливу конкретного об'єкта, експозиційної зони, на імідж промислового підприємства. Враховуючи специфіку промислових підприємств узагалі, можливо розділити оточення промислового підприємства на шість груп суб'єктів взаємодії, які, маючи різноманітні цілі, інтереси, очікування по відношенню до підприємства, по-різному сприймають його [1; 2].

Відповідно, імідж промислового підприємства проявляється в сукупності стійких уявлень сприймаючих його суб'єктів взаємодії, що схематично показано на рис. 1.

Зрозуміло, що зміст іміджу промислового підприємства необхідно визначати відносно кожної групи суб'єктів взаємодії окремо, тому що складники іміджу для різних груп різні.

Таблиця 1

Суб'єкти взаємодії

Суб'єкти взаємодії	Статус підприємства по відношенню до суб'єкта	Цілі, інтереси, очікування по відношенню до підприємства
Покупці	Виробник продукції	Виробництво, продаж необхідного товару
Персонал	Працевлаштувальник	Забезпечення зайнятості, виплата заробітної плати
Партнери	Суб'єкт ринку, контрагент	Виконання зобов'язань
Інвестори	Об'єкт інвестицій	Створення і розподіл прибутку
Державні і муніципальні органи	Суб'єкт правового простору	Дотримання законодавства
Населення	Член суспільства	Участь у житті суспільства, допомога регіону

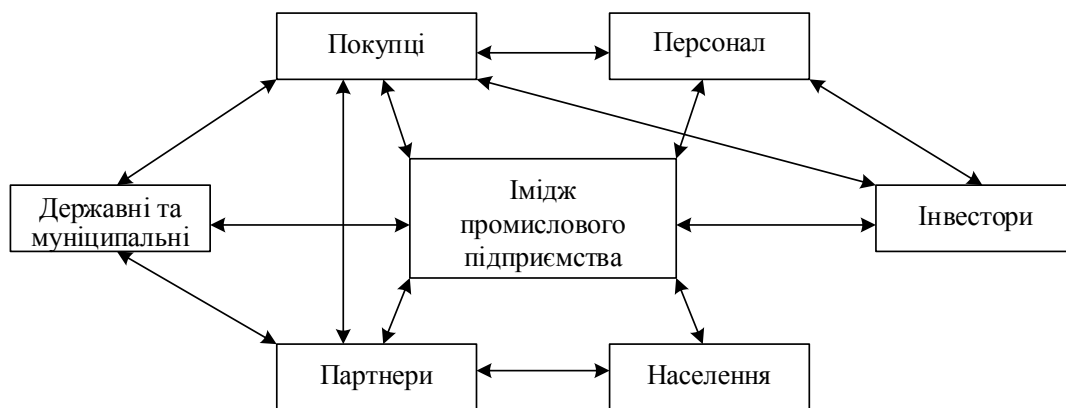


Рис. 1. Суб'єкти взаємодії промислового підприємства

Методика оцінки іміджу промислового підприємства, має такі значимі характеристики:

– сфера оцінки: оцінка іміджу підприємства проводиться за кожною групою суб'єктів взаємодії окремо;

– складники оцінки: оцінка іміджу підприємства виконується за критеріями, які характерні саме для промислового підприємства даної ланки, форми власності, розміру;

– об'єктивність оцінки: оцінка іміджу підприємства виконується шляхом оцінки його елементів, які ранжуються за своєю значимістю;

– об'єкт оцінки: оцінка може бути здійснена для будь-якого промислового підприємства;

– наочність: отримані результати оцінки іміджу підприємства наочно показують, які саме сфери діяльності підприємства не відповідають ідеальним і вимагають удосконалення.

Окремо для кожної групи суб'єктів взаємодії можливо визначити ефект підвищення іміджу.

Отже, для групи суб'єктів «покупці – партнери – інвестори» в процесі оцінки іміджу промислового підприємства використовуються такі показники:

i – порядковий індекс групи суб'єктів взаємодії;

j – порядковий номер елемента іміджу промислового підприємства для кожної групи суб'єктів;

k_{ijm} – ранг значимості j-го елемента іміджу промислового підприємства i-тої групи суб'єктів взаємодії для респондента k;

$A_{cp\ ij}$ – середня вагомість j-го елемента іміджу промислового підприємства i-тої групи суб'єктів взаємодії.

Свою чергою, $A_{cp\ ij}$, розраховується за формулою:

$$A_{cp\ ij} = \frac{\sum k_{ijm}}{[m \sum k]}$$

Узагальнені результати засобів реклами представлено в табл. 2.

До критеріїв, що враховуються під час оцінки ефекту від іміджу промислового підприємства, потрібно віднести: розширення каналів збуту, збільшення обсягів продажу, забезпечення комфортного ознайомлення з продукцією, надання

партнерам вичерпної інформації про підприємство, професійні контракти, забезпечення комфортного ознайомлення з технологіями, представлення нової продукції, рекламу та імідж підприємства, підтримання ділових контрактів (табл. 3).

Таблиця 2

Досягнення мети засобами реклами

Досягнення мети засобами реклами	%
репутація компанії	61
відомість компанії	49,6
імідж марки	42,9
впізнаваність марки	52,1
інформативність ділових партнерів	84,3
симпатії партнерів до даної продукції	33,6
повага до компанії	59
стабільний приріст продажу	33,6
обізнаність про характеристики продукції	63
обізнаність про процес виробництва, технології	85,9
середнє значення показників	56,5

Таблиця 3

Досягнення мети під час застосування експозиційної площадки

Досягнення мети під час застосування експозиційної площадки	%
розширення каналів збуту	42
збільшення обсягів продажу	58
забезпечення комфортного ознайомлення з продукцією	68
надання партнерам вичерпної інформації про підприємство	81
професійні контракти	62
забезпечення комфортного ознайомлення з технологіями	93
представлення нової продукції	62
реклама та імідж підприємства	75
підтримання ділових контрактів	54
середнє значення показників	66.1

Середні показники приведених критеріїв оцінки іміджу промислового підприємства мають таке значення:

$$A_{cp\ ij} = \frac{56,5 + 66,1}{2} = 61,3 \text{ балів}$$

За шкалою оцінок, запропонованою Л.В. Чубуковою (табл. 4), результат у 61,3 бали відповідає підвищенню іміджу у великому ступені і, відповідно, досягненню ефекту від запропонованих заходів [2; 5].

Таблиця 4

Ефект іміджу

Оцінка елемента	Ступінь відповідності елемента
0-20	Результат говорить про дуже незначне підвищення іміджу
21-40	Результат говорить про підвищення іміджу в деякому ступені
41-60	Результат говорить про підвищення іміджу в середньому ступені
61-80	Результат говорить про підвищення іміджу у великому ступені
81-100	Результат говорить про повне підвищення іміджу

Затверджений Мінрегіоном ДБН Б.2.2-12: 2019 «Планування і забудова територій», окрім нововведень щодо обмеження висоти будівель та введення «блакитних», «зелених» та «жовтих» ліній, уведення нових норм щодо комплексних схем транспорту та пересадочних вузлів, визначає норми ефективного використання виробничих територій: формування і планування, орієнтовні розміри [3].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розглянута методика оцінки іміджу та ефект впливу конкретного об'єкта, експозиційної зони на імідж промислового підприємства досить результативна. У подальшому автори планують продовжити дослідження в напрямі аналізу підвищення іміджу в сукупності з діловою репутацією підприємства у цілому через виявлення морально-етичних категорій та порівняти результати ефекту іміджу від використання експозиційної зони як штучного механізму впливу на прибуток підприємства через групу суб'єктів взаємодії «покупці – партнери – інвестори» та експозиційної зони як «соціальний проєкт – персонал – населення, державні і муніципальні органи».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Русанова І.В., Сеньковська Я.Т. Сучасні тенденції функціонально-планувальної організації міських територій. Збірник наукових праць ДП «ДНІПРО-МІСТО». 2014. Вип. 27. С. 116–125.
2. Чубукова Л.В. Стратегическое управление имиджем промышленного предприятия в условиях конкуренции : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Ижевск, 2007. 160 с.
3. ДБН Б.2.2-12: 2019. Планування і забудова територій. Київ : Міністерство регіонального розвитку України, 2019. 25 с.
4. Химич І.Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури. *Економіка та держава*. 2009. № 9. С. 59–61.
5. Горчакова Р.Р. Особенности формирования корпоративного имиджа *Известия высших учебных заведений*. 2012. № 2(22). С. 185–192.
6. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение. Санкт-Петербург, 2000. 224 с.
7. Примак Т.О. Маркетингові комунікації. Київ, 2003. 280 с.

REFERENCES:

1. Rusanova I. V., Senjkovsijka Ja. T. (2014) Suchasni tendenciji funkcionaljno-planuvalnojji orghanizaciji misjkykh terytorij [Modern tendencies of a functionally-plan organization of municipal territories]. *Zbirnyk naukovykh pracj DP DIPROMISTO*, vol. 27, pp. 116–125. (in Ukrainian)
2. Chubukova L. V. (2007) Strategicheskoe upravlenye ymydzhem promyshlennogho predprijatyja v uslovyjakh konkurencyu [Strategic management by the image of industrial enterprise in the conditions of competition] (PhD Thesis). Yzhevsk.
3. DBN B.2.2-12: 2019 (2019) «Planuvannja i zabudova terytorij» [Planning and building of territories] Kyjiv : Ministerstvo regionaljnogho rozvytku Ukrajinny (Standart Minregionbudu Ukrajinny).
4. Khymych I. Gh. (2009) Imidzh jak vazhlyvyj pokaznyk dijajnosti pidprijemstva u suchasnykh umovakh rozvytku korporatyvnojji kuljтуры [An image as important performance of enterprise indicatoris in the modern terms of development of corporate culture] *Ekonomika ta derzhava*, no. 9, pp. 59–61.
5. Ghorchakova R. R. (2012) Osobennosty formirovanyja korporatyvnogho ymydzhha Yzvestyja vysshykh uchebnykh zavedenyj. [Strategic management by the image of industrial enterprise in the conditions of competition], no. 2(22), pp. 185–192.
6. Dzhy B. (2012) Ymydzh fyrmy: planyrovanye, formyrovanye, prodvyzhenye [Strategic management by the image of industrial enterprise in the conditions of competition]. SPb.
7. Prymak T. O. (2003) Marketynghovi komunikaciji. [Marketing communications]. Kyjiv.

Kadol Larisa

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics, Organization
and Management of Property
Kriviy Rig National University

Ilchenko Vladimir

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics,
Organization and Management of Property
Kriviy Rig National University

Kravchuk Liliya

Senior Instructor at Department of Economics,
Organization and Management of Property Management
Kriviy Rig National University

ASPECTS OF THE EFFECTIVE USE OF TERRITORIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO UKRAINE

In the article the objective necessity of the rational use of the landed resources is considered in the process of public production in the conditions of market economy. It is accented on insufficient scientific researches of theoretical questions of economic stimulation of the effective use of territories of industrial enterprises, as an economic factor of their activity, absence of practical experience in this sphere. Authors direct research in the river-bed of the effective use of territory of industrial enterprise, as an important asset, by these of display zone. New legislative documents are considered in relation to the effective use of productive territories is forming and planning, reference sizes. And planning an orientation.

In this article will set forth a research aim is development of city of building facilities of the effective use of territories of industrial enterprises, as a new instrument of development of the urbanized city, increase of demand of enterprise bob the use of display zone that represents a productive cycle and does not occupy the far of territory.

After a scale estimations, offered Chubukovoiu L.V., a result in 61,3 points answers the increase of image in a large degree, and accordingly and to the achievement of effect from the offered measures. Methodology of estimation of image and effect of influence of concrete object, display zone are considered, on the image of industrial enterprise. Taking into account the specific of industrial enterprises, in general, it maybe to divide surroundings of industrial enterprise into six groups of subjects of co-operation, that, having various aims, interests, expectations in relation to an enterprise, on anything perceive him. Accordingly, the image of industrial enterprise shows up in totality of proof presentations, perceiving him subjects of co-operation. Clear that maintenance of image of industrial enterprise must be determined in relation to every group of subjects of co-operation separately, because the constituents of image for different groups are different.

From undertaken a study and further prospects in this direction. Thus, considered methodology of estimation of image and effect of influence of concrete object, display zone, on the image of industrial enterprise effective enough. In future authors plan to continue research at direction of analysis of increase of image in totality with business reputation of enterprise on the whole, through the exposure of mental and ethical categories and to compare the results of effect of image from the use of display zone as artificial mechanism of influence on the income of enterprise through the group of subjects of co-operation: customers are partners - investors, and display zone, as a social project is a personnel-population state and municipal organs.

In future authors plan to continue research in directions of analysis of increase of image in totality with business reputation of enterprise on the whole, through the exposure of mental and ethical categories and comparison of results of effect of image from the use of display zone as artificial mechanism of influence on the income of enterprise through the group of subjects of co-operation.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ
МАРКЕТОЛОГІВIMPROVING THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL COMPETENCE
OF MARKETERS

УДК 331.5:005.51

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-37>**Квіта Г.М.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київський національний університет технологій та дизайну

Шіковець К.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київський національний університет технологій та дизайну

Шелудько О.М.

студент Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розкриваються причини та наслідки недостатньої математичної компетентності маркетологів при розв'язанні задач забезпечення споживачів речовино віртуальними цінностями. В результаті проведеного аналізу ринку безробіття в Україні було досліджено вплив таких показників як: норма безробіття, співвідношення динаміки безробіття й динаміки ВВП на природне безробіття. Кореляційно-регресійний аналіз показників дозволив виявити сильну кореляцію між безробітним населенням та економічно активним. Експериментальним шляхом встановлено, що для прогнозування безробітного населення варто застосувати модель експоненціального згладжування. Проведений аналіз ринку праці виявив недостатню математичну підготовку маркетологів. Пропонуються напрямки вдосконалення навчальних планів та програм забезпечення математичної грамотності маркетологів. Звертається увага на недостатність навчально-методичної літератури з використанням математики при розв'язанні задач організації та управління маркетинговою діяльністю.

Ключові слова: математичне моделювання, математична компетентність маркетологів, аналіз ринку праці.

В статье раскрываются причины и последствия недостаточной математической компетентности маркетологов при решении задач по обеспечению потребителей вещественно виртуальными ценностями. В результате проведенного анализа рынка безработицы в Украине было исследовано влияние таких показателей как: норма безработицы, соотношение динамики безработицы и динамики ВВП на природную безработицу. Корреляционно-регрессионный анализ показателей позволил выявить сильную корреляцию между безработным населением и экономически активным. Экспериментальным путем установлено, что для прогнозирования безработного населения следует применить модель экспоненциального сглаживания. Проведенный анализ рынка труда выявил недостаточную математическую подготовку маркетологов. Предлагаются направления совершенствования учебных планов и программ обеспечения математической грамотности маркетологов. Обращается внимание на недостаточность учебно-методической литературы с использованием математики при решении задач организации и управления маркетинговой деятельностью.

Ключевые слова: математическое моделирование, математическая компетентность маркетологов, анализ рынка труда.

The article reveals the causes and consequences of the lack of mathematical competence of marketers in solving the problems of providing consumers with real-virtual values. As a result of the analysis of the unemployment market in Ukraine, the influence of such indicators as the unemployment rate, the ratio of the dynamics of unemployment and the dynamics of GDP on natural unemployment was investigated. The correlation-regression analysis of the indicators revealed a strong correlation between the unemployed population and the economically active. It has been experimentally established that an exponential smoothing model should be used to predict the unemployed population. The conducted analysis of the labour market revealed insufficient mathematical training of marketers. Modern opportunities to increase the economic and mathematical competence of marketers is the use of modern information and communication technologies and systems in the educational process. It is necessary to study the packages of applications and special modern software used by marketers in practice, namely: modern network technologies; application of statistical processing of marketing information; specialized marketing software and geoinformation systems and geomodules. Directions for improving the curricula and programs for providing mathematical literacy to marketers are offered. Improvement of programs of studying economic and mathematical methods with the purpose of the formation of marketers' skills: clarification of genesis of the analysed data; analysis of the process of spatial interaction of subjects of the marketing system; data mining and retrieval (Data Mining); display, disseminate, and accumulate analysis results; forecasting and Forsyth. That will increase the mathematical competence of marketers, as well as increase the effectiveness of marketing activities, as a critical resource of the business. Attention is drawn to the lack of educational and methodological literature using mathematics in solving the problems of organizing and managing marketing activities.

Key words: mathematical modelling, mathematical competence of marketers, labour market analysis.

Постановка проблеми. В Україні функціонує багато кафедр маркетингу, які навчають основам маркетингу і, тим самим, сприяють підготовці фахівців з організації та управління маркетингової діяльності. Активний процес диверсифікації функцій маркетологів, поява нових посад в ієрархії управління підприємницькими структурами, інновації в інформатиці та інформатизації, поява комунікаційних і комунікативних мереж вимагають подальшого вдосконалення і зміни навчальних планів і програм, форм і видів навчання маркетингу. Особливу значущість набувають знання просторових і нелінійних моделей в розробці і прийнятті маркетингових рішень.

Економіко-математичні методи і моделі в структурі професійної діяльності маркетологів часто застосовуватися для формування образів і дизайну товарних цінностей, ефективного проведення системних маркетингових досліджень, аналізу і вербальному моделюванню результатів опитувань і анкетування, виміру і оцінки ефективності в маркетингу (маркетингові метрики), моделювання маркетингових процесів, а також при економічному обґрунтуванні і виборі варіантів здійснення маркетингу в умовах ризику і невизначеності [1; 2].

В Україні освітній стандарт підготовки маркетологів включає цикл математичних дисциплін, які відображають такі важливі розділи математики, як

вища алгебра, теорія ймовірностей і математична статистика та економіко-математичне моделювання. Однак питання про викладання математики майбутнім маркетологам вимагає оптимізації і тягне за собою необхідність вирішення низки проблем.

Перш за все, це необхідність глибокого, а не поверхневого навчання студентів-маркетологів «математичним» дисциплінам. Провідні маркетологи Європи і США вважають, що математичні методи, процедури і інструменти повинні лежати в основі проведення маркетингових досліджень, вивчення маркетингових інформаційних систем, прогнозування та маркетингового стратегічного аналізу і Форсайта [2]. В українському освітньому процесі ця тенденція тільки починає проникати в теорію і практику підготовки студентів маркетологів.

Ще одним важливим питанням, пов'язаним з вирішенням задачі по підготовці маркетологів і підвищенням економіко-математичної компетентності маркетологів, є використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і систем в навчальному процесі. Необхідним є вивчення пакетів прикладних програм і спеціального сучасного програмного забезпечення (ПЗ), що використовується маркетологами на практиці.

ПЗ можна умовно розділити на групи: сучасні мережеві технології і ПЗ користувача Інтернету, що застосовуються в маркетингових цілях; ПЗ статистичної обробки маркетингової інформації; спеціалізоване маркетингове ПЗ; геоінформаційні системи і геомодулі.

Таким чином, роль економіко-математичних методів та моделей в сучасному маркетингу і маркетингової діяльності значима і актуальна. Саме тому, вивчення питань підвищення економіко-математичної компетентності маркетологів, в епоху економіки знань, набуває все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у розробку теоретичних та методичних аспектів економіко-математичного моделювання внесли такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О.І. Черняк, В.В. Вітлінський, В.М. Гесць, Т.О. Терещенко, С.С. Савіна, О. Корольов, В. Рязанцева, І. Лук'яненко, Л. Красікова, Д. Ханк, Д. Уичерн, А. Райте.

Постановка завдання. Дослідження ринку – найпоширеніший напрямок у маркетингових дослідженнях. Воно проводиться з метою отримання даних про ринкові умови для визначення діяльності суб'єктів ринку робочої сили. Без ринкових досліджень неможливо систематично збирати, аналізувати і зіставляти всю інформацію, необхідну для прийняття важливих рішень, пов'язаних з діяльністю на ринку, вибором ринку, визначенням ємності ринку, прогнозуванням і плануванням ринкової діяльності.

Об'єктами ринкового дослідження є тенденції і процеси розвитку ринку робочої сили, включаючи

аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, соціальних, екологічних, законодавчих та інших факторів. Досліджуються також структура і географія ринку, його ємність, динаміка зайнятості населення, бар'єри ринку робочої сили, стан конкуренції, що склалася кон'юнктура, можливості і ризики. Основними результатами дослідження ринку є прогнози його розвитку, оцінка кон'юнктурних тенденцій. Здійснюється сегментація ринків, тобто вибір цільових ринків і ринкових ніш.

Дослідження споживачів робочої сили дозволяють визначити і дослідити весь комплекс факторів, якими керуються роботодавці при виборі робочої сили. Як об'єкти дослідження виступають споживачі – організації (підприємства, фірми), індивідуальні наймачі робочої сили. Предметом дослідження є мотивація поведінки наймача на ринку робочої сили і визначають її фактори. Вивчається структура виробництва, забезпеченість робочою силою, тенденціями попиту на неї [3].

Законодавство України дає наступне визначення ринку праці – система правових, соціально-трудова, економічних та організаційних відносин, які виникають між особами, які шукають роботу, що працюють, професійними союзами й роботодавцями, а також їх організаціями, органами державної влади в сфері задоволення потреб працівників у зайнятості, а роботодавців – у найманні працівників згідно із законодавством [4; 5].

Отже, ринок праці, підкоряючись у цілому законам попиту та пропозиції, по багатьом принципам механізму свого функціонування являє собою ринок особливого роду, що має ряд істотних відмінностей від інших товарних ринків. Регуляторами тут є фактори не тільки макро– і мікроекономічні, але й соціальні й соціально-психологічні.

Так, наприклад, пропозиція робочої чинності визначається в першу чергу факторами демографічними (рівнем народжуваності, темпами росту чисельності працездатного населення, його статевовіковою структурою), а також ступенем економічної активності різних демографічних і етнічних груп працездатного населення. Серйозний вплив на динаміку робочої чинності виявляють також і процеси її імміграції. Так в Україні майже 15% працездатного населення країни в пошуках роботи вирушає закордон: 6,5 млн українців в якості гастарбайтерів працюють у країнах Європи [1].

Також, до особливостей українського ринку праці можна віднести наявність адміністративних, правових і економічних обмежень, що перешкоджають вільному продажу робочої чинності по найбільш вигідних умовах для більшості працівників. До обмежень можна віднести відсутність вільного реального ринку житла при його величезному дефіциті, нерозвиненість механізмів державного регулювання й соціальної підтримки в сфері зайнятості. Внаслідок цього, український ринок

праці не збалансований по ряду сфер – регіональній, професійній, кваліфікаційній, галузевій, демографічній.

Відносини в сфері зайнятості населення в Україні регулюються Конституцією України, Законом про зайнятість населення, Кодексом законів про працю України, Господарським і Цивільним кодексами України, Законом України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття", іншими актами законодавства, які визначають: зайнятість, продуктивну зайнятість, повну зайнятість, неповну зайнятість, безробіття та часткове безробіття. Так, безробіття – соціально-економічне явище, за який частина осіб не має можливості реалізувати своє право на роботу й одержання заробітної плати (винагороди) як джерела існування.

Чисельність безробітних у кожний конкретний період залежить від циклу й темпів економічного росту, продуктивності праці, ступені відповідності професійно-кваліфікаційної структури робочої чинності існуючому на неї попиту, конкретній демографічній ситуації.

Отже, для більш глибокого аналізу стану безробіття в Україні та прогнозування тенденцій розвитку ринку праці доцільно застосувати економіко-математичні методи та моделі.

Мета дослідження полягає у практичному застосуванні отриманих студентом маркетингом знань з дисципліни економіко-математичне моделювання під час аналізу ринку праці, зокрема прогнозування рівня безробіття населення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки безробіття використовують: норму (рівень) безробіття, співвідношення динаміки безробіття й динаміки ВВП та природне безробіття. Норма (рівень) безробіття – відсоток безробітних у загальній чисельності робочої чинності.

Співвідношення динаміки безробіття й динаміки ВВП (одержало назву закону Оукена) – приріст

реального обсягу ВВП приблизно на 2% дає скорочення норми безробіття приблизно на 1% і, навпаки, скорочення реального обсягу ВВП приблизно на 2% підвищує норму безробіття приблизно на 1%. Таким чином, безробіття вважається природним станом ринку праці. Однак можливі її коливання нагору або вниз від природної норми [1].

Природне безробіття – відсоток (питома вага) загальної кількості безробітних у чисельності робочої чинності в період економічної стабільності.

Розглянемо динаміку чинників, що впливають на рівень безробіття в Україні за період з 2007-2018рр. (табл.1) [1].

Починаючи з 2014 року чисельність економічно активного населення значно зменшилась, і ця тенденція спостерігається до сьогоднішнього дня (рис. 1).

Динаміка рівня безробіття за період 2007-2018 рр. представлена на рис. 2.

Рівень безробіття серед економічно активного населення у віці 15-70 років в I кварталі 2019 року в порівнянні з I кварталом 2018 року скоротився на 0,5 п.п. і склав 9,2%. При цьому кількість зайнятого населення у віці 15-70 років в I кварталі 2019 року склала 16,3 млн осіб. Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років склав 57,1%, а серед населення працездатного віку – 66,3%. За методологією Міжнародної організації праці, безробітні – особи у віці 15-70 років, які не мали роботи протягом тижня, коли тривало обстеження, активно її шукали протягом чотирьох тижнів і готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів [1].

Для виявлення залежності та дослідження тенденції числа безробітного населення України та економічно активного застосуємо кореляційно-регресійний аналіз [6; 7]. Статистичні значення даних показників представлені в табл. 2 (в тис. осіб), де ЕАН – економічно активне населення (тис. осіб), Б – безробітне населення (тис. осіб). Значення останніх показників обрані за 2017 р., 2018 р. поквартально, і за перший квартал 2019 року.

Таблиця 1

Динаміка чинників, що впливають на рівень безробіття

Роки	Зайняте населення працездатного віку у середньому, тис. осіб (ЗН)	Чисельність населення, у ср., тис. осіб (ЧН)	Чисельність економічно активного населення у ср., тис. осіб (ЕАН)	Рівень безробіття РБ, %
2007	19189,5	46465,7	20606,2	6,9
2008	19251,7	46192,3	20675,7	6,9
2009	18365,0	45963,4	20321,6	9,6
2010	18436,5	45782,6	20220,7	8,8
2011	18516,2	45598,2	20247,9	8,6
2012	18 736,9	45453,3	20 393,5	8,1
2013	18 901,8	45372,7	20 478,2	7,7
2014	17188,1	45245,9	19035,2	9,7
2015	15742,0	42759,7	17 396,0	9,5
2016	15626,1	42590,9	17303,6	9,7
2017	15495,9	42414,9	17 193,2	9,9
2018	15718,6	42216,8	17 296,2	9,1

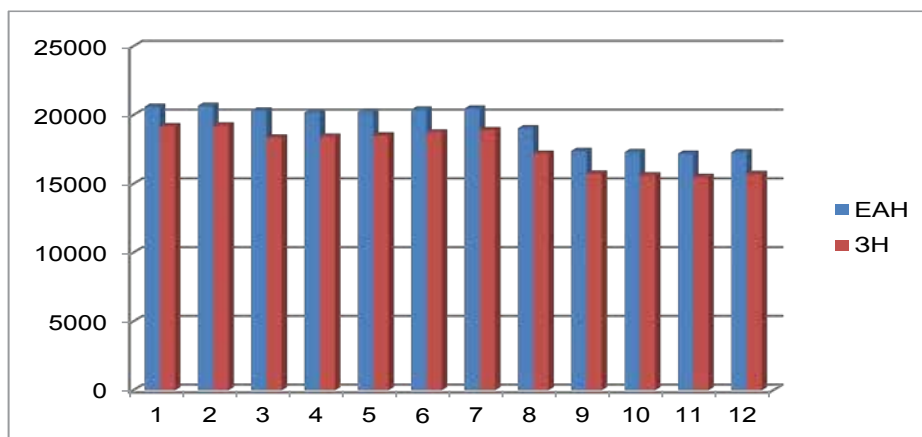


Рис. 1. Динаміка економічно активного населення (ЕАН) та зайнятого населення (ЗН) працездатного віку у середньому, тис. осіб за період 2007-2018 рр.



Рис. 2. Динаміка рівня безробіття за період 2007-2018 рр.

Таблиця 2
Економічно активне та безробітне населення (в тис. осіб) 2017-2018 рр. і I квартал 2019 р.

Рік	Часовий період, квартал року (t)	ЕАН	Б
2017	1	17012,5	1786,4
	2	17151,5	1709,4
	3	17219,9	1676,7
	4	17193,2	1697,3
2018	5	17090,5	1711,9
	6	17207,4	1600
	7	17292,1	1548,5
	8	17296,2	1577,6
2019	9	17216	1645,1

Для аналізу та побудови регресійної моделі був застосований програмний засіб Excel. В результаті отримали лінійну ресресійну модель вигляд якої наступний $Y = 14714 - 0,7595X$, де Y – безробітне населення, X – економічно активне.

Інтерпретуючи отримані результати (рис. 3) приходимо до наступних висновків: щільність зв'язку між показниками чисельністю безробітного населення

та економічно активного досить висока, оскільки коефіцієнт кореляції $r = 0,914$; коефіцієнт детермінації пояснює $R = 83,6\%$ варіації зайнятості варіацією факторів включених у модель; при збільшенні економічно активного населення на 1 тис осіб число безробітного населення зменшиться на 0,76 тисячі осіб.

Експериментальним шляхом встановлено, що для прогнозування безробітного населення варто застосувати модель експоненціального згладжування $Y_{t+1} = \alpha Y_t + (1-\alpha)Y_t$ при $\alpha = 0,6$.

На рис.4 зображені реальні дані безробітного населення, прогноз на основі лінійної регресії (прогноз 1) та моделі експоненціального згладжування (прогноз 2). Для порівняння точності моделей прогнозування використали показник середньоквадратичної помилки (MSE), причому його значення для першої моделі значно менше ніж другої ($MSE1 = 7125$, $MSE2 = 34614$). Приходимо до висновку, що для прогнозування безробітного населення варто застосовувати модель лінійної регресії.

Проведений аналіз свідчить, що значний стримуючий вплив на зниження чисельності зайнятого населення має чисельність всього населення України та її демографічний стан. Щодо українського

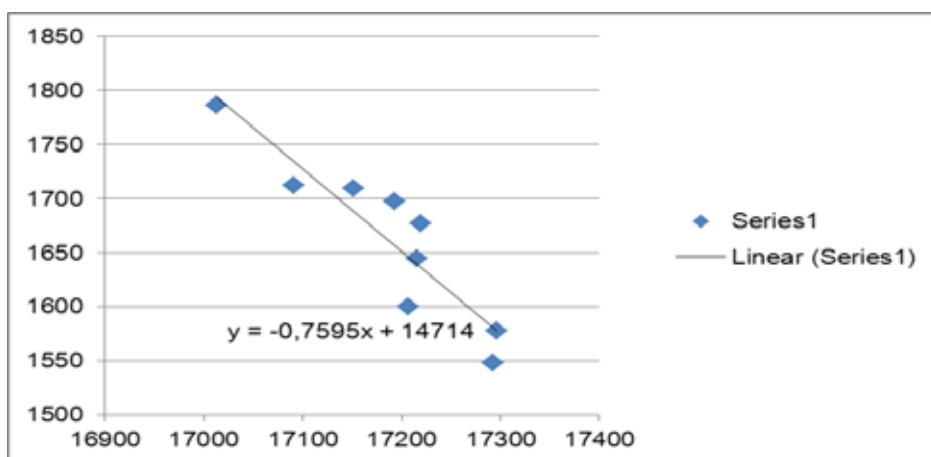


Рис. 3. Залежність числа безробітного населення від економічно активного

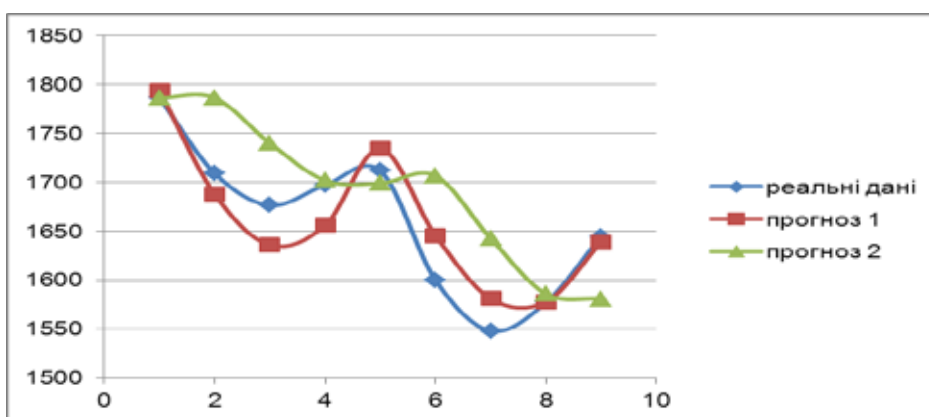


Рис. 4. Реальні дані і прогноз безробітного населення за 2017-2018 рр. і I квартал 2019 р.

ринку праці, то світова економічна криза не оминула і його. Так, середній рівень безробіття в Україні збільшився з 6,9% у 2007 р. до 9,1% у 2018 р. При цьому найбільше його зростання зареєстроване в регіонах Західної України, орієнтованих на сільське господарство. Найнижчий рівень безробіття зафіксований в Одеській області й м. Київ. Також характерним для України є перевищення чоловічого безробіття над жіночим, а міського над сільським. Не є виключенням Україна в проблемі молодіжного безробіття, яка зараз стала гостро актуальною й для Європейського Союзу, й для США. Показник молодіжного безробіття в Україні приблизно на 10% перевищує середній рівень безробіття по країні. Про кризовий стан в економіці України свідчить той факт, що, на відміну від минулих років, коли найпоширенішою причиною незайнятості було звільнення за власним бажанням (38,6% від усіх незайнятих у 2008 р.), в 2015-2018 рр. головною причиною незайнятості населення стало вивільнення з економічних причин. Частка таких безробітних склала у цей період приблизно 45%.

Застосування інструменту дисципліни економіко-математичні методи та моделі дозволило виявити тенденцію рівня безробіття в Україні, та визначити методи її дослідження і прогнозування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вдосконалення викладання економіко-математичного моделювання з глибоким проникненням в суть математичного апарату і методів, використовуваних в сучасному маркетингу, сприятиме вирішенню важливого завдання підвищення математичної компетентності маркетологів, а також зростання ефективності маркетингової діяльності, як найважливішого ресурсу бізнесу.

Удосконаливши програму вивчення економіко-математичних методів випускник маркетолог володітиме навичками: з'ясування генезису (природи) даних, що аналізуються; аналізу процесу просторової взаємодії суб'єктів маркетингової системи; пошуку і отримання даних (Data Mining); відображення, поширення та акумулювання результатів аналізу; прогнозування і Форсайт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 06.09.2019).
2. Багійев Г.Л., Серова Е.Г. Моделирование виртуально-матеріальних потребителських цінностей и математическая компетентность маркетологов. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического*

университета (2017). № 1-2(103). С. 94–100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/modelirovanie-materialno-virtualnyh-potrebiteiskih-tsennostey-i-matematicheskaya-kompetentnostmar-ketologov-dizayn-struktura-model> (дата звернення: 26.08.2019).

3. Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості. Державна служба зайнятості: веб-сайт. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (дата звернення: 25.09.2019).

4. Дудорин В.И., Блинов О.Е. Методы социально-экономического прогнозирования. Общие методы прогнозирования : учеб. пособ. для студентов спец. "Экономическая кибернетика" М. : ГАУ, 1991. 184 с.

5. Присенко Г.В., Равікович Є.І. Прогнозування соціально-економічних процесів : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 378 с.

6. Ханк Д.Э., Уичерн Д.У., Райте А.Д. Бизнес-прогнозирование. Москва : Издательский дом „Вильямс”, 2013. 656 с.

7. Рукасов В.И., Чайко С.М. Лекции по эконометрии : учеб. пособие для вузов. Славянск, 2011. 134 с.

REFERENCES:

1. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 6 September 2019).

2. Bagiev G. L., Serova E. G. (2017) Modelirovanie virtual'no-material'nykh potrebitel'skikh tsennostey i matematicheskaya kompetentnost' marketologov [Modeling virtual tangible consumer values and the mathematical competence of marketers]. *Izvestiya Sank-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, vol. 1-2, no. 103, pp. 94–100.

3. Sytuatsiia na rynku pratsi ta rezultaty diialnosti derzhavnoi sluzhby zainiatosti [Situation on the labor market and the results of the activity of the state employment service]. *Derzhavna sluzhba zainjatosti*. Available at: <http://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (accessed 25 September 2019).

4. Dudorin V. I. (1991) *Metody sotsial'no-ekonomicheskogo prognozirovaniya*. Obshchie metody prognozirovaniya [Methods of socio-economic forecasting. Common forecasting methods. Moskva : GAU.

5. Prysenco Gh. V., Ravikovych Je. I. (2005) *Prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv* [Forecasting socio-economic processes]. Kyjiv : KNEU.

6. Khank D. E., Uichern D. U., Rayte A. D. (2013) *Biznes-prognozirovanie* [Business forecasting]. Moskva : Izdatel'skiy dom „Vil'yams”.

7. Rukasov V. I., Chayko S. M. (2011) *Lektsii po ekonometrii* [Lectures on econometrics]. Slavyansk.

Kvita GalinaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
Kyiv National University of Technologies and Design**Shikovets Catherine**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
Kyiv National University of Technologies and Design**Sheludko Alexandra**

Student

Kyiv National University of Technologies and Design

IMPROVING THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL COMPETENCE OF MARKETERS

The purpose of the article. There are many marketing departments operating in Ukraine, which teach the basics of marketing and, thus, help to train specialists in the organization and management of marketing activities. The active process of diversification of functions of marketers, the emergence of new positions in the hierarchy of management of business structures, innovations in informatics and informatization, the emergence of communication and communicative networks require further improvement and changes of curricula and programs, forms and types of marketing education. Of particular importance is the knowledge of spatial and nonlinear models in the development and making of marketing decisions.

Economic and mathematical methods and models in the structure of professional activities of marketers are often used for the formation of images and design of commodity values, effective conduct of systematic marketing researches, analysis and verbal modelling of results of surveys and questionnaires, measurement and estimation of efficiency in marketing (marketing metrics), modelling of marketing processes, as well as the economic justification and choice of marketing options in terms of risk and uncertainty. One of the ways of increasing the economic and mathematical competence of marketers is to use information and communication technologies and systems in the educational process. The modern software packages and special software of marketers include: modern network technologies; software for statistical processing of marketing information; specialized marketing software; geoinformation systems and geomodules.

The purpose of the study is to put into practice the knowledge gained by the student-marketer in the discipline of economic and mathematical modelling in the analysis of the labour market, in particular, forecasting the unemployment rate of the population of the country.

Methodology. The article reveals the causes and consequences of the lack of mathematical competence of marketers in solving the problems of providing consumers with real-virtual values. Market research is the most common trend in marketing research. It is conducted in order to obtain data on market conditions for determining the activity of labour market entities. Without market research, it is impossible to systematically collect, analyse, and compare all the information necessary for making important decisions related to market activity, market choice, market capacity determination, forecasting and planning of market activities. As a result of the analysis of the unemployment market in Ukraine, the influence of such indicators as the unemployment rate, the ratio of the dynamics of unemployment, and the dynamics of GDP on natural unemployment was investigated. The correlation-regression analysis of the indicators allowed revealing a strong correlation between the unemployed population and the economically active. It has been experimentally established that an exponential smoothing model should be used to predict the unemployed population.

Results. Thus, improving the teaching of economic and mathematical modelling with a deep insight into the mathematical apparatus and methods used in modern marketing will help to solve the important task of improving the mathematical competence of marketers, as well as increasing the efficiency of marketing activities, as the most important resource.

Practical implications. Directions for improving the curricula and programs for providing mathematical literacy to marketers are proposed. Improvement of programs of studying economic and mathematical methods with the purpose of the formation of marketers' skills: clarification of genesis of the analysed data; analysis of the process of spatial interaction of subjects of the marketing system; data mining and retrieval (Data Mining); display, disseminate, and accumulate analysis results; forecasting and Forsyth. This will improve the mathematical competence of marketers, as well as increase the efficiency of marketing activities, as the most important resource of the business.

Value/originality. The use of the tool of the economic-mathematical methods and models discipline allowed identifying the unemployment trend in Ukraine and determining the methods of its research and forecasting.

СУЧАСНИЙ ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ РІВЕНЬ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

CURRENT AND PROSPECTIVE LEVEL OF AGRICULTURAL PRODUCTION BY ENTERPRISES IN THE ZHYTOMYR REGION

У статті розглянуто рівень розвитку сільськогосподарства України та Житомирської області в умовах новітніх тенденцій адаптації до глобальних проблем людства. Охарактеризовано місце сільськогосподарства в економіці регіону. Розглянуто стратегію розвитку Житомирської області до 2020 року та окреслено місце в ній сільськогосподарства і сільських територій. Проаналізовані індекси сільськогосподарського виробництва у динаміці. Наведено тренди посівних площ, валових зборів, урожайності сільськогосподарських культур та поголів'я тварин. Розраховані основні показники виробництва продукції рослинництва та тваринництва сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області за період 1995–2018 рр. Окреслено проблеми розвитку рослинництва та тваринництва. Наведені обсяги та напрями державної фінансової підтримки суб'єктів аграрного підприємництва. Наведені урядові програми підтримки розвитку АПК та їх фінансування. Узагальнені можливі напрями розвитку сільськогосподарських підприємств Житомирщини.

Ключові слова: сільське господарство, рослинництво, тваринництво, динаміка, прогноз, державна підтримка, фінансування, програма розвитку.

В статті рассмотрен уровень развития сельского хозяйства Украины и Жито-

мирской области в условиях новейших тенденций адаптации к глобальным проблемам человечества. Охарактеризовано место сельского хозяйства в экономике региона. Рассмотрены стратегии развития Житомирской области до 2020 года и определено место в ней сельского хозяйства и сельских территорий. Проанализированы индексы сельскохозяйственного производства в динамике. Приведены тренды посевных площадей, валовых сборов, урожайности сельскохозяйственных культур и поголовья животных. Рассчитаны основные показатели производства продукции растениеводства и животноводства сельскохозяйственными предприятиями Житомирской области за период 1995–2018 гг. Определены проблемы развития растениеводства и животноводства. Приведенные объемы и направления государственной финансовой поддержки субъектов аграрного предпринимательства. Показаны правительственные программы поддержки развития АПК и их финансирования. Обобщены возможные направления развития сельскохозяйственных предприятий Житомирской области.

Ключевые слова: сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, динамика, прогноз, государственная поддержка, финансирование, программа развития.

УДК 631:332

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-38>

Кравчук Н.І.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Житомирський національний агроекологічний університет

Остапчук А.В.

магістр

Житомирський національний агроекологічний університет

The article deals with the level of development of the agriculture of Ukraine and the Zhytomyr region in the context of the newest tendencies of adaptation to the global problems of humanity. The place of agriculture in the regional economy is characterized. The strategy of development of the Zhytomyr region till 2020 is considered and the place in it of agriculture and rural territories is outlined. Trends for indices of agricultural production are analysed. Trends in cultivated land, gross fees, crop yields, and livestock are presented. The main indicators of crop and livestock production by agricultural enterprises of the Zhytomyr region for 1995–2018 are calculated. A forecast of cultivated land, yields and gross grain yields in the region by 2021 is made. The problems of livestock and crop production development are summarized, among them: low level of technological innovations, deterioration of existing specialized equipment and lack of investment in construction and acquisition of new ones, lack of scientific infrastructure (research institutions, laboratories, seed stations), decline in breeding, low profitability of individual industries. The volumes and directions of the state financial support of agrarian business entities are outlined. Government programs to support the development and financing of agribusiness are outlined. Possible directions of development of agricultural enterprises in the Zhytomyr region are generalized, the main ones are the following: stable state support of agrarian business entities; increase of investment attractiveness of industries; use of innovative environmentally friendly technologies; construction of livestock complexes; introduction of modern technologies and mechanisms of economic stimulation of production and processing of agricultural products; search and attraction of foreign investments for the implementation of projects in the most problematic areas (breeding, selection, and seed production, etc.); control over targeted use of budget funds for the development of agriculture in regions; cooperation and integration of science and production, support and development of the system of training, advanced training, foreign internship for specialists in the agricultural sector of the economy, etc.

Key words: agriculture, crop production, animal husbandry, dynamics, forecast, state support, financing, development program.

Постановка проблеми. Україна має високий експортний потенціал, чільне місце в якому займає сільське господарство. За прогнозами світових міжнародних організацій очікується, що на фоні збільшення доходів, урбанізації, змін гастрономічних уподобань, розвитку альтернативної енергетики та біоекономіки світові обсяги торгівлі сільськогосподарською продукцією стабільно зростатимуть. Маючи необхідний ресурсний потенціал вітчизняні аграрії можуть стати гідними учасниками на зовнішньому ринку. Втім, існуючі

перетворення ще не забезпечили високий рівень конкурентоспроможності та економічної ефективності суб'єктів аграрного підприємництва. Вкрай необхідними є великі обсяги інвестицій, сприятливе бізнес-середовище, усунення адміністративних бар'єрів і корупції. Пожвавлення потребує сільська економіка, зокрема урегулювання земельних відносин, притік високоосвіченого кваліфікованого персоналу на сільські території, інноваційне фермерство, сільське підприємництво та диверсифікація енергопостачання. Відтак існує ризик втрати

Україною місця на світових сільськогосподарських ринках. Тому постає цілком реальна потреба визначення сучасного рівня та стратегічних можливостей аграрного сектора економіки України, в тому числі з врахуванням регіональних особливостей ведення сільського господарства, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження. Полем наукового пошуку вирішення проблеми стали сільськогосподарські підприємства Житомирської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи аграрну спрямованість економіки багатьох регіонів України, вітчизняна наука має значні теоретичні надбання та практичні рекомендації ефективного ведення сільського господарства. Традиційно неоціненними надбаннями є праці відомих діячів аграріїв: В.Г. Андрійчука, В.В. Зіновчука, М.Й. Маліка, В.І. Мацибори, В.А. Нелепа, П.Т. Саблука, В.І. Ткачука, Є.І. Ходаківського, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та інших. Серед останніх досліджень і публікацій слід відмітити роботи Богданович О.А., Віблого П.І., Захарчук О.В., Ільчук О.М., Кіреєва Е. А., Кириленко І.Г., Кулинич Ю.М., Мацибори Т.В., Миланова І.Г., Павленчик Н.Ф., Пахучої Е.В., Шияна Н.І., Шірінян Л.В. та інших.

Водночас, невіршеною залишається проблема системності дослідження динамічності сучасного рівня сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні та можливих перспективних коливань залежно від кон'юнктури світового та національного ринків.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є оцінка сучасного та перспективного рівня розвитку основних галузей сільського господарства з врахуванням існуючих проблем та потенційних можливостей суб'єктів аграрного підприємництва. Об'єктом дослідження є процес підвищення рівня розвитку сільськогосподарських підприємств Житомирської області в умовах невідомості та ризику зовнішнього середовища.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали діалектичний та системний підходи до вивчення економічних процесів і явищ у сільському господарстві. У дослідженні використовувались загальні та спеціальні економічні методи: індукції та дедукції, узагальнення, аналізу і синтезу, наукового абстрагування. Для побудови графіків та таблиць застосовані графічні методи. Метод прогнозування на основі рівняння лінійного тренду використано у побудові перспективних значень посівних площ, урожайності та валових зборів зернових культур. Метод узагальнення застосовано для формулювання висновків і пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Житомирська область за економічним потенціалом належить до промислово-аграрних регіонів з рівнем розвитку економіки нижче середнього (18 місце за питомою вагою валового регіональ-

ного продукту). На її території ефективно працює харчова промисловість, деревообробна та целюлозно-паперова, електроенергетика, добувна промисловість. Водночас, знижується питома вага традиційних, що визначають спеціалізацію, галузей промисловості. Серед них: машинобудування, легка та хімічна промисловості, виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів.

У стратегії розвитку Житомирської області на період до 2020 р. чільне місце відводиться аграрному сектору та сільським територіям [1]. Зокрема, головними операційними цілями є підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва; створення можливостей для диверсифікації сільської економіки; збільшення валового продукту сільськогосподарського виробництва; розширення товарного асортименту; розвиток ринкової інфраструктури; запровадження інноваційного підприємництва; розширення доступу до фінансових ресурсів особливо дрібних фермерських господарств тощо.

Валова продукція сільського господарства Житомирщини у постійних цінах 2010 р. станом на 01.01.2019 р. становила 9,9 млрд грн, 72% якої формується у галузі рослинництва і 28% – тваринництва. 55% від загального обсягу виробляється в господарствах населення і 45% сільськогосподарськими підприємствами. Її обсяг має тенденцію до зростання. У січні 2019 р. індекс сільськогосподарського виробництва порівняно з січнем 2018 р. становив 102,5%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 110,5%, у господарствах населення – 101,0% [2].

Регіон має сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для розвитку багатогалузевого сільського господарства. У динаміці за останні 23 роки стабільними залишають площі під зерновими, різко збільшилися площі під соняшником та суттєво зменшилися площі під цукровим буряком і плодово-ягідними (табл. 1).

Не дивлячись на коливання посівних площ, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції щороку збільшуються: соняшнику у 73 тис. разів, зернових та картоплі – у 2,2 рази, овочів – на 67%, плодово-ягідних – на 7,4%. Таким тенденціям сприяє планомірне підвищення урожайності усіх основних культур, що свідчить про інтенсивний тип ведення сільського господарства.

Як і більшість областей України, Житомирська спеціалізується на вирощуванні зернових культур. На рисунках 1-3 відображені фактичні та прогнозні значення посівних площ, валового збору та урожайності. Найбільш несприятливими для зернового господарства були 2003, 2007 та 2015 рр. Не дивлячись на різке збільшення площ посіву після кризового 2015 р., лінійний тренд у перспективі до 2021 р. спадає. Прогнозні значення валових зборів та урожайності стабільно зростають.

Таблиця 1

Основні показники виробництва продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області

Культура	Зернові та зернобобові	Буряк цукровий фабричний	Соняшник	Картопля	Овочеві	Плодові та ягідні
Рік						
<i>Посівна площа сільськогосподарських культур (уточнена), тис. га</i>						
1995	477,1	46,6	0,5	75,4	13,2	26,6
2000	413,5	20,9	0,6	82,5	13,8	11,4
2005	380,2	25,9	4,9	61,6	9,7	8,5
2010	381,2	13,5	18,5	59,3	9,8	5,2
2015	358,2	12,2	63,9	58,7	10,3	4,4
2018	447,6	11,2	124,8	90,2	14,4	5,0
2018 у % до 1995	93,8	24,0	↑ у 25 тис. разів	119,6	109,1	18,8
<i>Обсяги виробництва, тис. ц</i>						
1995	11103,4	9746,8	4,1	8458,9	2033,5	530,6
2000	7214,5	3882,9	5,6	10646,6	1945,0	241,2
2005	7503,1	5951,9	55,6	11107,4	2031,1	352,7
2010	10869,1	3041,3	269,2	11661,8	2094,4	315,5
2015	14595,9	6071,6	1414,9	11768,5	2718,8	506,9
2018	24240,8	7080,5	2985,8	18791,5	3401,3	569,6
2018 у % до 1995	218,3	72,6	↑ у 73 тис. разів	222,2	167,3	107,4
<i>Урожайність, ц/га</i>						
1995	23,6	213	8,2	113	154	22,1
2000	18,8	214	8,6	129	142	21,9
2005	20,5	254	11,4	180	212	44,1
2010	29,4	233	15,4	197	212	65,2
2015	41,8	496	23,3	201	263	123,1
2018	54,4	631	20,9	208	236	129,6
2018 у % до 1995	230,5	296,2	254,8	184,1	153,2	↑ у 6 разів

Джерело: побудовано за даними [3]

За прогнозом «АПК-Інформ» у 2020 р. потреба в елеваторах перевищить 70 млн. т, а у 2025 р. складе близько 90 млн. т. [4].

Основними проблемами розвитку зернового господарства області є: зменшення обсягів виробництва продовольчого зерна внаслідок збільшення площ під технічними та зернофуражними культурами; відсутність прозорої збутової політики; занижені ціни реалізації; значні втрати зерна (3-5%) при збиранні врожаю; недотримання інноваційних ресурсозберігаючих технологій вирощування зернових культур; порушення оптимальних доз внесення мінеральних та органічних добрив, застосування засобів захисту рослин.

Природно-кліматичні умови більшої частини поліських територій області з наявністю великих площ природних кормових угідь сприяють розвитку скотарства. За чисельністю поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, Житомирська область знаходиться на 5-му місці [5], а за показником динаміки зростання відносно попереднього року – на 1-му [6]. Утримання великої рогатої худоби м'ясного напрямку та виробництво м'ясної яловичини у області на даний час здійснює

121 господарство. Відтворення поголів'я, селекцію і племінну справу в м'ясному скотарстві ведуть 7 суб'єктів племінної справи, в т. ч. племінних заводів – 3, племінних репродукторів – 4 господарства [7]. Негативні процеси, які відбувались досить тривалий час в аграрному секторі економіки України, призвели до зниження темпів розвитку галузі тваринництва регіону. Так впродовж 1995-2018 рр. відбулося зменшення поголів'я великої рогатої худоби на 80%, свиней – на 77%, овець та кіз – на 65% (табл. 2). Збільшилося у 1,5 разів лише поголів'я птиці.

Виробництво продукції тваринництва значною мірою формує продовольчу безпеку та повноцінний раціон населення, що впливає на його здоров'я та демографічні характеристики. Поряд зі зниженням поголів'я тварин відбувається скорочення виробництва м'яса на 39% у 2018 р. порівняно з 1995 р., молока на 37% та вовни на 73% (табл. 3). Виробництво яєць збільшилося у 2,5 рази.

Виробництво основних видів продукції тваринництва за січень 2019 р. за категоріями господарств наведено у таблиці 4 та характеризується такими даними: у 2019 р. в господарствах

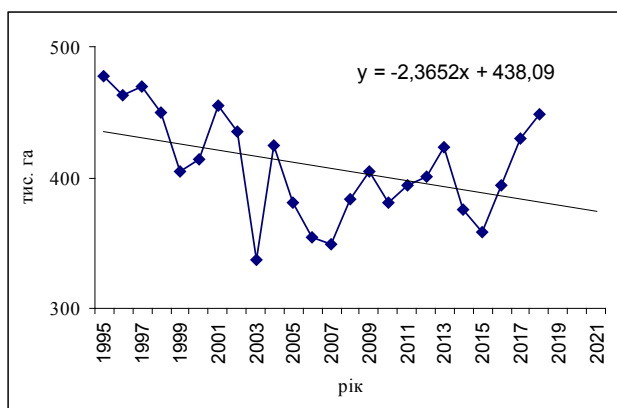


Рис. 1. Прогноз посівних площ зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області

Джерело: побудовано авторами на основі статистичних даних [3]

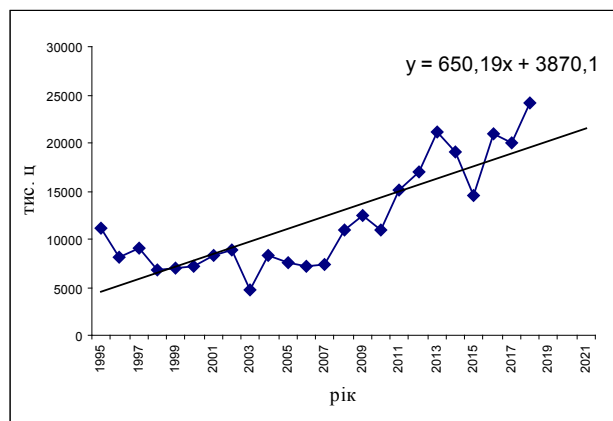


Рис. 2. Прогноз валових зборів зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області

Джерело: побудовано авторами на основі статистичних даних [3]

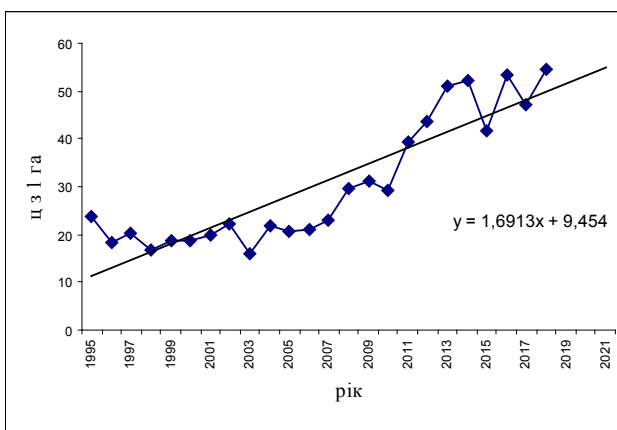


Рис. 3. Прогноз урожайності зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області

Джерело: побудовано авторами на основі статистичних даних [3]

населення було зосереджено 70% ВРХ, у т.ч. 72,4% корів, 72,4% свиней, 81,7% овець і кіз та 91,7% птиці. Відповідно пропорційна питома вага виробленої продукції тваринництва: 88,6% м'яса, 72,8% молока та 77,8% яєць. На долю сільськогосподарських підприємств доводиться у середньому менше 30%.

Основними проблемами розвитку скотарства Житомирської області є: скорочення чисельності поголів'я; недостатня кормова база; низька рентабельність вирощування великої рогатої худоби м'ясного напрямку; морально та фізично зношене технічне обладнання тваринницьких ферм і комплексів, що впливає на собівартості продукції; відсутність економічного інтересу суб'єктів підприємництва до інтегрування виробництва, переробки і реалізації тваринницької продукції; високі реалізаційні ціни м'яса в умовах низької платоспроможності населення; руйнація власниками тваринницьких приміщень, ферм та комплексів, частина яких вже не підлягає ремонту та оновленню; занепад селекційно-племінної справи та відтворення поголів'я у господарствах всіх форм власності; недостатня кількість високотоварних спеціалізованих підприємств в окремих районах області; нестабільність державної фінансової підтримки; нерозвинений експортний потенціал; низький рівень ветеринарно-санітарного контролю, недосконалі стандарти якості тощо.

Для зниження негативних тенденцій у тваринництві з 2018 р. передбачена фінансова підтримка з обласного бюджету у таких напрямках [10]:

- розвиток фермерських господарств – до 100 тис. грн. для придбання причіпної та навісної

Таблиця 2

Поголів'я тварин у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області, тис. голів

Рік	ВРХ		Свині	Вівці та кози	Птиця
	усього	у т. ч. корови			
1995	945,4	395,8	502,6	68,5	4825,1
2000	604,2	321,4	416,1	28,8	4286,0
2005	357,7	226,7	213,6	26,1	4933,0
2010	240,7	148,0	207,1	24,5	5312,8
2015	183,8	119,1	179,6	25,2	6378,0
2018	183,0	109,4	118,2	23,9	7398,5
2018 у % до 1995	19,4	27,6	23,5	35,0	153,3

Джерело: побудовано за даними [8]

Таблиця 3

**Виробництво основних видів продукції тваринництва
сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області**

Рік	М'ясо (у забійній вазі), тис. т	Молоко, тис. т	Яйця, млн шт.	Вовна, т
1995	87,3	861,8	270,5	108
2000	63,6	656,3	270,7	29
2005	45,1	731,9	440,9	23
2010	47,7	578,3	489,3	22
2015	53,4	578,4	589,7	26
2018	53,3	547,7	688,1	28
2018 у % до 1995	61,1	63,6	254,4	26,0

Джерело: побудовано за даними [8]

Таблиця 4

**Виробництво основних видів продукції тваринництва у Житомирській області
за січень 2019 р. за категоріями господарств**

Показник	Господарства усіх категорій	Підприємства		Господарства населення	
		од.	у % до загальної кількості	од.	у % до загальної кількості
<i>Виробництво продукції тваринництва</i>					
м'ясо (реалізація на забій с.-г. тварин у живій масі), тис. т	12,9	1,5	11,6	11,4	88,6
молоко, тис. т	33,1	9,0	27,2	24,1	72,8
яйця, млн шт.	36,0	8,0	22,2	28,0	77,8
<i>Кількість сільськогосподарських тварин, тис. голів</i>					
велика рогата худоба	189,1	56,1	30,0	133,0	70,0
у т.ч. корови	111,4	25,3	22,7	86,1	72,3
свині	130,7	36,1	27,6	94,6	72,4
вівці та кози	26,8	4,9	18,3	21,9	81,7
птиця свійська	7164,2	593,7	8,3	6570,5	91,7

Джерело: побудовано за даними [9]

сільськогосподарської техніки і обладнання сільськогосподарського виробництва;

- приріст поголів'я корів молочного, м'ясного та комбінованого напрямів продуктивності – по 2 тис. грн. за кожну прирощену корову за умов утримання не менше, як 30 корів, а фермерські господарства – не менше, як 10 корів;

- придбання доїльних апаратів – до 7 тис. грн. за умов утримання 3 і більше корів;

- придбання племінних телиць, нетелей, корів господарствами населення – до 10 тис. грн за одну голову, яка придбана у племінних заводів, племінних репродукторів на території області і за її межами;

- виготовлення органічної продукції – до 50 тис. грн. за проведення та підтвердження відповідності виробництва органічної продукції (сировини);

- до 400 грн за 1 га компенсації за придбаний насіннєвий матеріал.

Фінансування передбачених Програмою розвитку АПК Житомирщини заходів щодо підтримки аграрних виробників здійснюється за рахунок державного, обласного бюджетів та коштів небюджетних джерел. Останні забезпечують найбільшу питому вагу грошових надходжень – 84% у середньому за плановий період (табл. 5).

Таблиця 5

**Ресурсне забезпечення Програми розвитку агропромислового комплексу
Житомирської області на 2016-2020 рр., тис. грн.**

Обсяг коштів на виконання програми	Період виконання програми					Всього витрат
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Обсяг ресурсів, всього у т.ч.:	689,95	613,35	695,05	760,25	839,75	3598,35
державний бюджет	99,2	92,7	102,5	111,6	121,3	527,2
обласний бюджет	7,75	10,45	11,55	13,65	15,15	58,55
кошти небюджетних джерел	583,0	510,2	581,0	635,0	703,3	3012,5

Джерело: Програма розвитку агропромислового комплексу Житомирської області на 2016-2020 роки [7].

<i>Назва програми</i>	<i>Розмір фінансування</i>
«Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів»	127,2 млн грн
«Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»	800,0 млн грн
«Державна підтримка розвитку, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними»	400,0 млн грн
«Надання кредитів фермерським господарствам»	200,0 млн грн
«Державна підтримка галузі тваринництва»	3500,0 млн грн
«Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників»	881,8 млн грн
<i>Фермерам та агровиробникам</i>	
Дотація на утримання корів	1500 грн за наявну на 1.01 та збережену на 1.07 корову
Дотація на закуплені племінні тварини	50%
Компенсації вартості тваринницьких ферм та комплексів для утримання, переробки сільськогосподарської продукції, профінансованих за рахунок банківських кредитів	30 %
Компенсація вартості насіння сільськогосподарських рослин вітчизняної селекції категорій базове, сертифіковане	80%
Компенсація вартості садивного матеріалу	до 80%
Компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	25% (за рахунок КПКВК 2801580) 15% (за рахунок програми КПКВК 2801230)
<i>Селянам</i>	
Компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, 15% за рахунок бюджетної програми КПКВК 2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»	25% (за рахунок КПКВК 2801580) 15% (за рахунок програми КПКВК 2801230)

Рис. 4. Урядові програми підтримки розвитку АПК в Україні

Джерело: побудовано за даними [11]

Результатами виконання програми мають стати: підвищення темпів росту валової продукції сільського господарства до 102,9%, у т.ч. рослинницької галузі – 103,1; зернопереробної – 103,0%; цукрової – 101,5%; молокопереробної – 100,2%; м'ясопереробної – 100,9% тощо.

У системі пріоритетів Уряду та Мінагрополітики є стимулювання фермерського руху в Україні (рис. 4).

Для розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації у 2018 р. передбачена державна підтримка у розмірі 1 млрд. грн. на: тваринництво – 1500 грн. за одну корову, 50% на закупівлю племінних ресурсів, компенсація за будівництво тваринницьких комплексів; рослинництво: 80% відшкодування витрат на насіння і саджанці; 40% – на придбання техніки та обладнання [11]. Також розроблені програми підтримки

кооперативів, агровиробників та особистих селянських господарств.

В цілому, Законом України „Про Державний бюджет України на 2019 рік” Мінагрополітики передбачені видатки на підтримку розвитку АПК в розмірі 5909,0 млн. грн. [12]. Відтак, державна підтримка розвитку сільського господарства в Україні та її регіонах є необхідною складовою його розвитку. Нарощування поголів'я тварин стає першочерговою проблемою ефективності галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Сільське господарство і надалі залишатиметься одним із ключових рушіїв економіки Житомирської області. Основна продукція рослинництва має значні темпи розвитку та визначається високим природно-ресурсним та економічним потенціалом. Водночас, існує проблема відродження

традиційних в регіональному розрізі галузей сільськогосподарства, таких як льонарство, хмелярство, розведення ВРХ. На низькому рівні розвитку знаходиться тваринництво, зокрема існує необхідність екстенсивно-інтенсивного розвитку, що дозволить спочатку наростити поголів'я тварин та планомірно підвищити їх продуктивність.

Основним підсумком проведених досліджень стали узагальнення можливих напрямів динамічного розвитку аграрної галузі в Житомирській області. Головними серед них є наступні: стабільна державна підтримка суб'єктів аграрного підприємства; підвищення інвестиційної привабливості галузей; використання інноваційних екологічно безпечних технологій; відновлення існуючих та будівництво нових тваринницьких комплексів; впровадження сучасних технологій і механізмів економічного стимулювання виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; створення координаційного центру підтримки агробізнесу на обласному рівні; пошук та залучення іноземних інвестицій для реалізації проектів у найбільш проблемних галузях (племінна справа, селекція та насінництво тощо); стимулювання створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, фермерських господарств; розробка системи мотивації аграрних підприємців до розвитку трудомістких галузей, зокрема овочівництва, хмелярства, льонарства, тваринництва, органічного виробництва; здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів на розвиток сільського господарства регіонів; кооперація та інтеграція науки і виробництва, відновлення функціонування науково-дослідних установ (організацій); підтримка та розвиток системи підготовки, підвищення кваліфікації, зарубіжного стажування спеціалістів для аграрного сектору економіки.

Перспективами подальших досліджень є пошук резервів підвищення фінансово-економічних результатів діяльності суб'єктів аграрного підприємства, можливих шляхів зниження витрат виробництва та зростання ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств Житомирської області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку Житомирської області на період до 2020 року. URL: <http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf> (дата звернення: 20.07.2019).
2. Індекси сільськогосподарської продукції. Експрес-випуск. Головне управління статистики в Житомирській області. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.07.2019).
3. Рослинництво (1995–2018 роки). Головне управління статистики у Житомирській області. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Sil/sgroslin.htm> (дата звернення: 20.05.2019).

4. Топ-15 регіонів України за інвестиційною потребою в будівництві елеваторів. *Landlord*. 2019. URL: <https://landlord.ua/rejtingi/top-15-regioniv-ukrayini-za-investitsiynoyu-potreboyu-v-budivnitstvi-elevatoriv/> (дата звернення: 11.08.2019).

5. Асоціація тваринників України. URL: <https://usba.com.ua/zitomirsina-lidirue-za-tempami-zrostannam-pogoliva-vrh> (дата звернення: 03.08.2019).

6. Новини. Управління агропромислового розвитку Житомирської області. URL: <http://agroprom.zt.gov.ua/index.php/news-apk> (дата звернення: 23.07.2019).

7. Програма розвитку агропромислового комплексу Житомирської області на 2016-2020 рр. URL: <http://agroprom.zt.gov.ua/images/pdf/284.pdf> (дата звернення: 03.05.2019).

8. Тваринництво (1995–2018 роки). Головне управління статистики у Житомирській області. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Sil/sgroslin.htm> (дата звернення: 11.07.2019).

9. Соціально-економічне становище Житомирської області за січень 2019 р. Головне управління статистики у Житомирській області. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2019).

10. На що можуть отримати бюджетну допомогу селяни Житомирської області. Перелік програм. 22.08.2018 р. Житомир інфо. URL: https://www.zhitomir.info/news_177034.html (дата звернення: 10.09.2019).

11. Державна підтримка сільського господарства: урядові програми 2018. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua> (дата звернення: 05.09.2019).

12. Про державний бюджет України. Закон України. № 2696-VIII від 28.02.2019. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 50, ст. 400.

REFERENCES:

1. Stratehiia rozvytku Zhytomyrskoi oblasti na period do 2020 roku. [Development strategy of Zhytomyr region till 2020.] Available at: <http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf> (accessed 20 July 2019).
2. Indeksy silskohospodarskoi produktsii. Eksperes-vypusk. Holovne upravlinnia statystyky v Zhytomyrskii oblasti [Agricultural production indices. Express issue. Main Department of Statistics in Zhytomyr region.] Available at: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/> (accessed 15 July 2019).
3. Roslynnystvo (1995–2018 roky). Holovne upravlinnia statystyky u Zhytomyrskii oblasti [Crop production (1995–2018). Main Department of Statistics in Zhytomyr Region]. Available at: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Sil/sgroslin.htm> (accessed 20 May 2019).
4. Top-15 rehioniv Ukrainy za investytsiinoiu potreboiu v budivnytstvi elevatoriv [Top 15 regions of Ukraine in terms of investment needs in the elevators construction] *Landlord*. 2019. Available at: <https://landlord.ua/rejtingi/top-15-regioniv-ukrayini-za-investitsiynoyu-potreboyu-v-budivnitstvi-elevatoriv/> (accessed 11 August 2019).
5. Asotsiatsiia tvarynykiv Ukrainy [Association of Livestock Breeders of Ukraine]. Available at: <https://usba.com.ua/zitomirsina-lidirue-za-tempami-zrostannam-pogoliva-vrh> (accessed 03 August 2019).

6. Novyny. Upravlinnia ahropromysloвого rozvytku Zhytomyrskoi oblasti [News. Department of agro-industrial development of Zhytomyr region.] Available at: <http://agroprom.zt.gov.ua/index.php/news-apk> (accessed 23 July 2019).

7. Prohrama rozvytku ahropromysloвого kompleksu Zhytomyrskoi oblasti na 2016-2020 rr. [The Program of Agroindustrial Complex Development of Zhytomyr Region for 2016-2020]. Available at: <http://agroprom.zt.gov.ua/images/pdf/284.pdf> (accessed 03 May 2019).

8. Tvarynnytstvo (1995–2018 roky). Holovne upravlinnia statystyky u Zhytomyrskii oblasti [The Livestock (1995–2018). Main Department of Statistics in Zhytomyr Region]. Available at: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Sil/sgroslin.htm> (accessed 11 July 2019).

9. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Zhytomyrskoi oblasti za sichen 2019 r. Holovne upravlinnia statystyky u Zhytomyrskii oblasti [Socio-Economic situation of Zhytomyr region for January 2019. Main Director-

ate of Statistics in Zhytomyr Region]. Available at: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua> (accessed 12 June 2019).

10. Na shcho mozhut otrymaty biudzhethnu dopomohu seliany Zhytomyrskoi oblasti. [What the villagers of Zhytomyr region can get budget support for. List of programs. 22.08.2018]. Perelik prohram. 22.08.2018 r. Zhytomyr info. Available at: https://www.zhitomir.info/news_177034.html (accessed 10 September 2019).

11. Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva: uriadovi prohramy 2018. Ministerstvo ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [State support for agriculture: Government programs 2018. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. Available at: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua> (accessed 05 September 2019).

12. Pro derzhavnyi biudzheth Ukrainy. Zakon Ukrainy [About the State Budget of Ukraine. Law of Ukraine. No. 2696-VIII of 28.02.2019. Verkhovna Rada (BBR) information] № 2696-VIII vid 28.02.2019. Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2018, № 50.

Kravchuk Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Zhytomyr National Agroecological University

Ostapchuk Antonina

Master
Zhytomyr National Agroecological University

CURRENT AND PROSPECTIVE LEVEL OF AGRICULTURAL PRODUCTION BY ENTERPRISES IN THE ZHYTOMYR REGION

The purpose of the article. The agricultural sector of Ukraine holds a leading position in the formation of the gross domestic product of the country and determines the level of food security of the population. Each region has sufficient natural resource and production potential for multi-sector agriculture. At the same time, the existing crisis phenomena of particular industries, which are the consequence of the systemic crisis of the country's economy, create the need to observe and diagnose the dynamics of processes in agriculture in order to identify positive changes and reduce the negative manifestations of the reformed space. Particularly acute is the problem of low levels of livestock development in Ukraine and its regions.

Methodology. The research is based on general scientific research methods: analysis and synthesis, scientific abstraction, generalization and comparison; statistical methods and techniques such as absolute and relative deviations, time series construction, forecasting of processes and phenomena in agricultural enterprises.

Results. The volume of gross agricultural production in the Zhytomyr region tends to increase, as evidenced by the agricultural production index, which in January 2019 compared to January 2018 was 102.5%. 72% of gross production is formed in the field of crop production and 28% – livestock. In crop production, there is a systematic increase in the yield of all major crops. The cereal economy, as in most regions, defines the specialization of agriculture. The forecast calculations illustrate the trend of the reduction of cultivated land to 2021 while increasing yields and gross yields. At the same time, despite the positive developments, there are a number of problems regarding the technology of cultivation and marketing policy of enterprises.

Studies have shown that there is a problem of crisis in the animal husbandry of the Zhytomyr region, as evidenced by the sharp decline in the number of animals. Thus, for 23 years, the cattle population decreased by 80%, pigs – by 77%, sheep and goats – by 65%. This trend is reflected in the volume of livestock products – milk and meat. The only growing livestock industry is poultry. This can be explained by the low solvency of the population and the high demand for chicken and eggs, which is much more affordable than veal and pork. The main problems in the development of animal husbandry in the Zhytomyr region are: insufficient feed base, low profitability of the industry, worn or destroyed technical equipment of livestock farms and complexes, high cost of production, decline of selection and breeding business and reproduction of livestock in farms of all forms of property, insufficient number of high-quality specialized enterprises in some areas of the region, etc.

In order to improve the efficiency of the livestock industry in the region, programs have been developed to support producers with the estimated volume of financing of specific activities: increase of livestock, purchase of milking machines, purchase of breeding heifers, heifers, bulls, production of organic products, construction and reconstruction of livestock premises, etc.

Practical implications. The authors' suggestions for overcoming the negative processes in the agriculture of the Zhytomyr region may find practical application. The main ones are: stable state support of agricultural business entities; control over targeted use of budget funds; introduction of innovative technologies in plant and animal husbandry; restoration of existing and construction of new livestock complexes; economic stimulation of production of livestock products; creation of favourable investment climate in the most problematic areas (breeding, selection, and seed production, flax growing, hop growing, etc.); cooperation and integration of sciences and production; restoration of the functioning of research institutions (organizations); support and development of the system of training, advanced training, foreign training of specialists in the agricultural sector.

Value/originality. In our work, we have considered the current problems of the functioning of agricultural enterprises in the region. Analysing the level of plant and animal husbandry development, the need becomes apparent for effective measures to overcome the crisis state of the livestock industry at different levels: state, regional, and enterprise level. Challenges and problematic issues outline prospects for further research in the agricultural production sector. In particular, the search for a reserve for improving the financial and economic performance of agricultural economic entities in a competitive environment.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ
АВІАЦІЙНИХ РОБІТ ТА ПОСЛУГMANAGEMENT OF RISKS IN IMPLEMENTATION
OF AIRCRAFT SERVICES AND SERVICES

Статтю присвячено проблемі управління ризиками під час виконання авіаційних робіт та послуг. На підставі розгляду загально-економічних процесів як проявів ризикових подій розкрито основні складники невизначеності та непередбаченості у господарській діяльності авіапідприємств, до яких віднесено: наявність великої кількості збиткових підприємств, податкової недоїмки, зростаючу динаміку та незадовільну структуру кредиторської і дебіторської заборгованості, різноплановість дії інфляційних процесів, труднощі з оновленням льотного парку, урегульованість діяльності суб'єктів господарювання із погляду міжнародного та українського законодавства, наслідки подій, що мають катастрофічний характер, часто є непорівняними з тими, які виникають у промислових компаніях інших галузей, великий негативний вплив на екологію. Запропоновані конкретні шляхи мінімізації впливу ризиків на діяльність авіапідприємства.

Ключові слова: ризик, невизначеність, ефективність діяльності, авіаційні роботи та послуги, безпека польотів, диверсифікація діяльності, управління.

Стаття посвячена проблемі управління ризиками при виконанні авіаційних

работ и услуг. На основании анализа обще-экономических процессов в качестве проявлений рисков событий раскрыты основные составляющие неопределенности и непредсказуемости в хозяйственной деятельности авиапредприятий, к которым отнесены: наличие большого количества убыточных предприятий, налогового недоимки, растущую динамику и неудовлетворительную структуру кредиторской и дебиторской задолженности, разнотипность действия инфляционных процессов, трудности с обновлением летного парка, регулирование деятельности субъектов хозяйствования с точки зрения международного и украинского законодательства, последствия авиационных событий, которые имеют катастрофический характер, часто несопоставимы с теми, которые возникают в промышленных компаниях других отраслей, большое негативное влияние на экологию. Предложены конкретные меры для избегания или минимизации последствий выявленных угроз.

Ключевые слова: риск, неопределенность, эффективность деятельности, авиационные работы и услуги, безопасность полетов, диверсификация деятельности, управление.

УДК 334.722

<https://doi.org/10.32843/infrastructure35-39>

Кривицька Н.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнес-технологій

Національний авіаційний університет

Тертичний Я.В.

студент

Національний авіаційний університет

The article is devoted to the problem of risk management in the implementation of aviation works and services. On the basis of consideration of general economic processes as the manifestations of risk events, the main components of uncertainty and unpredictability in the business activity of airlines are disclosed: the presence of a large number of unprofitable enterprises, tax arrears, the growing dynamics and unsatisfactory structure of accounts payable and receivables, the variability of the impact of inflation processes, difficulties with the renewal of the flight park, the regulation of the activities of economic entities both in terms of international Ukrainian legislation, the consequences of the events are catastrophic, often incomparable with those that arise in industrial companies of other industries, a large negative impact on the environment. A number of measures have been identified to minimize the impact of an aggressive external environment and internal risk of an enterprise performing aviation works and providing services, taking into account standards and following the recommended practices of the International Civil Aviation Organization, ensuring aviation and society safety, environmental protection. The measures are aimed at reducing the likelihood of a risk event, which include: carrying out inspections of units of the enterprise for compliance with aviation security criteria; prohibition, cancellation, suspension or modification of any kind of flights and aviation activities; adaptation to market conditions in order to use resource potential efficiently; ensuring the stability of the financial condition; introduction of the latest technologies and innovations; carrying out corrective actions according to the terms established by the authorized bodies; timely updating, certificates, licenses, permits, avoidance of restrictions of rights, approval of management's nominations with the authorized body for civil aviation; diversification of the airline's activity. Minimizing the negative impact of risks should be understood as the implementation of a set of measures designed to ensure the normal and safe operation of aviation and aviation facilities. Specific measures to avoid or minimize the consequences of identified threats are proposed.

Key words: uncertainty, performance, aviation works and services, flight safety, diversification, management.

Постановка проблеми. Ризик – невід’ємна риса господарських рішень, а здатність і готовність до ризику – це якість, яка притаманна підприємцю. Таким чином, під економічним ризиком розуміють такий вид ризику, який виникає за будь-яких випадків підприємницької діяльності, спрямованих на одержання прибутку і пов’язаних із виробництвом продукції, реалізацією товарів, наданням послуг, виконанням робіт; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також реалізацією науково-технічних проектів. Проблема існування ризиків в умовах невизначеності має давній характер та потребує особливого вивчення. Сьогодні в умовах агресивного, невизначеного зовнішнього середовища та нестійкого

внутрішнього середовища керівники та власники авіапідприємств України зацікавлені у виявленні заходів, що могли б дати змогу або уникнути економічних ризиків, або мінімізувати наслідки їхнього впливу, на основі дослідження економічної природи ризику на транспорті, класифікації чинників, що впливають на рівень ризиків, оцінки економічних наслідків їх виникнення, розроблення методик аналізу і прогнозування ризиків, вироблення методів управління та мінімізації наслідків ризиків, що є дуже актуальними питаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему ризиків у своїх роботах порушували як вітчизняні, так і закордонні вчені: А. Сміт, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, Ф. Найт, О. Альгін, І. Балаба-

нов, І. Бланк, Б. Гардінер, П. Грабовий, А. Мазаракі, М. Рогов, В. Успенко. Практичні аспекти теорії ризику розглянуто у працях В. Кузьмінського, В. Альничева, М. Білухи, Г. Клейнера, Г. Шарової, О. Ширінської, О. Ястремського та ін.

Разом із тим низка питань визначення ступеня ризиків та управління ризиками підприємницької діяльності в авіації, а саме у виконанні робіт та послуг, залишається недостатньо дослідженою. Це дало імпульс для даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо управління економічними ризиками під час виконання авіаційних робіт та послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустрія авіаперевезень стикається зі зростаючими вимогами за все більш нерегульованих ринкових умов конкурентного середовища в гнучких міжнародних транспортних системах. Як наслідок, громадськість і споживачі зацікавлені в надійності транспорту і підтримці безперебійних поставок. Для успішної конкуренції оператори змушені як поліпшувати систематичність і безперебійність сполучень, так і знижувати вартість техобслуговування та експлуатаційні витрати, а також поряд із перерахованими заходами підтримувати допустимий рівень надійності.

Взагалі, особливістю ризику в сучасних умовах є те, що:

- 1) ризики набули тотального, глобального характеру;
- 2) у ризикованих ситуаціях дедалі більше виникає необхідність в одноосібних рішеннях;
- 3) середовище діяльності підприємств є нестабільним, на яке впливають такі чинники, як конкуренція, кон'юнктура, нестабільність у попиті й цінах тощо;
- 4) ризик дедалі більше перетворюється на товар через розвиток і вдосконалення страхування [1].

У будь-якого авіаційного підприємства виникає необхідність розроблення системи заходів (рис. 1), що допомагали б адаптуватися до дій будь-якого ризику. Мінімізацію впливу ризиків на авіапідприємствах можна реалізувати за допомогою системи, що забезпечує здійснення процесу управління ризиками.

Ризики, які впливають на авіаційні підприємства та їхню конкурентоспроможність, за сферою виникнення можна розподілити на дві групи: зовнішні і внутрішні. Серед зовнішніх ризиків виділяють: політичний ризик, що визначається особливостями політичної ситуації, яка впливає на підприємницьку діяльність; законодавчий ризик, пов'язаний із можливістю різкої зміни законодавства щодо фінансово-господарської діяльності підприємства [2; 3]; природний ризик, пов'язаний із дією природних чинників, які

спричиняють фінансові втрати в результаті авіакатастроф, затримку та відміну рейсів тощо.

До внутрішніх належать: виробничий ризик (ризик під час виконання робіт та послуг); маркетинговий ризик, наслідками якого є втрати у зв'язку з мінливістю умов ринку (попит, пропозиція, ціни на ОЗ, виробничі ресурси, паливо та матеріали, тарифи на перевезення); комерційний ризик, пов'язаний із небезпекою втрат у процесі фінансово-господарської діяльності (під час перевезення вантажів будь-яким транспортом, через затримку платежів, відмову від платежу, непостачання товару, витік комерційної інформації); фінансовий ризик, пов'язаний із купівельною спроможністю грошей та з вкладенням капіталу (інвестиційний); підприємницький ризик, пов'язаний із втратами внаслідок неефективної організації ведення справ.

Безперервна зміна умов функціонування авіапідприємств тягне за собою зміну в принципах їх управління, пов'язану з необхідністю аналізу зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на ефективність їхньої діяльності. Непередбачуваність цих чинників примушує підприємства шукати нові підходи до оцінювання їхнього впливу на процеси управління, у тому числі в процесі прийняття управлінських рішень.

Заходи, спрямовані на зниження ймовірності ризикової події, можна умовно поділити на декілька складників:

- 1) економічні;
- 2) організаційні;
- 3) тактичне і стратегічне забезпечення об'єктних складників технології надання авіаційних робіт та послуг.

Засоби, методи, принципи та функції, які становлять економічно-організаційний блок, у поєднанні з технологічним блоком дають змогу отримати найвищий рівень економічної безпеки підприємства, що є предметом гармонізації складників економіко-організаційного механізму економічної безпеки підприємства.

Суб'єкти авіаційної діяльності безпосередньо здійснюють заходи щодо забезпечення безпеки авіації та несуть за неї відповідальність, у зв'язку із чим та з метою забезпечення безпеки виконання авіаційних робіт та послуг авіапідприємство здійснює комплекс заходів, спрямованих на запобігання виникненню авіаційних подій шляхом:

- установлення критеріїв безпеки авіації;
- установлення необхідного рівня безпеки авіації;
- здійснення аналізу та визначення існуючого рівня безпеки авіації;
- проведення планових та позапланових перевірок діяльності підрозділів підприємства;
- установлення строків і здійснення контролю над проведенням коригуючих дій для відповідальних осіб підприємства;
- заборони, скасування, тимчасового припинення або зміни виконання будь-яких видів польо-

тів і авіаційної діяльності у разі виявлення загрози безпеці авіації або їх невідповідності встановленим стандартам та авіаційним правилам України;

– отримання, оновлення дії сертифікатів, свідоцтв, ліцензій, дозволів у відповідних державних органах;

– ужиття інших заходів щодо забезпечення безпеки авіації [4].

Необхідно пам'ятати, що технологічний складник неможливий без економічного, тому мінімізація витрат або зниження кількості повторів технологічних операцій під час техніко-організаційних заходів є обов'язковою.

Підприємствам, що виконують авіаційні роботи та послуги, необхідно забезпечувати дотримання стандартів та відповідності рекомендованій практиці Міжнародної організації цивільної авіації, забезпечення безпеки авіації та суспільства, захисту навколишнього природного середовища, в іншому разі уповноважений орган із питань цивільної авіації може встановлювати обмеження на експлуатацію

повітряних суден, що, своєю чергою, призведе до значних фінансових утрат авіапідприємства [6–8].

Для забезпечення безпеки польотів, надійності експлуатації повітряних суден та забезпечення безперебійної роботи транспортної системи України в частині транспортних повітряних перевезень експлуатант комерційної авіації повинен забезпечити фінансову спроможність відповідно до авіаційних правил України та експлуатацію не менше двох повітряних суден.

Уповноважений орган із питань цивільної авіації встановлює кваліфікаційні вимоги, надає погодження та скасовує погодження кандидатур керівників суб'єктів авіаційної діяльності, представників керівного складу таких суб'єктів, які несуть відповідальність за безпеку авіації, систему управління якістю згідно з авіаційними правилами України, а підприємство, своєю чергою, проводить постійне підвищення кваліфікації та практичну підготовку льотного складу та технічного персоналу, що забезпечує безпеку польотів.

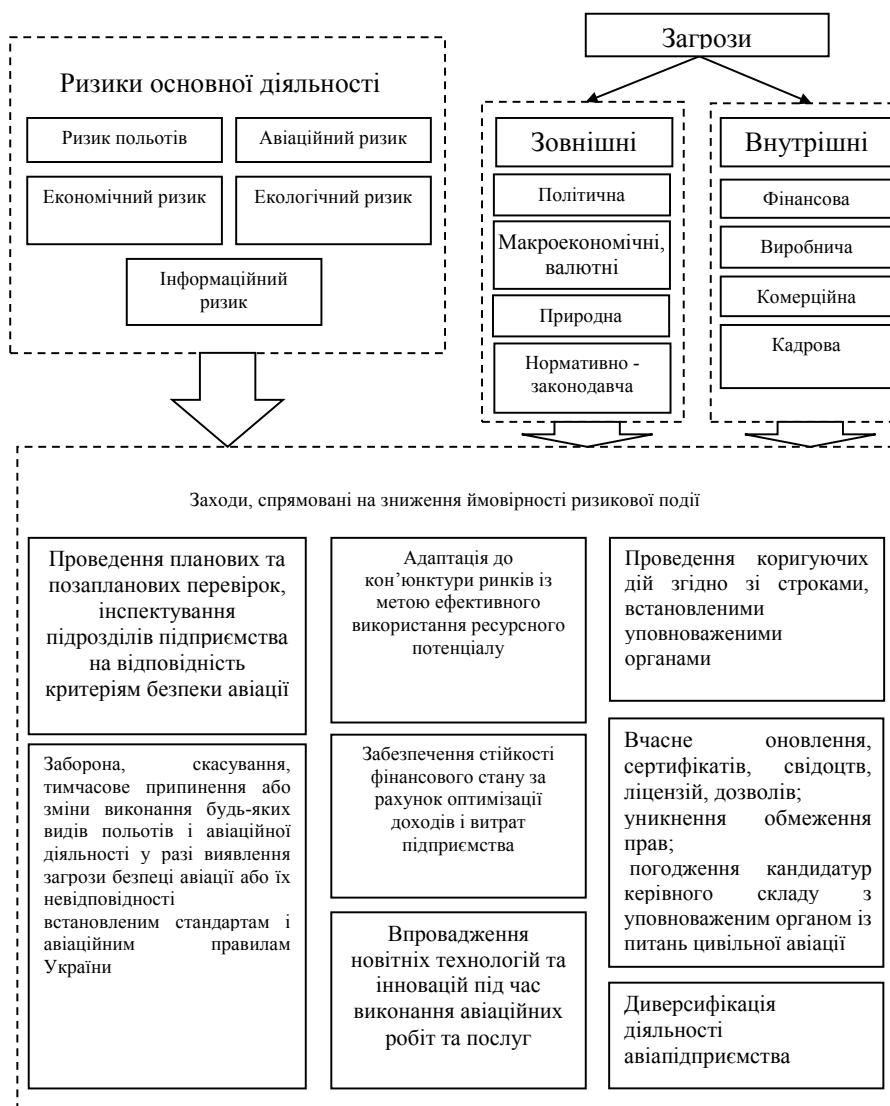


Рис. 1. Мінімізація впливу ризиків під час виконання авіаційних робіт та послуг

Під час розроблення програми діяльності підприємства, що виконує авіаційні роботи та послуги, з огляду на можливість виникнення загроз і ризиків і їхній вплив на програму, варто передбачати заходи для їх мінімізації.

Під час формування цієї програми з урахуванням загроз і ризиків виникають такі завдання:

- визначення кількісних характеристик впливу загроз і ризиків на її ефективність;
- визначення кількісних показників відносної ефективності проектів за наявності загроз і ризиків;
- розподіл ресурсів між засобами відбивання загроз і ризиків по унікальних проектах.

Відомі методи вирішення першого завдання передбачають ідентифікацію ризиків, а також оцінювання ймовірностей і розмірів можливого збитку. Проте при цьому завдання оцінки ефективності проектів з урахуванням ризиків не вирішується й залишається за експертом, що приймає рішення. Більше того, визначення збитку в абсолютному вимірі (наприклад, грошовому) часто проблематично для таких складних проектів [5].

При цьому розроблення процедури передачі економічного ризику партнерам, проведення диверсифікації виробництва, розширення сфери маркетингових досліджень ринкового середовища, використання переваг інноваційних процесів та особливостей цінового регулювання попиту і пропозиції продукції є важливим блоком проблем, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Для вдосконалення роботи щодо планування дій у напрямі попередження розвитку ризикових подій в економічній сфері діяльності авіапідприємств необхідно визначитися зі стратегією діяльності, яка повинна базуватися на дотриманні авіаційної безпеки, безпеки польотів, сертифікації свідоцтв, ліцензій, дозволів, уникнення обмеження прав та забезпечення стійкості фінансового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мороз В.М., Мороз С.А. Ризик-менеджмент : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2019. 140 с.
2. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навчальний посібник / Л.І. Донець та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 472 с.
3. Клименко М.М., Брижань І.А. Управління ризиками в економіці : навчальний посібник. Київ : Просвіт, 2000. 256 с.
4. Повітряний кодекс України : Закон України від 19 травня 2011 р. № 3393-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17> (дата звернення: 26.09.2019).
5. Єрмошин В.В., Хорошко В.О., Капустян М.В. Методика оцінки інформаційних ризиків системи

управління інформаційною безпекою. *Сучасний захист інформації*. 2010. № 3. С. 95–104.

6. Про Державну програму авіаційної безпеки цивільної авіації : Закон України від 21.03.2017 № 1965-VIII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1965-19> (дата звернення: 26.09.2019).

7. Про затвердження Положення про систему управління безпекою польотів на авіаційному транспорті : Наказ Державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 25.11.2005 № 895. *Офіційний вісник України*. 2005. № 51. Ст. 3230.

8. Про затвердження Положення про нагляд за безпекою польотів при організації повітряного руху : Наказ Державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 05.12.2005 № 917. *Офіційний вісник України*. 2005. № 52. Ст. 3377.

REFERENCES:

1. Moroz V. M., Moroz S. A. (2019) *Ryzkykmenedzhment : navchalnyj posibnyk* [Risk Management: Teaching manuals]. Kyiv: Kondor.
2. Donec L. I. (ed.) (2012) *Obgruntuвання ghospodarskykh rishenj ta ocinjuvannja ryzkykiv : navchalnyj posibnyk* [Rationale for business decisions and risk assessment: Teaching manuals]. Kyiv : Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
3. Klymenko M. M., Bryzhanj I. A. (2000) *Upravlinnja ryzykamy v ekonomici* [Risk management in the economy]. Kyiv: Prosvit.
4. *Zakon Ukrainy «Povitryanjy kodeks Ukrainy» vid 19 travnja 2011 roku* [Law of Ukraine «Ukrainian Air Code»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17> (accessed 26 September 2019).
5. Jermoshyn V. V., Khoroshko V. O., Kapustjan M. V. (2010) *Metodyka ocinky informacijnykh ryzkykiv systemy upravlinnja informacijnju bezpekoju* [Methodology for information risk assessment of information security management system]. *Modern protection of information*, vol. 3, pp. 95–104.
6. *Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnu prohramu aviacijnnoji bezpeky cyviljnoji aviaciji» vid 21.03.2017* [Law of Ukraine «On the State Aviation Security Program for Civil Aviation»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1965-19> (accessed 26 September 2019).
7. *Nakaz Derzhavnoji sluzhby Ukrainy z naghlyadu za zabezpechennjam bezpeky aviaciji «Pro zatverdzhennja Polozhennja pro systemu upravlinnja bezpekoju poljotiv na aviacijnomu transporti» vid 25.11.2005* [Order of the State Aviation Safety Supervision Service of Ukraine «On approval of Regulation on aviation safety management system»]. *Official Bulletin of Ukraine*, 2005, no. 51.
8. *Nakaz Derzhavnoji sluzhby Ukrainy z naghlyadu za zabezpechennjam bezpeky aviaciji «Pro zatverdzhennja Polozhennja pro naghlyad za bezpekoju poljotiv pry orghanizaciji povitryjanogho rukhu» vid 05.12.2005* [Order of the State Aviation Safety Supervision Service of Ukraine «On approval of the Regulation on the supervision of flight safety in the organization of air traffic»]. *Official Bulletin of Ukraine*, 2005, no 52.

Kryvytska Nataliia

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Economics and Business Technologies

National Aviation University

Tertychniy Yaroslav

Student

National Aviation University

MANAGEMENT OF RISKS IN IMPLEMENTATION OF AIRCRAFT SERVICES AND SERVICES

The purpose of the article. Today, in an aggressive, uncertain environment and unstable internal environment, executives and owners of Ukrainian airline are interested in identifying measures that could allow or avoid economic risks, or minimize their effects, based on a study of the economic nature of transport risk, classification of factors that influence the level of risk, assessment of the economic consequences of their occurrence, development of methods of risk analysis and its forecasting, developing management and minimizing the effects of risks – is a very pressing issue.

Methodology. A number of issues in determining the degree of risk and risk management of aviation business, namely the performance of works and services, remain under-researched, this gave impetus to this study.

Results. A purpose and task of the article – identifying a number of measures to minimize the impact of an aggressive external environment and internal enterprise risk that performs aviation works and provides services, complying with the standards and compliance with recommended practice of the International Civil Aviation Organization, ensuring the safety of aviation and society, protection of the environment.

The following threats were identified in the course of the study: internal (financial, industrial, commercial, staffing), and external (political, regulatory, monetary, natural, macroeconomic). Proposed measures aimed at reducing the probability of a risk event, which include:

- conducting scheduled and unscheduled inspections, inspection of the enterprise units for compliance with aviation safety criteria;
- prohibition, cancellation of temporarily suspending or changing any type of flights and aviation activity in case of detection of threat to aviation safety or their non-compliance with the established standards and aviation rules of Ukraine;
- adapting to market conditions for efficient use of resource potential;
- ensuring the stability of the financial state by optimizing the income and expenses of the enterprise;
- implementation of the latest technologies and innovations in the performance of aviation works and services;
- conduction of corrective actions according to the terms set by the authorized bodies;
- timely updates of certificates, licenses, permits, avoidance of restrictions on rights, coordination of nominations of the management with the authorized body for civil aviation;
- diversification of airline activity.

Practical implications. When developing the program of activity of the enterprise, a program that performs aviation works and services, considering the possibility of threats and risks and their impact on the program, measures should be taken to minimize them. The following tasks arise when forming this program with threats and risks in mind:

- determination of quantitative characteristics of the impact of threats and risks on its effectiveness;
- determination of quantitative indicators of the relative effectiveness of projects in the presence of threats and risks;
- the allocation of resources between threat and risk reflection tools for unique projects;

Value/originality. As follows, to improve work on planning actions to prevent the development of risky events in the economic sphere of airline activity it is necessary to determine an activity strategy that should be based on aviation security compliance, flight safety, certification of certificates, licenses, permits, avoidance of restrictions on rights and maintenance of financial standing.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF EFFECTIVE STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

УДК 336

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-40>

Майборода О.Є.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Єременко О.І.

старший викладач
кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Ігнашина Г.Р.

студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

Успішне функціонування будь-якого господарства потребує постійного нагляду, розвитку, контролю діяльності та досліджень із боку науковців. У статті досліджено визначення поняття фінансових ресурсів підприємства провідними науковцями світу починаючи від початківців до тлумачень учених сьогодення. Також розглянуто склад та процес формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Визначено загальні проблеми підприємств під час формування структури власних фінансових ресурсів із різних джерел фінансування. Досліджено поняття «ефективність» та його використання у фінансовому аспекті. Беручи за основу опрацьовані у дослідженні визначення провідних учених-економістів, сформовано власне бачення поняття ефективної структури фінансових ресурсів підприємства. Дослідження у цьому напрямі мають проводитися на постійній основі та потребують великої уваги з боку керівництва господарюючого суб'єкта та науковців.

Ключові слова: фінансові ресурси, ефективна структура, власні кошти, залучені кошти, запозичені кошти.

Успешное функционирование любого хозяйства требует постоянного над-

зора, развития, контроля деятельности и исследований со стороны ученых. В статье исследовано определение понятия финансовых ресурсов предприятия ведущими учеными мира начиная от начинающих до толкований ученых современности. Также рассмотрены состав и процесс формирования финансовых ресурсов субъектов хозяйствования. Определены общие проблемы предпринимателей при формировании структуры собственных финансовых ресурсов из различных источников финансирования. Исследовано понятие «эффективность» и его использование в финансовом аспекте. Основываясь на проработанных в исследовании определениях ведущих ученых-экономистов, сформулировано собственное видение понятия эффективной структуры финансовых ресурсов предприятия. Исследования в данном направлении должны проводиться на постоянной основе и требуют большого внимания со стороны руководства хозяйствующего субъекта и ученых.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, эффективная структура, собственные средства, привлеченные средства, заимствованные средства.

The European integration processes and the development of market relations are conditioned by the development of existing enterprises. Most functioning domestic enterprises are once again in a difficult position. A large number of farms do not meet the requirements of the world community. It is difficult to maintain a position in a competitive environment. It is quite difficult to maintain the investment attractiveness for investors. All this characterizes and directly depends on the financial condition of the enterprise. Successful functioning of any economy requires constant supervision, development, control of activity and researches by scientists. The article explores the definition of the concept of financial resources of an enterprise by the leading scientists of the world, from beginners to interpretations of scientists of today. The composition and process of formation of financial resources of economic entities are also considered. The general problems of entrepreneurs in forming the structure of their own financial resources from different sources of financing are identified. The concept of efficiency and its use in the financial aspect is investigated. Taking into account the definitions of the leading scientists-economists elaborated in the researches, the own vision of the concept of effective structure of financial resources of the enterprise is formed. Formation and use of financial resources of an enterprise is a major component of its financial management system and ways to achieve its main purpose. Due to the balanced formation of the structure of financial resources at the enterprise and their rational use, the business entity will not only be able to function successfully, but also be able to independently develop their own production and implement innovative processes. Therefore, research in this area should be carried out on an ongoing basis and require a great deal of attention from the management of the business entity and, accordingly, scientists. However, as a result of the conducted research, conclusions were drawn on this issue, recommendations were made and ways of solving the problem posed.

Key words: financial resources, effective structure, own funds, attracted funds, borrowed funds.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності й трансформації економіки на державному рівні особливої уваги потребує розуміння простих термінів та процесів і можливості їх застосування. Ринкові перетворення значною мірою впливають на діяльність вітчизняних підприємств, унаслідок чого підприємства опиняються в складних умовах та вимушені йти на кроки, що підривають не лише автономію конкретного підприємства, а й певною мірою ставлять під загрозу економіку держави. Отже, питання ефективної структури фінансових ресурсів підприємств як провідної ланки економіки потребує постійного контролю та досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття фінансових ресурсів підприємства та їхньої

ефективної структури хвилює вже тривалий час велику кількість науковців. До основоположників визначення терміну фінансові ресурси можна віднести А. Сміта, Д. Рікардо, В. Парето, Д. Міля, Дж.М. Кейнса, К.Р. Макконнелла, П. Самуельсона. Формуванню ефективної структури фінансових ресурсів на підприємстві присвячено праці таких сучасних фахівців, як В. Шарп, Ю. Брігем, Л. Гапенскі, С. Росс, Г. Вестерфілд, Б. Джордан, Ф. Чі Ченг, Д. Фіннерті, М. Скотт та ін. Та, незважаючи на досягнення провідних фахівців, питання формування ефективної структури фінансових ресурсів на підприємстві потребує постійної уваги та подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування нових підходів та пошук ефективної

структури фінансових ресурсів підприємства, що стане рушійною силою в сучасних ринкових умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовим ресурсам підприємства належить одна з головних ролей у функціонуванні господарюючого суб'єкта. Завдяки фінансовим ресурсам та якості їх управління залежать безперервність процесу виробництва, реалізація товарів та низка показників, що характеризують фінансовий стан, конкурентоспроможність та привабливість підприємства. Сьогодні поняття фінансових ресурсів підприємства як економічної категорії потребує поглибленого дослідження та вимагає деякої конкретизації в процесі формування ефективної структури фінансових ресурсів. Доказом актуальності зазначеного питання є збитковість великої кількості діючих підприємств.

Так, сьогодні сучасні та вітчизняні науковці приділяють значну увагу фінансовим ресурсам підприємства та формуванню їхньої ефективної структури.

Перш ніж говорити про ефективну структуру, доречно було б розглянути поняття фінансових ресурсів, їх склад та можливі шляхи формування на підприємстві.

Розглядаючи структуру фінансових ресурсів підприємства, більшість провідних науковців виділяє власні, залучені та запозичені кошти. Найголовнішим аспектом під час формування з названих джерел ефективної структури фінансових ресурсів на підприємстві є їх збалансованість.

Загальна структура фінансових ресурсів на підприємстві формується відповідно до моделі, наведеній на рис. 1. Ураховуючи той факт, що збалансованість у структурі формування фінансових ресурсів підприємства відіграє що не найважливішу роль, тож можна впевнено стверджувати, що структура повинна бути у кожного підприємства індивідуальна. Доречно було б розділити структуру формування фінансових ресурсів підприємств за галузями, обсягами й специфікою виробництва, результатами кінцевої продукції, обсягами виробництва та ринку збуту – перелічувати можна безкінечно, та не можна не погодитися, що найбільш чітку та дієву структуру можливо сформувати лише кожному підприємству індивідуально. Тільки враховуючи всі особливості конкретного підприємства, можна досягти ідеального балансу між власними, залученими та запозиченими коштами, що, своєю чергою, дасть позитивний ефект.

Говорячи про ефективну структуру фінансових ресурсів підприємства, не можна чітко стверджувати її формулу, адже кожне підприємство матиме свою специфіку функціонування та формування фінансових ресурсів. Структура фінансових ресурсів на підприємстві великою мірою залежить виду діяльності господарюючого суб'єкта.

Розглядаючи ефективність, можна сказати одне: ефективною вважатиметься та структура фінансових ресурсів, за якої підприємство матиме в розпорядженні водночас власні, залучені та запозичені кошти, при цьому

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансові ресурси підприємства» провідними науковцями

№ з/п	Автор	Визначення поняття «фінансові ресурси»	Ключові слова
1	О. Василик	Це грошові кошти, що створюються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності виробничого циклу	Це грошові кошти, що створюються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту
2	О. Гудзь	Наявність ліквідних активів, що є у власності підприємства та призначені для розширеного відтворення та покриття зобов'язань підприємства	Наявність ліквідних активів, що є у власності підприємства
3	П. Стецюк	Це найбільш ліквідні активи, що забезпечують безперервність руху грошових потоків	Це найбільш ліквідні активи, що забезпечують безперервність руху грошових потоків
4	Ю. Петленко	Це грошові кошти, що сформовані підприємством із різних джерел для покриття власних потреб суб'єкта господарювання що виникають у процесі діяльності	Грошові кошти, що сформовані підприємством із різних для покриття власних потреб суб'єкта господарювання
5	І. Зятковський	Це грошові фонди цільового призначення, що сформовано в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту та використовуються на потреби підприємства	Це грошові фонди цільового призначення, що сформовано в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту
6	В. Опарін	Це всі кошти, що є в розпорядженні підприємства, які формують обігові кошти та основні засоби	Це всі кошти, що є в розпорядженні підприємства
Отже, можна сказати, що фінансові ресурси підприємства – це всі грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства, сформовані з різних джерел у процесі виробництва та використовуються на власні потреби			

Джерело: сформовано авторами на основі [1–6]



Рис. 1. Формування структури фінансових ресурсів підприємства

матиме змогу вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, отримуватиме стабільний дохід та не втрачатиме власну автономію. Досить складно підприємствам зберігати незалежність від інвесторів та кредиторів, і саме збереження автономії за отримання прибутку та розвитку діяльності підприємства є головною запорукою формування ефективної структури фінансових ресурсів на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Тож, підводячи підсумки вищесказаного, можна сказати, що головним правилом ефективного формування структури фінансових ресурсів на підприємстві є їх збалансованість. Досягнення збалансованості в діяльності будь-якого підприємства має плануватися індивідуально. Кожне підприємство має на власний розсуд формувати власну ефективну структуру фінансових ресурсів відповідно до виду діяльності, згідно з чинним законодавством та відповідно до податкових вимог держави.

У подальшому рекомендується розглянути формування ефективної структури фінансових ресурсів підприємства за видами економічної діяльності. Уважається за доцільне дослідити, насамперед, ефективність сформованої структури фінансових ресурсів підприємства на конкретному прикладі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О. Теорія фінансів : підручник. Київ : НІОС, 2001. 416 с.
2. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
3. Стецюк П. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2008. 386 с.
4. Петленко Ю. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2007. 298 с.
5. Лайко П., Мних М. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Знання України, 2004. 428 с.
6. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник Національного банку України*. 2000. № 5. С. 10–11.
7. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2008. 536 с.
8. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ-ри, 2007. 488 с.
9. Полінкевич О.М. Суть понять «капітал» та «оптимальна структура капіталу підприємств» в економічній науці. *Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. 2014. Вип. 11(44).
10. Селезнев В.В. Основы рыночной экономики Украины : учебное пособие ; 2-е изд., доп. и перераб. Киев : А.С.К., 2002. 656 с.

11. Суярова О.О. Узагальнення існуючого досвіду класифікації капіталу підприємства. URL: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_2_09/09soodkk.pdf (дата звернення: 15.05.2019).

12. Черемісова Т.А. Подальше дослідження економічної сутності капіталу, його видів та функціональної ролі у діяльності підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2008_21_1/articles/Pitanya_econom/32_Cheremisova.pdf (дата звернення: 19.05.2019).

13. Чернецька А.Ю. Формування оптимальної структури капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. Т. 3. С. 109–112.

14. Юшко С.В., Лугова А.А. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 234–238.

REFERENCES:

1. Vasylyk O. (2001) *Teoriia finansiv* [Theory of Finance]. Kiev: NIOS. (in Ukrainian)

2. Hudz O. (2007) *Finansovi resursy silskohospodarskykh pidpriemstv: monohrafiia* [Financial resources of agricultural enterprises]. Kiev: NNTs IAE. (in Ukrainian)

3. Stetsiuk P. (2008) *Teoriia ta praktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv* [Theory and practice of managing financial resources of agricultural enterprises]. Kiev: NNTs IAE. (in Ukrainian)

4. Petlenko Yu. (2007) *Finansovi menedzhment* [Financial management]. Kiev: Kondor. (in Ukrainian)

5. Laiko P., Mnykh M. (2004) *Finansy pidpriemstv* [Business Finance]. Kiev: Znannia Ukrainy. (in Ukrainian)

6. Oparin V. (2000) *Finansovi resursy: problemy vyznachennia ta rozmishchennia* [Financial resources: identification and deployment issues]. *Visn. Nats. banku Ukrainy*, no. 5, pp. 10–11.

7. Poddierohin A. M. (ed.) (2008) *Finansovi menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: KNEU.

8. Podolska V. O., Yarish O.V. (2007) *Finansovi analiz* [Financial analysis]. Tsentri navch. I-ry.

9. Polinkevych O. M. (2014) *Sut poniat «kapital» ta «optymalna struktura kapitalu pidpriemstv» v ekonomichnii nauksi* [The essence of the concepts of "capital" and "optimal capital structure of enterprises" in economic science]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia»*. *Zbirnyk naukovykh prats. Lutskii NTU*, vol. 11(44).

10. Seleznev V. V. (2002) *Osnovi runochnoy ekonomiky Ukrainy* [Fundamentals of the Market Economy of Ukraine]. K.: A.S.K.

11. Suiarova O. O. (2009) *Uzahalnennia isnuiochoho dosvidu klasyfikatsii kapitalu pidpriemstva* [Generalization of existing experience of enterprise capital classification]. *Visnyk Sumdu*. Available at: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_2_09/09soodkk.pdf (accessed 15 May 2019).

12. Cheremisova T. A. (2013) *Podalshe doslidzhenia ekonomichnoi sutnosti kapitalu, yoho vydiv ta funktsionalnoi roli u diialnosti pidpriemstva* [Further study of the economic essence of capital, its types and functional role in the enterprise activity]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2008_21_1/articles/Pitanya_econom/32_Cheremisova.pdf (accessed 19 May 2019).

13. Chernetska A. Yu. (2011) *Formuvannia optymalnoi struktury kapitalu pidpriemstva* [Formation of the optimal structure of enterprise capital]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu*, vol. 3, no. 2, pp. 109–112.

14. Yushko S. V. (2011) *Krytychnyi analiz ekonomichnoi sutnosti poniattia «kapital pidpriemstva»* [Critical analysis of the economic essence of the concept of "capital of an enterprise"]. *Visnyk ekonomiky, transportu i promyslovosti*, vol. 36, pp. 234–238.

Mayboroda Olha

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Eremenko Olha

Senior Instructor at Department of Finance and Credit
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Ignashin Ganna

Student
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF EFFECTIVE STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

In times of economic instability, the issue of forming an effective structure of financial resources of an enterprise becomes more acute. It is the composition and structure of financial resources that largely depends on the ability of the business entity to formulate its own goals and methods for achieving them. Particular attention in the management process requires the ability to effectively form and rationally allocate and use the financial resources of the enterprise. In the same way, the task of this article is based on the first priority study of the concept of financial resources of the enterprise and the ways of formation of their effective structure in modern conditions of functioning.

During the writing of the scientific article, the method of searching, analyzing, synthesizing and comparing theoretical material was mostly used. The research is based on the use of material by leading foreign and domestic scientists of different times.

The basis of the research is the ability and ability of the authors to find, process and express their own opinions on the basis of the processed material.

In the course of writing this article, a number of scientific articles were elaborated on the definition of the concept of "financial resources of the enterprise". Due attention has also been paid to defining the concept of "efficiency". Materials on structure and sources of formation of financial resources at the enterprise have been elaborated.

On the basis of the conducted research the own vision of the problem is formed. The results obtained can be used to further develop and operate existing entities.

It is noted that this issue is highly relevant to most existing businesses. Given the impulsive and dynamic development of the global community, the needs and demands of consumers in the world market are increasing accordingly. Similarly, for the successful development and the possibility of functioning of domestic enterprises in the European Spaces, constant support and recommendations from economists are needed.

It should be noted that this issue is becoming more acute. Given the fact that each enterprise has its own specific functioning and forms its financial resources at its own discretion, the same approach to the effective structure of financial resources of each enterprise should be individual. The fact that the goals and objectives of an active entity have a significant impact on the effective structure of financial resources cannot be overlooked. Some seek absolute autonomy, some see the use of investors' financial resources as appropriate, and as a result of the loss of independence in their activities and decision making on their own.

In the same situation, domestic companies need constant attention, research and recommendations for their own development and development of the national economy as a whole.

АНАЛІЗ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE AIR TRANSPORT MARKET IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості розвитку сучасного ринку авіаперевезень. Визначено основні соціально-економічні та політичні чинники, які деструктивно вплинули на розвиток галузі впродовж 2014–2015 рр. Окреслено основні тренди функціонування ринку авіаперевезень у посткризовий період в Україні. Визначено ключові національні та міжнародні компанії, що здійснюють перевезення пасажирів авіатранспортом усередині країни та за зовнішніми маршрутами. Доведено перспективність удосконалення національного ринку авіаперевезень та можливості щодо інвестування у його розвиток із боку вітчизняних та міжнародних компаній. Визначено взаємозв'язок між рівнем купівельної спроможності населення та обсягами авіаперевезень у сучасних умовах. Розкрито основні риси та специфіку функціонування лоукостів в Україні, що пов'язано із соціально-економічною ситуацією в державі. Доведено важливість використання цифрового маркетингу авіакомпаніями для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності. Представлено основні інструменти цифрового маркетингу, які використовуються для оптимізації комунікацій із клієнтами.

Ключові слова: авіаперевезення, пасажиробіг, конкуренція, цифровий маркетинг, цільова аудиторія.

В статье рассмотрены особенности развития современного рынка авиационного

возок. Определены основные социально-экономические и политические факторы, которые деструктивно повлияли на развитие отрасли в течение 2014–2015 гг. Определены основные тренды функционирования рынка авиационного транспорта в посткризисный период в Украине. Определены ключевые национальные и международные компании, осуществляющие перевозки пассажиров авиатранспортом внутри страны и по внешним маршрутам. Доказана перспективность развития национального рынка авиационного транспорта и возможности инвестирования в его развитие со стороны отечественных и международных компаний. Определена взаимосвязь между уровнем покупательной способности населения и объемами авиационного транспорта в современных условиях. Раскрыты основные черты и специфика функционирования лоукостов в Украине, что связано с социально-экономической ситуацией в государстве. Доказана важность использования цифрового маркетинга авиакомпаниями для обеспечения достаточного уровня конкурентоспособности. Представлены основные инструменты цифрового маркетинга, которые используются для оптимизации коммуникаций с клиентами.

Ключевые слова: авиационный транспорт, пассажироперевозки, конкуренция, цифровой маркетинг, целевая аудитория.

УДК 656.7.025

<https://doi.org/10.32843/infrastructure35-41>

Пономаренко І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Головачов І.А.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

The features of development of the modern air transportation market are considered in the article. The main socio-economic and political factors that destructively affected the development of the industry during 2014–2015 are identified. The gradual stabilization of the situation in Ukraine has enabled the country's leadership to take an active part in the opening of new airports, as well as in the implementation of a strategy for the development of infrastructure in the air transport market, which should help increase passenger traffic. The main trends of functioning of the air transport market in the post-crisis period in Ukraine are outlined. The key national and international companies are engaged in the transportation of passengers by air transport in the middle of the country and on external routes. Prospects for development of the national air transportation market and opportunities for investment in its development by domestic and international companies have been proved. The relationship between the level of purchasing power of the population and the volume of air transportation in the current conditions is determined. The basic features and specifics of the functioning of low-cost airline in Ukraine are revealed, which is related to the socio-economic situation in the country. The importance of using digital marketing by airlines to ensure a sufficient level of competitiveness has been proven. The existence of significant competition in the air transportation market in Ukraine requires the company to implement complex marketing strategies that enable it to search for the target audience and establish communications on a long-term basis. Considering the specifics of the development of modern technologies, it is envisaged to make contacts with potential clients through digital channels, first of all on the Internet. In this aspect, digital marketing, which is used by the vast majority of airlines in today's world, is playing an important role. The basic digital marketing tools that are used to optimize customer communications are presented. In order to maximize contacts, it is advisable to use a variety of tools that are combined by the company in the context of a digital marketing strategy in accordance with the specifics of the activity, range of services and socio-economic characteristics of potential customers.

Key words: air travel, passenger traffic, competition, digital marketing, target audience.

Постановка проблеми. Економічна система України трансформується під впливом комплексу соціально-економічних та політичних чинників внутрішнього середовища, а також чинників міжнародної економічної системи. Запровадження інноваційних технологій, зміна споживчих орієнтирів та входження в країну іноземних компаній позитивно сприяють збільшенню ринку авіаперевезень в останні роки на тлі зростання рівня конкуренції. Вектор зростання досліджуваного ринку стає можливим завдяки зростанню купівельної спроможності окремих категорій громадян та стабілізації політичної ситуації в країні. Слід відзначити, що в

Україні відбувся значний спад на ринку авіаперевезень у 2014–2015 рр. у зв'язку з нестабільною соціально-економічною та політичною ситуацією, яка була пов'язана з окупацією окремих територій країни та проведенням військових дій. Поступова стабілізація ситуації в Україні дала можливість керівництву країни активно приймати участь у відкритті нових аеропортів, а також у впровадженні стратегії стосовно розбудови інфраструктури на ринку авіаперевезень, що повинно сприяти збільшенню пасажиропотоку. Представлені чинники сприяють поступовому зменшенню вартості послуг авіаперевізників на внутрішньому ринку, що дає

зможу збільшити популярність даних послуг серед населення. Поряд із цим спостерігається запровадження авіакомпаніями сучасних інструментів маркетингу для налагодження сталих зв'язків із цільовою аудиторією у довгостроковій перспективі. Враховуючи посилення конкуренції на національному ринку авіаперевезень у зв'язку із входженням іноземних компаній, вітчизняні гравці повинні реалізовувати комплексні стратегії, приділяючи значну увагу розвитку маркетингу для досягнення відповідного рівня сервісу, який дасть змогу забезпечити лояльне ставлення цільової аудиторії [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку авіаперевезень присвячено праці таких учених, як О.Ю. Бордунов, Є.П. Голубков, В.Г. Дідик, А.А. Назаренко, К.М. Михайличенко та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у проведенні комплексного аналізу ринку авіаперевезень в Україні та ідентифікації основних напрямів його розвитку, які можуть бути впровадженні шляхом реалізації відповідних стратегій на державному та регіональному рівнях. Досягнення поставлених завдань передбачає проведення комплексного дослідження поточної ситуації та розроблення на основі отриманих результатів практичних рекомендацій у сфері авіаперевезень для органів державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз динаміки ринку авіаперевезень показує, що з 2016 р. відзначається зростання ключових показників. Згідно з даними Міністерства інфраструктури України, впродовж 2016–2018 рр. спостерігається щорічне збільшення чисельності пасажирів на 20%, які стали клієнтами українських авіакомпаній. Упродовж досліджуваного періоду порівняно з 2013 р. обсяг пасажирських перевезень зріс більше ніж на 50%. Нині на ринку авіаперевезень України функціонує 21 вітчизняна компанія. Основними гравцями, що виступають лідерами, є «Міжнародні авіалінії України», «ЯнЕір», «Азур Еір Україна», «Роза вітрів» та «Браво», які за 2018 р. здійснили понад 90% авіаперевезень пасажирів на загальному ринку. Представлені компанії характеризуються певною специфікою, яка виражається в особливостях побудови бізнес-стратегії функціонування, у тому числі й у реалізації маркетингових інструментів в онлайн- та офлайн-середовищі [3].

Активні процеси інтеграції України у глобальне економічне середовище та зростання рівня купівельної спроможності населення призвели до збільшення обсягів перевезень в інші країни, а також до розширення географії авіанапрямків. У 2019 р. 54,2% від загального обсягу пасажирських перевезень вітчизняних авіакомпаній припадає на міжнародні маршрути. У 2018 р. на ринку міжнародних авіаперевезень функціонувало 10 українських авіакомпаній, які перевозили пасажирів до 46 країн світу. Слід відзначити зна-

чні перспективи для збільшення клієнтів, оскільки впродовж досліджуваного періоду чисельність пасажирів становила близько 6,8 млн. осіб. Ідентифікатором потенціалу зростання міжнародних перевезень з України є відкриття впродовж 2018 р. 17 нових регулярних маршрутів. Також за даним напрямом перевезень спостерігається збільшення середнього коефіцієнта зайнятості пасажирських крисел: у 2017 р. – 77,7%, у 2018 р. – 78,8%.

Велика ємність національного ринку призвела до входження в Україну іноземних авіакомпаній, кількість яких упродовж поточного періоду зростає на п'ять підприємств і становила 38 компаній. Упродовж 2018 р. маршрутна мережа іноземних авіакомпаній розпочала експлуатацію 27 міжнародних повітряних ліній. Клієнтами іноземних компаній в Україні у 2018 р. стали 6,9 млн. пасажирів, що на 37,8% більше, ніж у минулому році.

За перше півріччя 2019 р. кількість пасажирів українських аеропортів становила:

1. «Бориспіль» – 6,7 млн. пасажирів (приріст на 20% порівняно з 2017 р.).
2. «Київ» ім. Сікорського (Жуляни) – 1,33 млн. пасажирів (приріст на 16% порівняно з 2017 р.).
3. «Львів» ім. Д. Галицького» – 950 тис. пасажирів (приріст на 45% порівняно з 2017 р.).
4. «Одеса» – 720 тис. пасажирів.
5. «Харків» – 552 тис. пасажирів (приріст на 26% порівняно з 2017 р.).

Орієнтація України на інтеграцію в основні інституції ЄС передбачає порівняння національного ринку авіаперевезень із країнами Східної Європи, які входять до Співтовариства та мають спільні кордони з Українською державою. На рис. 1 представлено ринок пасажирських авіаперевезень Східної Європи за перше півріччя 2019 р.

Представлені дані показують, що порівняно з аналогічним періодом 2017 р. за перше півріччя 2019 р. спостерігається зростання обсягу пасажиропотоку в усіх досліджуваних країнах окрім Болгарії. За показником приросту чисельності пасажирів Україна посіла перше місце, що пояснюється недостатнім охопленням населення послугами авіаперевезень як усередині країни, так і за міжнародними напрямками.

Аналіз діяльності компаній показує, що впродовж першого півріччя 2019 р. спостерігається інтенсифікація діяльності компанії Wizz Air. За досліджуваний період компанія збільшила кількість місць до 820 тис.: Відень – 62 тис. місць, Берлін-Шенефельд – 57 тис., Франкфурт – 49 тис., Бремен і Біллунд – по 13 тис., Афіни та Салоніки – по 4 500 місць. Зазначена ситуація пояснюється наявністю великого попиту серед споживачів на послуги лоукостерів, які дають можливість користуватися послугами авіаперевезення за лояльними цінами, що прийнятні для окремих категорій клієнтів в Україні.

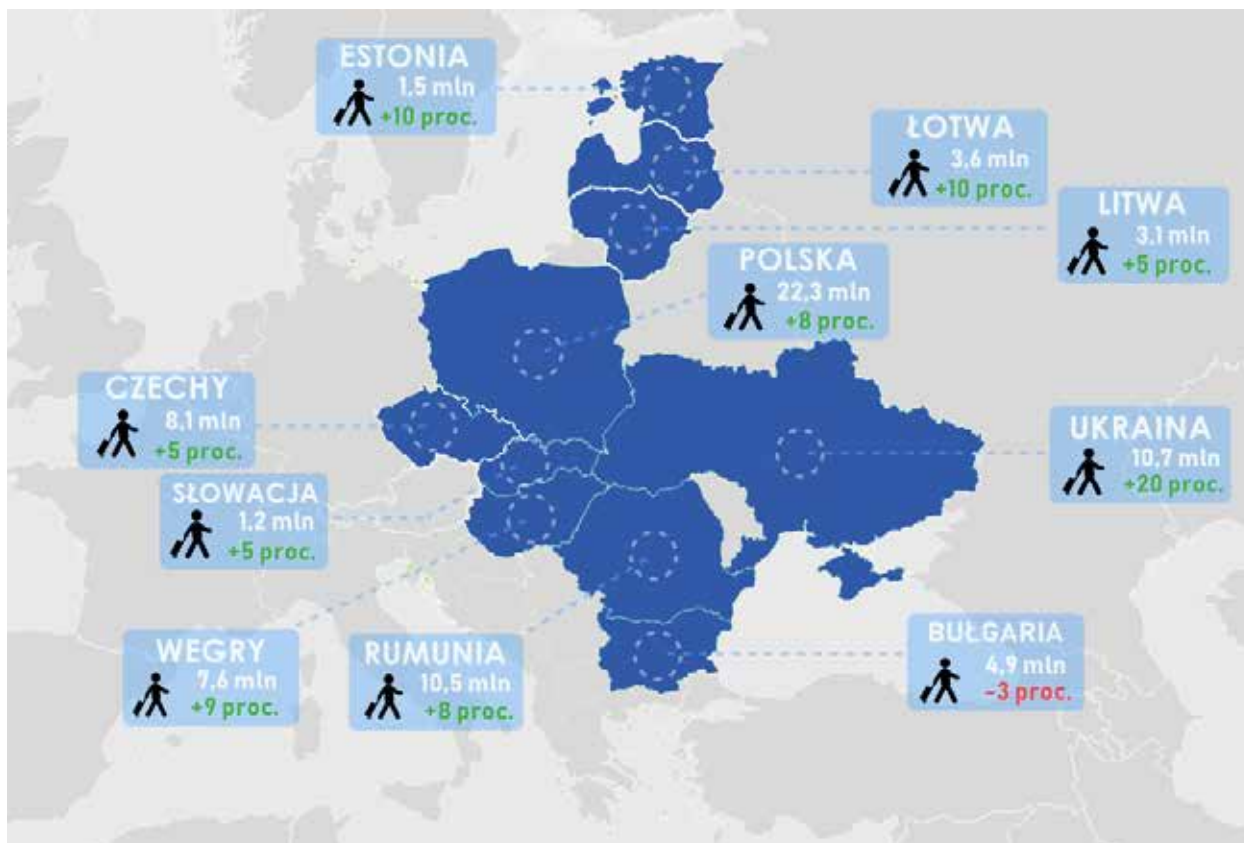


Рис. 1. Ринок пасажирських авіаперевезень Східної Європи за перше півріччя 2019 р.

Джерело: [4]

Широку пропозицію напрямів авіаперевезень у першому півріччі 2019 р. в Україні запропонувала невелика італійська авіакомпанія Ernest Airlines, яка користується великою популярністю в Україні. Загалом перевізник запустив три нові маршрути з Жулян до Італії: до Риму (33 тис місць), Мілану (29 тис місць) та Генуї (9 тис місць). Загальна пропозиція авіаперевезень від компанії впродовж періоду функціонування в Україні зросла на 147%.

Існування значної конкуренції на ринку авіаперевезень в Україні вимагає від компанії реалізації комплексних маркетингових стратегій, які дають можливість здійснювати пошук цільової аудиторії та налагоджувати комунікації на довгостроковій основі. Враховуючи специфіку розвитку сучасних технологій, передбачається здійснення контактів із потенційними клієнтами через цифрові канали, передусім у мережі Інтернет. У цьому аспекті важ-



Рис. 2. Інструменти цифрового маркетингу

Джерело: [5]

ливу роль починає відігравати цифровий маркетинг, який у сучасних умовах використовується переважною більшістю авіакомпаній. Слід відзначити, що наявність у компанії лише сайту не дає змоги досягти оптимального результату, оскільки цільова аудиторія використовує різноманітні вебресурси. Для максимізації контактів доцільно застосовувати різноманітні інструменти, комбінація яких здійснюється компанією в рамках цифрової маркетингової стратегії згідно зі специфікою діяльності, асортиментом послуг та соціально-економічними характеристиками потенційних клієнтів. На рис. 2 представлено основні інструменти цифрового маркетингу.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах спостерігається активний розвиток ринку авіаперевезень в Україні, який включає надання послуг як усередині країни, так і на міжнародному рівні. Виходячи зі світових тенденцій, існує потреба у розвитку як міжрегіонального сполучення завдяки вдосконаленню місцевої інфраструктури та забезпеченню доступних цін, так і створенні передумов щодо відкриття нових маршрутів у різні країни світу. Ці завдання можливо реалізувати за умови розроблення та реалізації ефективних державних програм, які забезпечать привабливість даної галузі для вітчизняних та іноземних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Ралле Н.В. Структурні інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 3(7). С. 130–133.
2. Ślusarczyk B., Dziekański P. Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane

zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).

3. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2018 рік. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html> (дата звернення: 27.09.2019).

4. Raport: Pierwsze półrocze 2019 roku na lotniskach Europy Środkowej (cz. II). URL: <https://www.pasazer.com/news/42061/raport,pierwsze,polrocze,2019,roku,na,lotniskach,europy,srodkowej,cz,ii.html> (дата звернення: 27.09.2019).

5. Digital Marketing Tutorial. URL: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (дата звернення: 27.09.2019).

REFERENCES:

1. Chubukova O. Yu., Ralyle N. V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni układy, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. *Naukovyy visnyk Polissya*, vol. 3, no. 7, pp. 130–133.

2. Ślusarczyk B., Dziekański P. (2014) Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, pp. 1–56).

3. Pidsumky diialnosti aviatsiinoi haluzi Ukrainy za 2018 rik [Results of activity of aviation industry of Ukraine for 2018]. Available at: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html> (accessed 29 August 2019).

4. Raport: Pierwsze półrocze 2019 roku na lotniskach Europy Środkowej (cz. II). Available at: <https://www.pasazer.com/news/42061/raport,pierwsze,polrocze,2019,roku,na,lotniskach,europy,srodkowej,cz,ii.html> (accessed 29 August 2019).

5. Digital Marketing Tutorial. Available at: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (accessed 29 August 2019).

Ponomarenko IhorCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic,
Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design**Holovachov Ivan**Master
Kyiv National University of Technologies and Design

ANALYSIS OF THE AIR TRANSPORT MARKET IN UKRAINE

The purpose of the article. It is envisaged to carry out a comprehensive analysis of the air transport market in Ukraine and to identify the main directions of its development, which can be implemented through the implementation of appropriate strategies at the national and regional levels. Achieving these goals involves conducting a comprehensive study of the current situation and developing on the basis of the results of practical recommendations in the field of air transportation for public authorities.

Methodology. The research is based on a comprehensive analysis of the air transport market in Ukraine, identification of its main characteristics.

Results. The features of development of the modern air transportation market are considered in the article. The main socio-economic and political factors that destructively affected the development of the industry during 2014-2015 are identified. The gradual stabilization of the situation in Ukraine has enabled the country's leadership to take an active part in the opening of new airports, as well as in the implementation of a strategy for the development of infrastructure in the air transport market, which should help increase passenger traffic. The main trends of functioning of the air transport market in the post-crisis period in Ukraine are outlined. The key national and international companies are engaged in the transportation of passengers by air transport in the middle of the country and on external routes. Prospects for development of the national air transportation market and opportunities for investment in its development by domestic and international companies have been proved. The relationship between the level of purchasing power of the population and the volume of air transportation in the current conditions is determined. The basic features and specifics of the functioning of low-cost airline in Ukraine are revealed, which is related to the socio-economic situation in the country. The importance of using digital marketing by airlines to ensure a sufficient level of competitiveness has been proven. The existence of significant competition in the air transportation market in Ukraine requires the company to implement complex marketing strategies that enable it to search for the target audience and establish communications on a long-term basis.

Practical implications. Considering the specifics of the development of modern technologies, it is envisaged to make contacts with potential clients through digital channels, first of all on the Internet. In this aspect, digital marketing, which is used by the vast majority of airlines in today's world, is playing an important role. The basic digital marketing tools that are used to optimize customer communications are presented. In order to maximize contacts, it is advisable to use a variety of tools that are combined by the company in the context of a digital marketing strategy in accordance with the specifics of the activity, range of services and socio-economic characteristics of potential customers.

Value/originality. In today's environment, there is an active development of the air transport market in Ukraine, which includes the provision of services both domestically and internationally. Based on global trends, there is a need to develop both interregional connectivity by improving local infrastructure and providing affordable prices, and creating the preconditions for opening new routes to different countries in the world. The presented tasks can be realized under the condition of development and implementation of effective state programs, which will ensure the attractiveness of this industry for domestic and foreign investors.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ВХІДНОГО КОНТРОЛЮ У КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

ORGANIZATION THE CONDUCTING OF THE INPUT CONTROL OF PRODUCT QUALITY IN CONTEXT OF PROCESS APPROACHES

У статті розглянуто систему процесного управління в рамках контролю над якістю виробництва продукції, впровадження якої на підприємстві впорядковує управління бізнес-процесами, їх опис та регламентації. Запропоновано організацію проведення вхідного контролю якості продукції на основі процесного підходу з відображенням організації вхідного контролю продукції у карті процесу «Закупівлі ТМЦ» за результатами проведення внутрішніх аудитів у підрозділах промислового підприємства. Визначено порядок проведення вхідного контролю продукції, що закуповується, та сформовано перелік документів, які використовувалися під час оцінки діяльності підрозділів підприємства. За рахунок аналізу якості та змістовності документів, на підставі яких проводиться вхідний контроль якості продукції та етапності цієї процедури, визначено чинники, що впливають на якість цієї процедури, та сформовано систему показників якості. До складу класифікації показників увійшли одиничні, групові та комплексні показники якості. Визначено та охарактеризовано зміст та етапність вхідного контролю якості продукції.

Ключові слова: процесний підхід, вхідний контроль якості, промислові підприємства, виробництво, фактори, система показників.

В статті рассмотрена система процесного управління в рамках контролю над

качеством производства продукции, внедрение которой на предприятии упорядочивает управление бизнес-процессами, их описание и регламентации. Предложена организация проведения входного контроля качества продукции на основе процессного подхода с отражением организации входного контроля продукции в карте процесса «Закупки ТМЦ» по результатам проведения внутренних аудитов в подразделениях промышленного предприятия. Определен порядок проведения входного контроля закупаемой продукции и сформирован перечень документов, которые использовались при оценке деятельности подразделений предприятия. За счет анализа качества и содержательности документов, на основании которых проводится входной контроль качества продукции и этапности этой процедуры, определены факторы, которые влияют на качество этой процедуры, и сформирована система показателей качества. В состав классификации показателей вошли единичные, групповые и комплексные показатели качества. Определены и охарактеризованы содержание и этапность входного контроля качества продукции.

Ключевые слова: процессный подход, входной контроль качества, промышленные предприятия, производство, факторы, система показателей.

УДК 658.1:334.716

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-42>

Савченко Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління бізнесом
Одеська національна академія харчових технологій

Константинова Т.В.

к.е.н., старший викладач кафедри управління бізнесом
Одеська національна академія харчових технологій

In this article considers the system of process management within in the quality control of the production of products, implementation of which at the enterprise streamlines business process management, their description and regulations. It is determined that ensuring fast and less costly adaptation of business processes of the enterprise to constantly of changing a business conditions is possible due to continuous improvement of management are based on ISO 9000 series standards. Quality management systems that complement product requirements, and which confirm the availability of opportunity in the enterprise, capable of providing quality products on an ongoing basis. In general, in this research is propose organization the conducting of the input control of product quality based on process approaches and with the display of the organization of input control of products in the map of the process of "Purchase of inventory" to according the results of internal audit in the departments of industrial enterprises. Internal audit was conducted in accordance "Plan-schedule of internal audit of the system of organization of technical control". Analyzed the reports of according to the results of internal audit of the activity "Organization and procedure of carrying out incoming control of products". Defined the conducting of input control of products that are being purchased and to formed a list of documents that were used in evaluating the activity of the business units were considered. On the basis the analysis of quality and content of documents, necessary for conducting of input control of quality products and the stages of this procedure the factors that affect the quality of this procedure has been identified. According to the results of the study a system of quality indicators was formed. The classification of indicators includes single, group and integrated quality indicators. Determined that input control has be subject to all products purchased for use in production. The process of input control are includes the following stages: preparatory stage – IC-P; the first stage – IC-1; the second stage – IC-2.

Key words: process approaches, input control of product quality, industrial enterprises, production, factors, system of indicators.

Постановка проблеми. Основними методами та засобами управління якістю промислової продукції є способи впливу апарату управління (менеджменту підприємства) на елементи виробничого процесу з метою забезпечення досягнення і підтримки запланованих стану та рівня якості продукції. Щоб забезпечити якість власної продукції, підприємству необхідні інструменти керівництва, управління та контролю, а також прозора модель власного ланцюга її виробництва. Тільки маючи чітке уявлення про структуру своїх бізнес-процесів, компанія здатна проводити їх безперервну і послідовну адаптацію залежно від зміни умов

ринку, оскільки саме бізнес-процеси є в кінцевому підсумку предметом будь-яких нововведень. Чітко позначені процеси виявляють наявні між ними причинно-наслідкові зв'язки і можуть бути адаптовані в контексті контролю якості виробництва у цілому. Тому результативність контролю над якістю виробництва продукції можна забезпечити, охоплюючи всі етапи, особливу увагу приділяючи саме вхідному контролю якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням процесного підходу до управління якістю та його впровадження з метою підвищення ефективності і результативності процесів у своїх

працях висвітлювали такі науковці: І.С. Грозний, Л.В. Дікань [1], Є.В. Калюга [2], Н.П. Кузик [3], Л.В. Нападівська [4], І.В. Фомина, Н.В. Шульга, В.М. Яценко [5] тощо.

Постановка завдання. Мета дослідження – на основі процесного підходу визначити систему факторів та показників, що впливають на ефективність організації проведення вхідного контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш прогресивних напрямів управлінської модернізації є процесний підхід до управління – це найпопулярніша управлінська концепція. Його впровадження стало одним із найважливіших чинників успіху для багатьох компаній світового рівня, даючи їм змогу домагатися постійного вдосконалення виробництва і більш ефективного використання матеріально-технічного, фінансового та кадрового потенціалу організації.

Цей підхід орієнтований, передусім, не на організаційну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, які є сукупністю різного роду видів діяльності, кінцевою метою виконання яких є створення продуктів або послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів. Технологія опису та структурування бізнес-процесів забезпечує прозорість усіх операцій бізнесу, дає змогу виявити можливості збоїв на тому чи іншому етапі виконання робіт, вчасно знайти і виправити помилку.

Щоб забезпечити швидку і менш витратну адаптацію бізнес-процесів підприємства до постійно змінюваних умов господарювання, необхідно здійснювати їх постійний менеджмент на основі стандартів ISO серії 9000.

Міжнародний досвід показує, що підприємство виробляє продукцію та послуги з розрахунку на задоволення вимог споживача. Ці вимоги включаються в технічні умови (ТУ) або стандарти. Однак виконання технічних умов є необхідною, але недостатньою умовою, оскільки споживачі потребують додаткових гарантій якості.

Таку гарантію надають системи менеджменту якості, що доповнюють вимоги до продукту, які підтверджують наявність можливості у підприємства забезпечувати якість продукції (послуг) на постійній основі.

Система процесного управління дає змогу оптимізувати систему загального корпоративного управління, зробити її прозорою для керівництва і здатною гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Система процесного управління регламентує [6]:

- порядок планування цілей та діяльності;
- взаємодію між процесами та підрозділами підприємства;
- відповідальність і повноваження посадових осіб, у т. ч. власників процесів;
- порядок роботи і дій у нештатних ситуаціях;
- порядок і форми звітності перед вищим керівництвом;

– систему показників, що характеризують результативність та ефективність діяльності підприємства у цілому і його процесів;

– порядок розгляду результатів діяльності та прийняття управлінських рішень щодо усунення відхилень і досягнення планових показників.

Упровадження на підприємстві системи управління бізнес-процесами передусім має на увазі роботу з опису та регламентації бізнес-процесів, у рамках якої [6]:

а) проводиться розподіл відповідальності за результати робіт, що входять до складу процесів;

б) визначається система взаємодії процесів між собою і з зовнішніми постачальниками та споживачами;

в) визначається перелік документації, необхідної для функціонування процесів (інструкції, порядки, положення, методики, посадові інструкції тощо);

г) складається графік розроблення та впровадження цієї документації;

д) встановлюються показники діяльності процесів, способи і форми збору інформації та порядок звітності перед керівниками;

е) визначаються межі показників, що характеризують нормальний перебіг процесів;

ж) встановлюються критерії, за якими починається робота щодо усунення причин відхилення.

Вхідний контроль продукції (матеріалів, напівфабрикатів, устаткування, комплектуючих та інших виробів) проводиться з метою недопущення у виробництво (монтаж та експлуатацію) такої продукції, що не відповідає умовам договорів (контрактів) на закупівлю, технічним вимогам та умовам постачання, конструкторській документації, вимогам діючих правил, норм та стандартів.

Був проведений аналіз звітів за результатами внутрішніх аудитів у підрозділах промислового підприємства для виявлення факторів, що впливають на ефективність організації проведення вхідного контролю, у напрямі діяльності «Організація та порядок проведення вхідного контролю продукції». Внутрішні аудити проводилися відповідно до «Плану-графіку проведення внутрішніх аудитів системи організації технічного контролю».

Порядок проведення вхідного контролю продукції, що закуповується, регламентується переліком документів, які використовувалися під час оцінки діяльності підрозділів підприємства:

– положення про підрозділ (наявність у ньому функцій із вхідного контролю продукції, взаємини з іншими підрозділами під час проведення вхідного контролю);

– переліки виробничої та нормативної документації підрозділу (наявність документів з організації проведення вхідного контролю продукції, актуальність документів);

– річна заявка підрозділу, заявка на позапланову закупку (наявність технічних вимог до продукції);

– розпорядчі документи про призначення працівників, діяльність яких пов'язана із забезпеченням якості продукції, що закуповується (наявність, актуальність);

– посадові інструкції призначеного персоналу (наявність обов'язків з організації та виконання робіт із вхідного контролю та порядок допуску до виконання обов'язків із вхідного контролю);

– протоколи атестації персоналу за результатами навчання у навчально-тренувальному центрі (надалі – НТЦ) за тематикою: «Організація та проведення вхідного контролю продукції» (персонал, задіяний в організації та проведенні вхідного контролю, повинен пройти навчання);

– перелік продукції для СВБ та з ознакою «ДК», що підлягають вхідному контролю (продукція, що підлягає вхідному контролю на етапі ВК-2, повинна бути занесена до Переліку ВК);

– програми та процедури проведення вхідного контролю продукції, їх актуальність;

– документація, оформлена за результатами вхідного контролю продукції: журнал обліку

результатів вхідного контролю на етапі ВК-2; акти проведення вхідного контролю; довідки про виявлені невідповідності; ярлики на придатну продукцію; акти на забраковану продукцію.

У результаті проведеного аналізу був виявлений перелік факторів і показників, що впливають на ефективність організації та порядку проведення вхідного контролю, розроблений перелік наведено в табл. 1.

На підставі визначених факторів запропонуємо систему показників ефективності організації й проведення вхідного контролю продукції у табл. 2.

До складу показників увійшли одиничні, групові, комплексні показники якості.

Вхідний контроль продукції проводиться з метою недопущення у виробництво такої продукції, що не відповідає умовам договорів на закупівлю, технічним вимогам та умовам постачання, конструкторській документації, вимогам діючих правил, норм та стандартів. Вхідному контролю підлягає вся продукція, що закуповується для використання у виробництві. Процес вхідного кон-

Таблиця 1

Перелік факторів і показників, що впливають на ефективність організації проведення вхідного контролю

№ з/п	Фактор
1	Бланк розподілу функцій по організації ВК
2	Посадові інструкції персоналу, що бере участь у проведенні ВК
3	Навчання в НТЦ
4	Здатність застосувати придбані в НТЦ знання
5	Комунікабельність
6	Перелік продукції, що підлягає вхідному контролю
7	Програма ВК
8	Процедура ВК
9	Звітна документація
10	Облікова документація
11	Наявність майданчика ВК
12	Майданчик ВК відповідає вимогам
13	Наявність необхідних СИТ і/або ІО
14	ЗВТ і/або ВО, повірені й атестовані
15	Управління невідповідностями в процесі ВК
16	Аналіз результатів ВК. База даних продукції
17	Проведення самооцінки за напрямом діяльності «Вхідний контроль продукції»
18	Внутрішні аудити ВТК
19	Позапланові перевірки ВТК
20	Розроблення коригувальних та попереджуючих заходів щодо результатів усіх видів контролю: аудитів, самооцінок, перевірок
21	Контроль виконання коригувальних та попереджуючих заходів щодо результатів усіх видів контролю: аудитів, самооцінок, перевірок
22	Керівництво ІСУ
23	Карта процесу МТЗ. Закупівлі ТМЦ
24	Програми якості
25	Функції з організації вхідного контролю та розроблення програм і процедур ВК у положенні підрозділу
26	Функції з організації та забезпечення проведення вхідного контролю та розроблення програм і процедур ВК у посадовій інструкції керівника підрозділу

Джерело: складено авторами

Система показників ефективності організації проведення вхідного контролю

Комплексний показник	Груповий показник	Одиничний показник
1. Персонал	1.1 Призначення персоналу	1.1.1 Бланк розподілу функцій з організації ВК
		1.1.2 Посадові інструкції
	1.2 Кваліфікація персоналу	1.2.1 Навчання в НТЦ
		1.2.2 Здатність застосувати придбані в НТЦ знання
	1.3 Комуникабельність	
2. Продукція	2.1 Зведена річна заявка та заявка на позапланову закупку	
	2.2 Договір на постачання продукції	
	2.3 Перелік продукції що підлягає вхідному контролю	
3. Устаткування та інструменти	3.1 Майданчик ВК	3.1.1 Наявність
		3.1.2 Відповідність вимогам
	3.2 Засоби вимірювальної техніки (ЗВТ) і випробувальне обладнання (ВО)	3.2.1 Наявність необхідних ЗВТ і/або ВО
3.2.2 ЗВТ і/або ВО повірені й атестовані		
4. Проведення вхідного контролю (ВК) продукції	4.1 Документація ВК	
		4.1.1 Програма ВК
		4.1.2 Процедура ВК
	4.2 Оформлення документації ВК	4.2.1 Звітна документація
4.2.2 Облікова документація		
	4.3 Управління невідповідностями в процесі ВК	
5. Контроль та аналіз	5.1 Аналіз результатів ВК (куратор ВК)	
	5.2 Проведення самооцінки з напрямку діяльності «Вхідний контроль продукції». Ведення бази даних для продукції, яка проходила вхідний контроль	
	5.3 Незалежний контроль ВК	5.3.1 Внутрішні аудити
		5.3.2 Позапланові перевірки
6. Документація інтегрованої системи якості (ІСЯ)	6.1 Керівництво з ІСЯ	
	6.2 Наявність інформації про організацію проведення вхідного контролю у карті процесу «МТЗ»	
	6.3 Записи підрозділу, які ведуться у процесі діяльності з вхідного контролю	
	6.4 Відображення функцій з організації та забезпечення проведення вхідного контролю та розроблення програм і процедур ВК відповідно до 00.ОК.ПЛ.06	6.4.1 У положеннях про підрозділи
		6.4.2 У посадових інструкціях керівників підрозділів
	6.5 Програми якості виконання робіт, до складу яких входить проведення вхідного контролю	

Джерело: складено авторами

тролю включає етапи: підготовчий етап – ВК-П; перший етап – ВК-1; другий етап – ВК-2.

Підготовчий етап передбачає: позначення продукції для СВБ та з ознакою «ДК» під час формування зведених річних заявок на закупівлю продукції; складання переліків ВК продукції для СВБ та з ознакою «ДК»; визначення технічних вимог та умов постачання продукції, що планується до закупівлі; розроблення та погодження програм і процедур ВК продукції.

Вхідний контроль на етапі ВК-1 проводять для всієї продукції, що надходить для потреб виробництва, після її приймання від транспортної організації та постачальника. Технічний огляд на етапі ВК-1 вважають успішним, якщо дотримані та виконані такі умови: виконані всі роботи, що передбачені програмою ВК та процедурою ВК для цієї продукції на етапі ВК-1; усунені або врегульовані невідповідності, виявлені в процесі виконання ВК-1; комісією з вхідного контролю підтверджена відповідність продукції за всіма контрольованими

параметрами та регламентованими відповідною процедурою ВК.

Вхідний контроль на етапі ВК-2 проводять для продукції, що віднесена до продукції для СВБ або з ознакою «ДК» та отримала позитивну оцінку на етапі ВК-1. Вхідний контроль на етапі ВК-2 вважається завершеним, якщо дотримані та виконані такі умови: виконані всі роботи, що передбачені програмою ВК та процедурою ВК для цієї продукції; усунені або врегульовані невідповідності, виявлені у процесі виконання ВК-2; комісією з вхідного контролю підтверджена відповідність продукції за всіма контрольованими параметрами, вказаними у відповідній процедурі ВК.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропоновано організацію проведення вхідного контролю якості продукції на основі процесного підходу з відображенням організації вхідного контролю продукції у карті процесу «Закупівлі ТМЦ» за результатами проведення внутрішніх аудитів у підрозділах промислового підприємства.

За рахунок аналізу якості та змістовності документів, на підставі яких проводиться вхідний контроль якості продукції та етапності цієї процедури, визначено фактори, що впливають на якість цієї процедури, та сформовано систему показників якості, що дає змогу підвищити ефективність організації проведення вхідного контролю та оновити перелік та форми документації для проведення вхідного контролю якості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дікань Л.В., Шульга Н.В. Внутрішній контроль. Харків : ХНЕУ, 2005. 60 с.
2. Калюга Є.В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах. *Вісник податкової служби України*. 2001. № 33. С. 357–359.
3. Кузик Н.П., Боярова О.А. Внутрішній контроль як основа ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник НУБіП України*. 2010. № 153. С. 153–157.
4. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. Донецьк : Наука і освіта, 2000. 223 с.
5. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 22. С. 3–7.
6. Мальцев С.В. Процессный подход к управлению: теория и практика применения. *Корпоративный*

менеджмент : вебсайт. URL: <https://www.cfin.ru/itm/bpr/t&p.shtml> (дата звернення: 23.09.2010).

REFERENCES:

1. Dikan L.V., Shulga N. V. (2005) Vnutrishnij kontrolj [Internal control]. H.: HNEU.
2. Kalyuga E. V. (2001) Systema vnutrishnjoghospodarsjogho kontrolju ta udoskonalennja jiji efektyvnosti na pidpryjemstvakh [System of internal control and improvement of its efficiency at enterprises]. *Bulletin of the Tax Service of Ukraine*, no. 33, pp. 357–359.
3. Kuzik N. P., Boyarova O. A. (2010) Vnutrishnij kontrolj jak osnova efektyvnoji dijajlnosti siljsjoghospodarsjykh pidpryjemstv [Internal control as the basis of effective activity of agricultural enterprises]. *Scientific Bulletin of NUBP of Ukraine*, no. 153, pp. 153–157.
4. Napadovskaya L. V. (2000) Vnutrishnjoghospodarsjykh kontrolj v rynkovij ekonomici [Internal control in a market economy]. D.: Science and Education.
5. Yatsenko V. M. (2012) Vnutrishnij kontrolj na pidpryjemstvakh Ukrainy: problemy rozvytku ta shljakhy jikh vyrishennja [Internal control at Ukrainian enterprises: problems of development and ways of their solution]. *Bulletin of Cherkasy State Technological University. Series «Economic sciences»*. Cherkasy, no. 22, pp. 3–7.
6. Maljcev S. V. (2014) Processnij podkhod k upravleniju: teoryja y praktyka prymenenija [Process approach to management: theory and practice of application]. *Korporatyvnyj menedzhment*: web-site. Available at: <https://www.cfin.ru/itm/bpr/t&p.shtml> (accessed 23 September 2019).

Savchenko TetyanaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Management
Odessa National Academy of Food Technologies**Konstantynova Tetyana**Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Business Management
Odessa National Academy of Food Technologies**ORGANIZATION THE CONDUCTING OF THE INPUT CONTROL
OF PRODUCT QUALITY IN CONTEXT OF PROCESS APPROACHES**

The purpose of the article. The enterprise to ensure the quality of own products needs tools of leadership, management and control, as well as a transparent model of their own chain of production. To understanding a structure of their business-processes are allows to carry for company out their continuous and consistent adaptation depending on changing market conditions. Clearly marked a processes cause and effect relationships are identify and can be adapted in the context of quality control of production as a whole. Therefore, the performance a quality control of production of products can be ensured by covering all stages, and a special attention to give "input control of product quality".

Methodology. In the article the following research methods are used: the method of terminological analysis (to determine the essence of the basic concepts used in the work); the method of analysis and synthesis (to determine the list of factors and indicators that affect the quality of input control).

Results. Are offer the recommendations for developing the element of process "Input control", that that will improve the process "Purchase of inventory". The element of process "Input control" are divided into two parts: "Input control" – Preparatory stage" and "Input control". Defined the conducting of input control of products that are being purchased and to formed a list of documents that were used in evaluating the activity of the business units were considered. On the basis the analysis of quality and content of documents, necessary for conducting of input control of quality products and the stages of this procedure the factors that affect the quality of this procedure has been identified. According to the results of the study a system of quality indicators was formed. The classification of indicators includes single, group and integrated quality indicators. Determined that input control has be subject to all products purchased for use in production. The process of input control are includes the following stages: preparatory stage – IC-P; the first stage – IC-1; the second stage – IC-2.

Practical implications. Implementation of the proposed measures will allow: to shorten the time of development, verification and approval of job descriptions of staff, that involved in conducting of input controls; the time of development, verification and approval the programs and procedures a conducting of input controls; to minimize the time of spent to fix errors in documentation. Granting of the information support in the form of a list of documents, which are used in the evaluation of the activity of units of enterprise, the methodological guidelines for the organization of work with the records of the unit in the direction of activity an input control of products and an example the general listing of records in the direction of activity "Organization and conducting the input control of product" will allow improve the reporting system and reduce the impact of human factors when managing.

Value/originality. In our study considered organization the conducting of input control of the product quality in context of process approaches and with the display of the organization of input control of products in the map of the process of "Purchase of inventory" to according the results of internal audit in the departments of industrial enterprises. On the basis the analysis of quality and content of documents, necessary for conducting of input control of quality products and the stages of this procedure the factors that affect the quality of this procedure has been identified, and that allows to increase efficiency of organization the conducting of input control, to update list and forms of documentation for carrying out of input control of the product quality.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ КНИГАРНІ

WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF COMMERCIAL CONSUMER SERVICE

УДК 658.849

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-43>

Світлична А.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права

Полтавська державна аграрна академія

Дем'яненко Н.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права

Полтавська державна аграрна академія

Кучеренко Ю.О.

студент

Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто шляхи підвищення якості торговельного обслуговування споживачів книгарні. Пропонуємо цілеспрямовано формувати попит, проводячи заходи за так званим «навчанням покупців» (книжкові виставки, презентації та конференції), що сприятимуть створенню імпульсів до придбання тієї чи іншої книжки, психологічної підготовки до купівлі. Пропонуємо у книжковому супермаркеті застосувати засоби внутрішньомагазинної телевізійної реклами. Доцільно вдосконалити матеріально-технічну базу книгарні за рахунок раціонального розташування обладнання та використання торговельних приміщень, застосування досконалішої технології торгівлі, механізації трудомістких операцій, комп'ютеризації книгарень. Пропонуємо застосовувати крос-селінг «затишних товарів» у книжковому магазині «Сторінка». Основною умовою високої культури торгівлі буде постійна наявність у продажу високоякісних товарів у широкому асортименті.

Ключові слова: торгівля, культура торгівлі, магазин, сторінка, крос-селінг, маркетингові акції, попит.

В статье рассмотрены пути повышения качества торгового обслуживания

потребителей книжного магазина. Предлагаем целенаправленно формировать спрос, проводя мероприятия по так называемому «обучению покупателей» (книжные выставки, презентации и конференции), способствующие созданию импульсов к приобретению той или иной книги, психологической подготовки к покупке. Предлагаем в книжном супермаркете применить средства внутримагазинной телевизионной рекламы. Целесообразно усовершенствовать материально-техническую базу магазина за счет рационального расположения оборудования и использования торговых помещений, применения более совершенной технологии торговли, механизации трудоемких операций, компьютеризации магазинов. Предлагаем применять кросс-селлинг «уютных товаров» в книжном магазине «Страница». Основным условием высокой культуры торговли будет постоянное наличие в продаже высококачественных товаров в широком ассортименте.

Ключевые слова: торговля, культура торговли, магазин страница, кросс-селлинг, маркетинговые акции, спрос.

The article considers ways of improving the quality of customer service of a bookstore. We offer purposefully shaping demand, holding events in the so-called «training of customers» (book exhibitions, presentations and conferences), contributing to the creation of impulses to purchase particular books, psychological preparation for the purchase. Proposed in the book the supermarket to use means unotron television advertising. It is advisable to improve the material and technical base of the store due to the rational arrangement of equipment and use of commercial premises, the use of more advanced trading technologies, mechanization of labor-intensive operations, the computerization of the stores. We offer presentations, promotions, competitions. Page Store will meet with authors and book presentations (these activities can be attributed to both services and sales promotion). Instead, the bookstore can arrange shares of another format. For example, hold a contest with buyers for interesting prizes on «The Contemporary Bookstore: My Vision». Such promotions are needed for both buyers and sellers. They offer many opportunities for innovation, from window dressing to service techniques. The concept of retail as entertainment can be realized in different ways: to invite a live orchestra and illusionist, who will show children different tricks, or famous people – artists, singers, artists, writers (guests will answer questions of buyers, take photos with admirers); arrange costume performances. A specialty store can and should offer something special, such as the appearance of a favorite baby character or a living soft toy. We propose to apply the cross-selling «cozy products» bookstore «Page». The main condition of high culture trade will be a constant presence in the sale of high quality goods in a wide range. It is advisable to hold special thematic marketing campaigns. It is worth choosing a certain theme and consistently implement it in the selection of assortment, design of the store. He theme can be the time of year, the country, the author and even the genre of the publication. On the ceiling we suggest to place «offers» – special offers. Experts say that the presence of such simple – «holders of attention» increases sales by 20-30%.

Key words: trade, trade culture, store, page, cross-selling, marketing promotions, demand.

Постановка проблеми. Завдання торгівлі полягає не лише в доведенні товарів до споживачів, а й в активному сприянні формуванню споживчого попиту, що є неможливим без якісного торговельного обслуговування. Саме від рівня торговельного обслуговування залежить ефективна торговельна діяльність будь-якого підприємства, основним показником якої є розмір чистого прибутку. Таким чином, доцільність дослідження управління якістю торговельного обслуговування є незаперечною, оскільки воно здійснює вплив на задоволення потреб споживачів, сприяє стимулюванню збуту товарів, впливає на підвищення основних економічних показників господарської діяльності й є основним інструментом у конкурентній боротьбі торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах ринкової конкуренції особлива увага приділяється якості торговельного обслуговування. Серед дослідників цієї проблеми варто назвати Н.О. Голошубову, С.В. Курака, А.Ф. Моргуна, В.В. Нікішкіна, В.В. Апопія, І.П. Міщучка, В.М. Ребицького, С.І. Рудницького, Ю.М. Хом'яка та ін. Проте що стосується саме книгарень, чимало проблем потребують більш ретельного вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення шляхів підвищення якості торговельного обслуговування споживачів книгарні. Відповідно до встановленої мети здійснено аналіз культури торговельного обслуговування як чинника конкурентоспроможності сучасної книгарні, запропоновано шляхи підвищення культури й якості торговельного обслуговування споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах інтеграції соціокомунікаційного простору відбувається трансформація функцій книжкового магазину як головного суб'єкта роздрібно торгівлі. У цьому разі найголовнішою формою роздрібного продажу книжок має стати книжковий супермаркет, який відіграє роль не лише інформаційно-торговельної установи, а й установи, що створює для споживачів розважально-комунікаційне середовище. Головними характеристиками книжкового супермаркету має стати: зручність у здійсненні купівель; широкий спектр сервісу та додаткових послуг; можливість замовити літературу; консультації та рекомендації продавців; акції та дисконтні картки [2, с. 102].

Проведені нами дослідження на прикладі книжкового магазину «Сторінка», який розташований у м. Миргород, свідчать, що для того щоб більш креативно використати торговельну площу, доцільно застосувати ефективний прийом із розширення житлової площі приватного будинку – добудувати другий поверх. У цьому разі власниці не доведеться займатися земельними питаннями, адже для спорудження такої прибудови не використовуються додаткові території. Згідно з пунктом 4 ст. 34 Закону № 3038-17, реконструкція будинку без зміни геометричних розмірів фундаменту проводиться без документів, що підтверджують право власності на землю.

Окрім універсальності, така конструкція відрізняється такими особливостями, як: раціональне використання простору – корисна площа другого поверху буде задіяна максимально; комфорт – стандартна висота стелі та вертикальність стін забезпечать зручні умови під час експлуатації та облаштування житлового простору; функціональність – є можливість по-різному організувати простір; естетичність – двоповерховий будинок не тільки має солідний зовнішній вигляд, а й відкриває перед власниками можливість створення по-особливому стильного і дорогого інтер'єру. Під час будівництва повноцінного поверху частіше стає потрібним посилення фундаменту [4, с. 165]. Будівництво пропонуємо провести у вересні-жовтні 2020 р. Згідно з розрахунками будівельників, витрати становитимуть 97 тис грн.

Пропонуємо встановити кавовий апарат у приміщенні магазину. Витрати на облаштування вживаного кавового апарату наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Витрати на облаштування кавового апарату в книжковому магазині «Сторінка», 2020 р.

Стаття витрат	Значення
Вартість устаткування, грн.	40000,0
Витрати на сировину та стаканчики, грн.	120000,0
Вартість щорічного обслуговування, грн.	7000,0
Валовий дохід, грн.	180000,0
Прибуток, грн.	53000,0
Окупність проекту, місяців	9

Незважаючи на насиченість ринку, сьогодні у багатьох магазинах або офісних приміщеннях автомати з приготування кави не встановлені. Якщо жителі мегаполісів звикли до наявності таких апаратів у місцях скупчення людей, жителі регіонів тільки недавно познайомилися і полюбили апаратну каву, тому регіональний вендінг має хороший потенціал для розвитку [5, с. 8].

Із розрахунку мінімальних продаж кави в день у розмірі 25 стаканчиків із середньою вартістю 20 грн./шт. валовий дохід за рік становитиме 180 тис грн. Окупність проекту становитиме дев'ять місяців, а покупці відчуватимуть себе більш затишно в магазині. Купити каву в автоматі буде легко, зручно та швидко, при цьому доцільно заправляти лише якісну каву. Бізнес буде прибутковим, адже магазин розташований на зупинці, де часто на маршрутні таксі та автобуси чекають люди.

Щоб вендінговий бізнес приносив стабільний прибуток власниці магазину «Сторінка», необхідно дотримуватися таких умов: собівартість одного кавового напою не повинна перевищувати 7–10 грн., вартість готового стаканчика кави повинна бути не менше 20–25 грн., тобто торгова націнка на одну порцію повинна становити 13 грн. і більше; необхідно, щоб у день продавалося не менше 20–30 порцій напою, а краще – від 50 шт.

Пропонуємо також облаштувати на другому поверсі дитячий куточок, адже поки батьки вибиратимуть собі необхідну літературу, дітям можна буде спокійно погратися. Витрати на обладнання дитячого куточка наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Витрати на облаштування дитячого куточка в книжковому магазині «Сторінка», 2020 р., грн.

Стаття витрат	Значення
Килим дитячий	8000,0
Ігри дитячі настільні	1500,0
Іграшки м'які	1200,0
Стіл ігровий та стільці (4 шт.)	8560,0
Канцелярські товари (олівці, ручки, фломастери, альбоми, кольоровий папір, ножиці тощо)	3000,0
Книги для читання дітям	2000,0
Міні-диван для дорослих	6000,0
Всього	30260,0

У цілому витрати на облаштування дитячого куточка в книжковому магазині «Сторінка» становитимуть 30,3 тис. грн. Передбачається читання казок у дитячому куточку. Пропонуємо цілеспрямовано формувати попит, проводячи заходи за так званним «навчанням покупців» (книжкові виставки, презентації та конференції), що сприятимуть створенню імпульсів до придбання тієї чи іншої книжки, психологічної підготовки до купівлі.

Рекомендуємо проводити презентації, акції, конкурси. Магазин «Сторінка» проводить зустрічі з авторами та презентації книг (ці заходи одночасно можна віднести як до послуг, так і до засобів стимулювання збуту). Натомість книгарня може влаштувати й акції іншого формату. Наприклад, провести серед покупців конкурс із цікавими призами на тему «Сучасна книгарня: моє бачення». Такі акції потрібні як для покупців, так і для продавців. Вони надають безліч можливостей для нововведень, починаючи від оформлення вітрин і завершуючи прийомами обслуговування. Концепцію роздрібною торгівлі як розваги можна реалізувати по-різному: запросити живий оркестр та ілюзіоніста, який демонструватиме дітям різні фокуси, або відомих людей – артистів, співаків, художників, письменників (гості відповідатимуть на запитання покупців, фотографуватимуться з прихильниками, роздаватимуть автографи); влаштувати костюмовані вистави. Коли діти йдуть за покупками разом із батьками, їм дуже подобаються казкові персонажі. Наприклад, із Санта Клаусом можна сфотографуватися практично в усіх торгових центрах Америки. Спеціалізований магазин може і повинен запропонувати щось особливе, наприклад появу улюбленого дитячого персонажу або живої м'якої іграшки [3, с. 208].

Бажано проводити й спеціальні тематичні маркетингові акції. Варто вибирати якусь певну тему і послідовно реалізовувати її в підборі асортименту, оформленні магазину. Темою можуть стати пора року, країна, автор і навіть жанр видання. На стелі пропонуємо розмістити «оферти» – спеціальні пропозиції. Фахівці кажуть, що наявність таких нехитрих «утримувачів уваги» збільшує продаж на 20–30%. Пропонуємо у книжковому супермаркеті застосувати засоби внутрішньомагазинної телевізійної реклами – рідкокристалічні широкоформатні монітори і телевізори. Витрати на вдосконалення якості торговельного обслуговування в книжковому магазині «Сторінка» у 2020 р. наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Витрати на вдосконалення якості торговельного обслуговування у книжковому магазині «Сторінка», 2020 р., грн.

Стаття витрат	Значення
Телевізор	25200,0
Комп'ютер (для можливості ознайомлення з продукцією магазину)	17820,0
Оферти	5200,0
Витрати на маркетингові заходи (акції, виставки, шкільні базари, автограф-сесії тощо)	20050,0
Камери спостереження	27800,0
Дошка оголошень	200,0
Всього	90270,0

У цілому витрати на вдосконалення якості торговельного обслуговування у книжковому магазині «Сторінка» становитимуть 90,3 тис грн.

Доцільно вдосконалити матеріально-технічну базу книгарні за рахунок раціонального розташування обладнання та використання торговельних приміщень, застосування поліпшеної технології торгівлі, механізації трудомістких операцій, комп'ютеризації книгарень. Пропонуємо виділити один комп'ютер, за допомогою якого покупці самостійно дізнавалися б про наявність того чи іншого видання в книгарні. Для того щоб слідкувати за роботою продавців, пропонуємо обладнати камери спостереження. Під час шкільних базарів доцільно широко представляти книжковий асортимент навчально-методичної літератури на допомогу учням, студентам, учителям, педагогам, абітурієнтам [6, с. 162].

Для поліпшення асортименту та налагодження зв'язків власниці магазину щороку доцільно бути учасником Книжкового форуму, який проходить у місті Львові. Засобами комунікаційної політики слугуватимуть сторінки книгарні в соціальних мережах, проведення заходів (літературних зустрічей, презентацій, автограф-сесій) у приміщенні книгарні та їх анонсування у засобах масової інформації, а також зовнішня реклама поблизу книгарні (листівки, буклети тощо).

Щоб зробити бюджет беззбитковим, планується використовувати меблі та обладнання книгарні, а також укладати партнерської угоди з видавництвами та авторами, що є свого роду бартером. Книгарня організовує рекламу та заходи, а партнери дають спонсорські дивіденди. Пропонуємо застосовувати крос-селінг «затишних товарів» у книжковому магазині «Сторінка». У більшості книжкових товарів як допоміжний асортимент прийнято вживати лише канцтовари, пазли й дитячі настільні ігри. Дійсно, у храм літератури не поставимо споживчо «низький» товар, який може «образити» атмосферу крамниці. Тим не менше є тонко відібрані речі, які асоціюються із затишним книгочитанням, а отже, є цілком доречними у книжковому магазині: пледи, шалі, теплі шкарпетки, недорогі настільні лампи, чай, кава, печиво. Попит на ці товари, розташовані на виході з книгарні, буде набагато більшим, аніж попит на них же у продуктивних ритейлерів.

Першочерговими напрямками вдосконалення нормативно-правової бази для державної підтримки книгорозповсюдження в Україні слід уважати: прийняття підзаконних актів та інструктивних документів, спрямованих на розвиток розгалуженої мережі книгорозповсюдження в містах і регіонах; створення умов для розповсюдження книжкової продукції в Україні й міжнародного обміну вітчизняною книгою; пільгове кредитування діяльності підприємств книговидавництва (книг українською

мовою) та книгорозповсюдження; вдосконалення системи ціноутворення на книги; державну підтримку книговидання та книгорозповсюдження завдяки субсидіям, кредитам і позикам [1, с. 25].

Оптимізаційний потенціал логістики в роботі підприємств системи книгорозповсюдження можна реалізувати в таких напрямках: визначення книготорговельним підприємством критеріїв відбору партнерів; розширення системи послуг, що супроводжують книжковий потік, і підвищення якості обслуговування покупців; раціональна організація руху книжкових товарів; забезпечення скорочення обсягів складських запасів; створення ефективних ланцюгів і мереж розповсюдження книжкової продукції; зниження сукупних витрат у процесі реалізації книжок тощо. Використання логістики в управлінні процесами на книготорговельному підприємстві дасть змогу: підвищити ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємства, знизити рівень витрат і зменшити собівартість книжкової продукції, розширити ринок збуту та збільшити кількість споживачів, підвищити якість їх сервісного обслуговування [5, с. 8].

Висока культура торгівлі – це і відповідні попиту якісні товари, і розвинута матеріально-технічна база, і налагоджений механізм комерційних зав'язків торгівлі та виробництва, і висока культура безпосереднього обслуговування покупців у магазині. Далеко не на всі з перелічених чинників можуть вплинути працівники торгівлі. Можна встановити режим роботи магазину, який найбільшою мірою відповідає потребам обслуговуючого населення, можна використати найсучасніше торгове обладнання, можна утримувати всі приміщення в зразковій чистоті, можна оформити магазин відповідно до останніх вимог дизайну, але відсутність у торговому залі товарів, що за своєю якістю і асортиментом відповідають вимогам покупців, зведе нанівець усі зусилля працівників торгівлі. Щоб мати сучасну, якісну і різноманітну за асортиментом продукцію, пропонуємо книжковому магазину «Сторінка» укласти договір на поставку продукції з видавництвом «Книголав».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основною умовою високої культури торгівлі буде постійна наявність у продажу високоякісних товарів у широкому асортименті. Виконання цієї вимоги

потребує вивчення попиту покупців працівниками торгівлі, знання кон'юнктури ринку, постійне спостереження і вивчення ситуації на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анікіна А.М. Лёгкая косметика для книжного магазина. *Книжный бизнес*. 2004. № 4. С. 24–28.
2. Мусаткіна В.П. Вплив маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 1(1). С. 101–104. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/arhive/001/21.pdf> (дата звернення: 19.09.2019).
3. Організація торгівлі : підручник / В.В. Апопій та ін. ; 2-е вид., перер. та доопр. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.
4. Пилипчук В.П. Промисловий маркетинг : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 264 с.
5. Суб'єкти книжкового ринку: що криється за маскою стереотипів? *Книжковий клуб +*. 2004. № 1. С. 7–11.
6. Холодний Г.О. Маркетингова товарна політика : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ, 2006. 323 с.

REFERENCES:

1. Anikina A. M. (2004) Lehkaia kosmetyka dlia knyzhnoho mahazyna [Easy cosmetics for a bookstore]. *Knyzhnyi byznes*, no. 4, pp. 24–28.
2. Musatkina V. P. (2014) Vplyv marketynhovoï polityky na produktyvnist torhovelnoho pidpriemstva [The impact of marketing policy on the performance of a trading company]. *Naukovyi visnyk mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekononika»*, vol. 1, no 1, pp. 101–104. Available at: <http://www.msu.edu.ua/visn/arhive/001/21.pdf> (accessed 19 September 2019).
3. Apopii V. V., Mishchuk I. P., Rebytskyi V. M., Rudnytskyi S. I., Khom'iak Yu. M. (2005) Orhanizatsiia torhivli [Organization of trade]. Kiev. (in Ukrainian)
4. Pylypchuk V. P. (2005) Promyslovyi marketynh [Industrial marketing]. Kiev: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
5. Sub'iekty knyzhkovoho rynku : shcho kryietsia za maskoiu stereotypiv? (2004) [The subjects of the book market: what lies behind the mask of stereotypes?]. *Knyzhkovyi klub +*, vol. 1, pp. 7–11.
6. Kholodnyi H. O. (2006) Marketynhova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kharkiv: Nats. ekon. un-t. (in Ukrainian)

Svitlychna Alla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy

Demyanenko Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship and Law
Poltava State Agrarian Academy

Kucherenko Yuri

Student
Poltava State Agrarian Academy

WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF COMMERCIAL CONSUMER SERVICE

The purpose of the article. The task of trade is not only to bring goods to consumers, but also to actively promote the formation of consumer demand, which is impossible without quality trade services. It is from the level of trading services that depends on the effective trading activities of any enterprise, the main indicator of which is the amount of net profit. Thus, the feasibility of a study of quality management of trade services is indisputable. Because trade services affect the satisfaction of consumers, promotes the sale of goods, affects the main economic indicators of economic activity and is a major tool in the competitiveness of trade enterprises.

Methodology. Theoretical and methodological basis of the research was provided by fundamental works on the theory of social communications, book science, commodity science, which contributed to the systematic study of the object and object of research in terms of integration of the socio-communication space.

Results. It is advisable to improve the material and technical base of the bookstore due to the rational location of equipment and the use of commercial premises, the use of more sophisticated trading technology, mechanization of labor-intensive operations, computerization of bookstores. We suggest that you select one computer to help buyers find out about a bookstore edition. In order to monitor the work of sellers, we suggest equipping surveillance cameras. During the school bazaars it is advisable to widely present the book range of educational and methodical literature to help students, students, teachers, educators, entrants.

We offer presentations, promotions, competitions. Page Store holds meetings with authors and book presentations (these activities can be attributed to both services and sales promotion tools). Instead, the bookstore can arrange shares of another format. For example, hold a contest with buyers for interesting prizes on «The Contemporary Bookstore: My Vision». Such promotions are needed for both buyers and sellers. They offer many opportunities for innovation, from window dressing to service techniques.

Problems that negatively affect the culture and quality of service in the bookstore: inequality of competitive conditions of the domestic book with imported books; insufficient economic motivation to promote and popularize domestic books in Ukraine and beyond; lack of a favorable investment climate for the development of the domestic book distribution system; low purchasing power of the population; fluctuations in the volume of print production, high prices for it, decrease in readership of the population; imperfections in the legal framework of book distribution; low level of implementation of modern management technologies.

Practical implications. To make a budget break-even, it is planned to use bookstore furniture and equipment. As well as signing a partnership agreement with publishers and authors, which is a barter. The bookstore organizes advertising and events, and partners give sponsorship dividends.

Value/originality. In our work we have considered the ways of improving the quality of trade services for book consumers. Analyzing the field of trade, this economic category faces a certain analytical complexity. Challenges and problematic issues outline the prospects for further development bookstore productivity research. In particular, the possibility of using the space of the second floor.

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COMPETITIVENESS ASSESSMENT AS A PREREQUISITE FOR FORMING A DEVELOPMENT STRATEGY OF A TRADING ENTERPRISE

Проаналізовано та виокремлено етапи розробки стратегії розвитку торговельного підприємства. Обґрунтовано необхідність здійснення аналітичної роботи для остаточного вибору пріоритетів розвитку торговельного підприємства. Визначено, що підхід до формування та реалізації стратегії розвитку торговельного підприємства супроводжується моделюванням показників ефективності діяльності та індикаторів конкурентної позиції. Проведено порівняльний аналіз методів оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства, обґрунтовано механізм їх застосування та визначено випадки, в яких ефективніше застосовувати той чи інший метод оцінювання. Визначено, що застосування будь-якої методики передбачає розробку власної системи факторів та показників, які входять до моделей оцінювання конкурентоспроможності та відображують економічний зміст досліджуваних параметрів із урахуванням галузевих особливостей. Вивчення методів оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства дозволило обрати за основу метод оцінювання досягнення рівноваги торговельного підприємства та галузі (метод Маршалла), застосування якого обґрунтовано особливостями діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова: торговельне підприємство, стратегія розвитку підприємства, конкурентоспроможність підприємства, методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Проаналізовані та виділені етапи розробки стратегії розвитку підприємства. Обґрунтовано необхідність здійснення аналітичної роботи для остаточного вибору пріоритетів розвитку підприємства. Определено, что подход к формированию и реализации стратегии развития торгового предприятия сопровождается моделированием показателей эффективности деятельности и индикаторов конкурентной позиции. Проведен сравнительный анализ методов оценки конкурентоспособности торгового предприятия, обоснованно механизм их применения и определены случаи, в которых эффективнее применять тот или иной метод оценки. Определено, что применение любой методики предполагает разработку собственной системы факторов и показателей, входящих в модели оценки конкурентоспособности и отражают экономическое содержание исследуемых параметров с учетом отраслевых особенностей. Изучение методов оценки конкурентоспособности торгового предприятия позволило выбрать за основу метод оценки достижения равновесия торгового предприятия и отрасли (метод Маршалла), применение которого обосновано особенностями деятельности предприятия.

Ключевые слова: торговое предприятие, стратегия развития предприятия, конкурентоспособность предприятия, методы оценки конкурентоспособности предприятия.

УДК 334.716:339.137.2.005

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-44>**Сіренко С.О.**

к.т.н., доцент кафедри
товарознавства, експертизи
та торговельного підприємництва
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

The article identifies the need to improve the algorithm for implementing a marketing strategy for enterprise development, which includes interrelated stages, in particular, the evaluation of the competitiveness of a trading enterprise. The stages of development of trade enterprise development strategy are analysed and distinguished. The necessity to carry out analytical work for the final choice of development priorities of a trading enterprise is substantiated. It is proved that the analysis of the state of the enterprise and its products in the market, including the assessment of the competitiveness of the manufactured goods, the determination of the market share occupied, and the position of the trading enterprise in the market, the study of the dynamics of the studied indicators and their comparison with the plan are the basis for the sufficient choice of development priorities of the enterprise. It is determined that the approach to the formation and implementation of the development strategy of a trading company is accompanied by the modelling of performance indicators and competitive position indicators. A comparative analysis of the methods of assessing the competitiveness of a trading enterprise is conducted, the mechanism of their application is substantiated, and the cases in which it is more effective to apply one or another method of evaluation are determined. It is substantiated that the application of any methodology involves the development of its own system of factors and indicators, which are included in the models of competitiveness assessment and reflect the economic content of the studied parameters, taking into account industry specificities. Suggestions were made to determine the prerequisites for forming a trading enterprise development strategy using the considered methods, the study of which allowed selecting the method of evaluating the balance of a trade enterprise and industry (Marshall method), the application of which is substantiated by the industry peculiarities of trading enterprises and the factors that can be used by them with better performance than other competitors. It is determined that in studying the prerequisites of forming a strategy for the development of a trading enterprise, this method requires the modification and development of specific methods for assessing the competitiveness of a trading enterprise.

Key words: trading enterprise, enterprise development strategy, enterprise competitiveness, methods of enterprise competitiveness assessment.

Постановка проблеми. В сучасній літературі, як вітчизняній, так і іноземній немає загальноприйнятої методики щодо проведення оцінки передумов впровадження і реалізації маркетингової стратегії розвитку торговельного підприємства. Тому, існує необхідність удосконалення алгоритму реалізації маркетингової стратегії розвитку підприємства, який включатиме взаємопов'язані етапи, зокрема оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства. Актуальність обраної

теми дослідження визначається тим, що питанням теорії й практики формування та реалізації маркетингових стратегій розвитку торговельного підприємства у вітчизняній економічній літературі донедавна практично не приділялося уваги. Таким чином, набір факторів, що визначають конкурентоспроможність кожного конкретного торговельного підприємства, виявляється настільки значним і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збору даних, їх обробку та ідентифіка-

цію для повної діагностики рівня його конкурентної позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичною й методологічною базою дослідження послужили праці вітчизняних і закордонних вчених: Н.В. Куденко, М. Портера в сфері розробки стратегій. Значний науковий внесок у дослідження передумов реалізації маркетингової стратегії розвитку торговельного підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Армстронг Г., Войчак А.В., Зозульов О., Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Фатхутдинов Р.А. [1–10] у працях яких розглянуто питання оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства, як один із етапів формування та реалізації стратегії розвитку торговельного підприємства.

Постановка завдання. Завданням даної статті є визначення методів оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства. Розроблення пропозицій щодо визначення передумов формування стратегії розвитку торговельного підприємства за допомогою розглянутих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У світовій практиці існує безліч підходів до формування стратегії розвитку торговельного підприємства. Проаналізувавши їх, було виокремлено етапи розробки стратегії розвитку, які представлені на рис. 1.

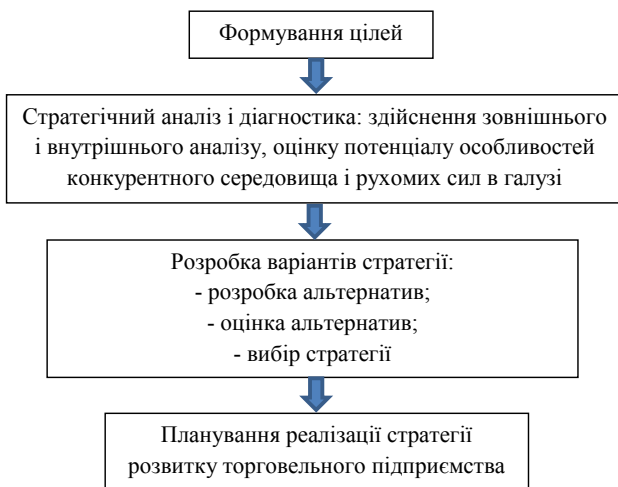


Рис. 1. Етапи розробки стратегії розвитку торговельного підприємства

Розробка обґрунтованої стратегії розвитку торговельного підприємства вимагає виконання великого обсягу аналітичної роботи, включаючи економічний, маркетинговий та інші види аналізу діяльності підприємства.

Підставою для остаточного вибору пріоритетів розвитку торговельного підприємства є великий обсяг аналітичної роботи, що включає:

1) аналіз стану підприємства на поточний момент, включаючи розрахунок і аналіз показників забезпеченості, інтенсивності та ефективності

використання ресурсів підприємства та результативності функціонування підприємства в цілому, вивчення їх динаміки і порівняння з планом; оцінку сформованої системи управління підприємством в цілому, його виробничої, фінансової та маркетингової діяльності;

2) аналіз стану підприємства і його продукції на ринку, включаючи оцінку конкурентоспроможності товарів, що випускаються, визначення займаної частки ринку і позиції торговельного підприємства на ринку, вивчення динаміки досліджуваних показників і порівняння їх з планом;

3) визначення «сильних» і «слабких» сторін торговельного підприємства;

4) прогноз розвитку ринку як результат аналізу тенденцій, що склалися, а також існуючих небезпек, ризиків і можливостей;

5) визначення перспективних сфер і видів діяльності, сегментів ринку;

6) аналіз інвестиційних та інноваційних можливостей торговельного підприємства з метою визначення здатності підприємства до самостійної розробки і впровадження нововведень за ключовими напрямками діяльності;

7) формування стратегічних цілей і пріоритетів розвитку торговельного підприємства як продовження позитивних тенденцій його розвитку і використання його сильних сторін або як подолання негативних або навіть кризових тенденцій в розвитку підприємства, подолання і зміцнення його слабких сторін [11].

Підхід до формування та реалізації стратегії розвитку торговельного підприємства супроводжується моделюванням показників ефективності діяльності та індикаторів конкурентної позиції.

Для цього проведемо порівняльний аналіз методів оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства (табл. 1).

Закон ієрархічної безперервності вимагає, щоб елементи нижчого рівня були попарно порівняні з елементами вищого рівня і так далі включно – до вершини ієрархії матричним методом. Застосування цього методу дає можливість порівняти результати діяльності підприємств-конкурентів за різними критеріями їх діяльності. До недоліків можна віднести обмеженість кількості порівнюваних підприємств-конкурентів в одній ієрархії (7±2 об'єктів), складність у використанні за рахунок численних математичних розрахунків.

Застосування будь-якої методики передбачає розробку власної системи факторів та показників, які входять до моделей оцінювання конкурентоспроможності та відображують економічний зміст досліджуваних параметрів із урахуванням галузевих особливостей.

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення методів оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства дозволило

**Порівняльний аналіз методів оцінювання
конкурентоспроможності торговельного підприємства**

Назва методу	Характеристика
1	2
Метод конкурентних (порівняльних) переваг	Обумовлюється наявністю у торговельного підприємства переваг завдяки лідерству в нижчих витратах, у більших обсягах реалізації, у високій рентабельності, у високій ринковій частці тощо. оцінюється шляхом порівняння одного із зазначених показників досліджуваного торговельного підприємства з відповідними показниками конкурентів, найбільше значення якого є достатньою умовою найвищого рівня конкурентних переваг
Метод Маршала – оцінювання досягнення рівноваги торговельного підприємства та галузі	Полягає в аналізі стимулів по нарощуванню обсягів діяльності за показником зміни частки на ринку досліджуваного торговельного підприємства та його конкурентів. При цьому виходять із того, що в умовах рівноваги підприємство оптимізує свій обсяг діяльності за критерієм максимізації прибутку при рівності граничних витрат та доходів.
Теорія ефективної конкуренції	Зображує ринковий механізм як плідну взаємодію сил монополії та конкуренції, що базуються на нововведеннях і додають особливого динамізму економічному розвитку. Для цього розробляється нормативний ряд показників інтенсивності розвитку підприємств в умовах конкурентного ринку: $T_1 > T_2 > T_3 > T_4 > T_5 > \dots > T_n$, де $T_{1..n}$ – темпи зростання певних показників, що оцінюють ефективність різних видів діяльності торговельного підприємства. Цей метод передбачає вивчення потенціалу та становища торговельного підприємства на ринку, порівняння показників, що характеризують різні напрямки діяльності (ефективність виробничої, комерційної, збутової, фінансової ті інших видів діяльності) з аналогічними показниками конкурентів чи середньогалузевими
Метод профілів	Базується на виявленні критеріїв задоволення потреб споживачів конкретною продукцією чи послугою, на встановленні ієрархії потреб, їх порівняльної важливості в тих межах, в яких їх може оцінити споживач. Порівняння певного торговельного підприємства з конкурентом за різними техніко-економічними показниками.
Параметричний метод	Ґрунтується на аналізі тих параметрів, які є найбільш важливими для діяльності підприємств галузі, становлять істотний інтерес для споживачів, гарантують задоволення потреб ринку. Параметричний метод передбачає розрахунок одиничних параметрів конкурентоспроможності по кожному досліджуваному підприємству, їх обчислення шляхом порівняння показників конкретних підприємств із найкращими у досліджуваній сукупності, визначення узагальнюючого (інтегрального) показника конкурентоспроможності торговельного підприємства.
Метод балів	Дозволяє визначити узагальнюючу кількісну оцінку становища торговельного підприємства в конкурентній боротьбі за наявності кількох конкурентів. Застосування цього методу передбачає: 1) складання матриці оцінних показників для порівняння торговельного підприємства з його конкурентами; 2) виділення найкращого значення окремого оцінного показника з даної сукупності підприємств та присвоєння йому певного бального значення (за самостійно встановленою шкалою оцінювання); 3) розрахунок балів, отриманих іншими торговельними підприємствами за цим оцінним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими у цій сукупності; 4) встановлення значущості (вкладу) конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності торговельного підприємства; 5) отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності.
Метод різниць	Полягає у з'ясуванні відхилень, які визначають переваги і недоліки торговельного підприємства у порівнянні з показниками головних конкурентів. Порівняння проводиться попарно за кожним із показників, що порівнюються, визначається не тільки позиція оцінюваного торговельного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях.
Метод рангів	Визначає загальні становище, сильні та слабкі сторони торговельного підприємства, що оцінюється, у боротьбі з конкурентами. Застосування цього методу ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування досягнутих значень показників.
Метод "еталона" (графічний метод)	використовується для наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків торговельного підприємства. Багатокутник фактичного стану торговельного підприємства будується шляхом відкладання на осях (напрямах оцінки) фактично набраних балів та з'єднання отриманих точок.
Визначення ринкової частки	Оцінюють конкурентоспроможність торговельного підприємства з точки зору освоєння ним ринкового потенціалу. Із зростанням ринкової частки позиції підприємств стають більш стійкими, оскільки при збільшенні частки ринку рівень прибутку зростає.

(Закінчення таблиці 1)

Назва методу	Характеристика
1	2
Матричний метод	В основі є ідея розгляду процесів конкуренції в їх залежності та динаміці. Методологічною базою цього методу є крива життєвого циклу товару. Головним інструментом дослідження є матриця, розроблена Бостонською консалтинговою групою, і модель "Маккінзі", які можуть використовуватися для дослідження конкурентоспроможності торговельного підприємства.
Індикаторний метод	За індикатор приймають сукупність характеристик, які дозволяють описати склад того чи іншого досліджуваного об'єкта, а на їх основі вибрати рекомендації щодо підвищення результативності його функціонування. Кожний індикатор, в свою чергу, складається з низки показників, які характеризують стан вже окремих елементів досліджуваного об'єкта. Показники утворюють матрицю конкурентоспроможності потенціалу торговельного підприємства, де відображуються відносні величини обраних показників та їх бально-відсоткове вираження.
Метод аналізу ієрархій	Є систематичною процедурою для ієрархічного уявлення елементів, що визначають сутність будь-якої проблеми. Метод зводиться до структуризації проблеми на більш прості складові у вигляді ієрархії та подальшої їх обробки шляхом попарного порівняння. Ієрархія будується з вершини (ціль), через проміжні рівні (категорії) до найнижчого рівня, який, як правило, є переліком альтернатив (рис. 2)

Джерело: сформовано на основі [12 – 16]

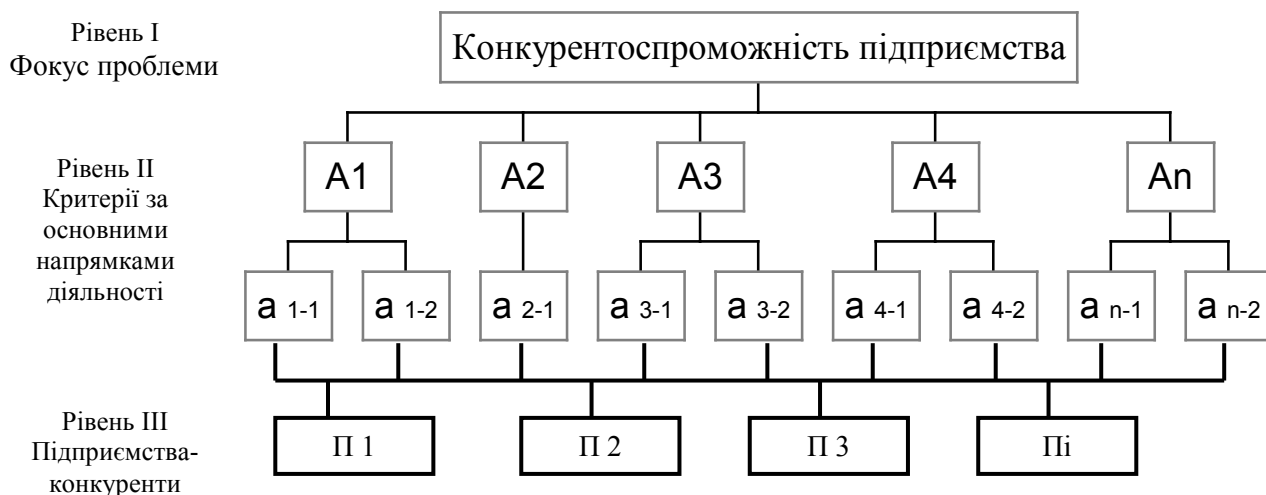


Рис. 2. Модель оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства методом ієрархії

Джерело: сформовано на основі [15; 16]

обрати за основу метод оцінювання досягнення рівноваги торговельного підприємства та галузі (метод Маршала), застосування якого обґрунтовано, по-перше, галузевими особливостями досліджуваних об'єктів (на нашу думку, організація та управління торговельним підприємством мають багато спільного), по-друге, особливості даного методу передбачають розрахунок меж обсягів діяльності торговельного підприємства, за яких воно отримує економію від ефекту масштабу і, відповідно, – максимально можливий рівень конкурентоспроможності, визначення, наскільки сильними є стимули для нарощування обсягів діяльності в майбутньому. Критерієм конкурентоспроможності слугує наявність у торговельного підприємства таких факторів, що можуть бути використані з кращою, ніж в інших конкурентів, продуктивністю. Основним недоліком є те, що ця

методика не дає інтегрального показника конкурентоспроможності організації.

Складність вибору оптимальної методики оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства продиктована розбіжністю у науково-теоретичних поглядах вчених-економістів щодо вирішення досліджуваної проблеми та вибору базових (ключових) факторів, стосовно значень яких робиться висновок про конкурентну силу торговельного підприємства та неоднозначністю діяльності господарських суб'єктів різних галузей, що потребує моделювання, модифікування існуючих та розробки специфічних методик оцінювання конкурентоспроможності торговельного підприємства, розробляючи систему показників з точки зору комплексного вирішення економічних проблем (забезпечення стабільності розвитку), розробки стратегічних планів, постійного моніторингу змін у зовнішньому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. К. : КНЕУ, 2006. 152 с.
2. Портер М. Курс МБА по стратегическому менеджменту. М. : Альпина, 2004. 608 с.
3. Войчак А. В. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 4. С. 52–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mvu_2009_4_10 (дата звернення: 09.09.2019).
4. Зозульов О., Підмогільна О. Принципи формування маркетингової стратегії: від унітарних до інтегрованих корпоративних маркетингових стратегій. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 3. С. 41–48.
5. Котлер Ф., Келлер К., Павленко А. Маркетинговий менеджмент. К. : Хімджест, 2008. 720 с.
6. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру: лучшие приемы и методы. М. : Альпина Бизнес Букс, 2016. 131 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. М. : Центр гуманитарных технологий. 2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091> (дата звернення: 24.06.2019).
8. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб. : Наука, 1996. 330 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М. : Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2002. 892 с.
10. Фатхутдинов Р. Стратегический маркетинг. СПб. : Питер, 2002. 448 с.
11. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Н.В. Карпенко. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 252 с.
12. Porter Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : Free Press, 1998.
13. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. *Маркетинг*. 1996. № 3. С. 33–39.
14. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств туристичної індустрії : дис. канд. екон. наук. К. : КНТЕУ, 2001. 98 с.
15. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 6. С. 59–68.
16. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М. : Русская Деловая Литература, 1998. 768 с.
17. П'ятницька Г.Т., Коваленко А.М. Нові підходи до організації громадського харчування на міських торгових ринках. *Економіка і підприємництво: стан та перспективи*. К. : КНТЕУ, 2002. С. 303–318.

REFERENCES:

1. Kudenko N. V. (2006) *Stratehichnyi marketynh [Strategic Marketing]*. K.: KNEU. (in Ukrainian)
2. Porter M. (2004) *Kurs MBA po strategicheskomu menedzhmentu [IBA Strategic Management Course]*. M.: Alpina. (in Russian)
3. Voichak A. V. (2009) *Doslidzhennia suchasnykh kontseptsii marketynhu ta marketynhovoho menedzhmentu [Research of modern concepts of marketing and marketing management]*. *Marketynh v Ukraini [Market-*

ing in Ukraine], no. 4, pp. 52–55. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mvu_2009_4_10 (accessed 09 September 2019).

4. Zozulov O., Pidmohilna O. (2013) *Pryntsypy formuvannia marketynhovoї stratehii: vid unitarykh do intehrovanykh korporatyvnykh marketynhovykh stratehii [Principles of marketing strategy formation: from unitary to integrated corporate marketing strategies]*. *Marketynh v Ukraini [Marketing in Ukraine]*, no. 3, pp. 41–48.

5. Kotler F., Keller K., Pavlenko A. (2008) *Marketynhovi menedzhment [Marketing Management]*. K.: Khimdzhest.

6. Kotler F., Berger R., Bikhoff N. (2016) *Strategicheskii menedzhment po Kotleru: luchshie priemy i metody [Kotler Strategic Management: Best Practices and Techniques]*. M.: Alpina Biznes Buks [Alpina Business Books]. (in Russian)

7. Philip Kotler (2012) *Osnovy marketinga [Fundamentals of Marketing]*. M.: Tsentr gumanitarnykh tekhologiy [Humanitarian Technologies]. Available at: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091> (accessed 24 June 2019).

8. Lamben Zh. (1996) *Strategicheskii marketing [Strategic Marketing]. Evropeyskaya perspektiva [The European perspective]*. SPb.: Nauka. (in Russian)

9. Fathutdinov R.A. (2002) *Konkurentosposobnost organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment [Competitiveness of the organization in a crisis: economy, marketing, management]*. M.: Izdatelsko-knigotorgovyy tsentr “Marketing” [Publishing and Book Center Marketing].

10. Fathutdinov R. (2002) *Strategicheskii marketing [Strategic Marketing]*. SPb.: Piter [St. Petersburg: Peter].

11. Karpenko N. V. (ed.) (2016) *Marketynhova diialnist pidpriemstv [Marketing activity of enterprises]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.

12. Porter Michael E. (1998) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.

13. Maksimov I. (1996) *Otsenka konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatiya [Assessment of industrial enterprise competitiveness]*. *Marketing [Marketing]*, no. 3, pp. 33–39.

14. Havryliuk S. P. (2001) *Konkurentospromozhnist pidpriemstv turystychnoi industrii [Competitiveness of Tourism Industry Enterprises: dis. cand. econom. sciences] (PhD Thesis)*. K.: KNTEU.

15. Krotkov A. M. (2001) *Konkurentosposobnost predpriyatiya: podhody k obespecheniyu, kriterii, metody otsenki [Competitiveness of the enterprise: approaches to security, criteria, methods of evaluation]*. *Marketing v Rossii i za rubezhom [Marketing in Russia and abroad]*, no. 6, pp. 59–68. (in Russian)

16. Kruglov M. I. (1998) *Strategicheskoe upravlenie kompaniei [Strategic management of the company]*. M.: Russkaya Delovaya Literatura.

17. Piatnytska H.T., Kovalenko A.M. (2002) *Novi pidkhody do orhanizatsii hromadskoho kharchuvannia na miskykh torhovykh rynkakh [New approaches to catering in urban shopping markets]*. *Ekonomika i pidpriemnytstvo: stan ta perspektyvy [Economy and entrepreneurship: status and prospects]*. K.: KNTEU, pp. 303–318.

Sirenko Svitlana

Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Commodity Science,
Expertise and Trade Entrepreneurship
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

COMPETITIVENESS ASSESSMENT AS A PREREQUISITE FOR FORMING A DEVELOPMENT STRATEGY OF A TRADING ENTERPRISE

The purpose of the article was to determine the methods of assessing the competitiveness of a trading company, to develop proposals to determine the prerequisites for forming a development strategy of a trading enterprise using the methods considered.

The study of the problem was based on the use of the methodology of scientific knowledge of problems of strategic marketing management, the use of general scientific research methods, methods of technical and economic, logical analysis.

Until recently, the issues of theory and practice of forming and implementing marketing strategies for the development of a trading enterprise in domestic economic literature have been neglected. Thus, the set of factors that determine the competitiveness of each particular trading enterprise is so significant and peculiar that it is impossible to offer a single method of data collection, processing, and identification to fully diagnose the level of its competitive position in the market.

Results. In world practice, there are many approaches to formulating a strategy for the development of a trading company. Having analysed them, the stages of development of the development strategy were defined, the necessity of improvement of the algorithm of realization of the marketing strategy of the enterprise development, which includes interrelated stages, in particular, competitiveness assessment of the trading enterprise, was determined. The need to carry out analytical work for the final choice of development priorities of a trading enterprise is substantiated. It is proved that the analysis of the state of the enterprise and its products in the market, including the assessment of the competitiveness of the manufactured goods, the determination of the market share occupied and the position of the trading enterprise in the market, the study of the dynamics of the studied indicators and their comparison with the plan are the basis for the selection of development priorities of the trading enterprise. It is determined that the approach to the formation and implementation of the strategy of development of a trading enterprise is accompanied by the modelling of performance indicators and competitive position indicators. A comparative analysis of methods of assessing the competitiveness of a trading company is conducted, the mechanism of their application is substantiated, and the cases in which it is more effective to apply one or another method are determined.

Practical implications. It is determined that the application of any methodology implies the development of its own system of factors and indicators that are included in the models of competitiveness assessment and reflect the economic content of the studied parameters, taking into account industry specificities. Suggestions were made to determine the prerequisites for forming a trading enterprise development strategy using the considered methods, the study of which allowed selecting the method of evaluating the balance of a trade enterprise and industry (Marshall method), the application of which is substantiated by the industry peculiarities of trading enterprises and the factors that can be used by them with better performance than other competitors. It is determined that the features of this method include the calculation of limits of the volume of activity of a trading enterprise, under which it receives economy of scale effect and, accordingly, the maximum possible level of competitiveness, determining how strong the incentives are for increasing the volume of activity in the future. The competitiveness criterion is the presence in the trading company of such factors that can be used with better performance than in other competitors.

The complexity of choosing the optimal methodology for assessing the competitiveness of a trading company is dictated by the divergence in scientific-theoretical views of economists regarding the solution of the problem under study and the choice of basic (key) factors, regarding the values of which the conclusion is made about the competitive strength of the trading enterprise and the ambiguity of activities of economic entities in various spheres, which requires modelling, modification of existing, and development of specific methods of assessing competitiveness of the trading enterprise, developing a system of indicators in terms of comprehensive solutions to economic problems (ensuring the stability of development), development of strategic plans, constant monitoring of changes in the external environment.

This article deals with the issue of studying the prerequisites of forming a strategy of development of a trading enterprise by means of assessing the competitiveness of a trading enterprise.

ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС У СУЧАСНИХ УМОВАХ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

HOTELS IN THE MODERN CONDITIONS: CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS

У статті досліджено, що готельний бізнес – це галузь, що стрімко розвивається навіть в умовах економічної кризи та нестабільної політичної ситуації в країні. Наведено аналіз світового ринку гостювальної індустрії, сучасних тенденцій розвитку в актуальних умовах ведення господарської діяльності. Розглянуто місце індустрії гостинності в системі світового господарства. Визначено чинники, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність готелю. Проаналізовано кількість колективних засобів розміщення, місць та розміщених в Україні протягом 2011–2016 рр. Відзначено зростання наданих готельних послуг у 2018 р. та їх високий рівень, що безпосередньо пов'язано з активізацією ділового і культурного середовища. Досліджено інноваційні тенденції та основні проблеми розвитку індустрії гостинності в Україні. Розглянуто перспективи інвестування в український готельний бізнес. Запропоновано напрями вдосконалення ефективності введення готельного бізнесу.

Ключові слова: індустрія туризму та гостинності, готельний бізнес, конкурентоспроможність, засіб розміщення, тенденції розвитку, ресурси, інновація.

В статье исследовано, что гостиничный бизнес – это отрасль, которая стреми-

тельно развивается даже в условиях экономического кризиса и нестабильной политической ситуации в стране. Приведен анализ мирового рынка гостевой индустрии, современных тенденций развития в актуальных условиях ведения хозяйственной деятельности. Рассмотрено место индустрии гостеприимства в системе мирового хозяйства. Указаны факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность отеля. Проанализировано количество коллективных средств размещения, мест и размещенных в Украине в 2011–2016 гг. Отмечен рост предоставленных гостиничных услуг в 2018 г. и их высокий уровень, что непосредственно связано с активизацией деловой и культурной среды. Исследованы инновационные тенденции и основные проблемы развития индустрии гостеприимства в Украине. Рассмотрены перспективы инвестирования в украинский гостиничный бизнес. Предложены направления совершенствования эффективности введения гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: индустрия туризма и гостеприимства, гостиничный бизнес, конкурентоспособность, средство размещения, тенденции развития, ресурсы, инновация.

УДК 338.48

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-45>

Ставська Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницький національний аграрний університет

The article investigates that the hotel business is an industry that is developing rapidly even in the face of economic crisis and unstable political situation in the country. At the same time, the development of the hotel business actively stimulates the development of other sectors of the economy and areas of activity, namely: international business, transport industry, trade, information technology, construction, agriculture, services in the field of beauty and health, production of consumer goods, technology development in the fields of ecology and security, innovation and more. The article gives an analysis of the world market of the guest industry, current trends of development in the current conditions of doing business. The place of hospitality industry in the world economy is considered. The analysis of the reasons for the high attractiveness and profitability of the hotel business is given. The factors influencing the competitiveness of the hotel are indicated. The number of collective accommodation facilities, locations and placements in Ukraine during 2011-2016 is analyzed. The growth of hotel services in 2018 and their high level are directly related to the activation of the business and cultural environment. The analysis shows that the investors in the hotel segment of commercial real estate have become more active, and this is especially true of the hotel market of Ukraine. There are a number of reasons for these changes, among which are the inability of existing hotels to meet existing demand; steady increase in demand for world-class apartments; saturation of segments of the real estate market with a minimum payback period; increase of capital of investment companies; relative stability of the Ukrainian economy; changes in foreign policy; approximation of EU borders to Ukraine's borders and gradual integration of the country into the European and world community; improving the investment and business climate within Ukraine; gradual growth of business activity within the country, increase in the frequency of business visits from abroad; increasing the tourist attractiveness of Ukraine. The innovative tendencies and main problems of development of hospitality industry in Ukraine and in the world are investigated. The prospect of investing in the Ukrainian hotel business is considered. The directions of improvement of efficiency of introduction of hotel business are offered.

Key words: tourism and hospitality industry, hotel business, competitiveness, accommodation, development trends, resources, innovation.

Постановка проблеми. Сьогодні індустрія туризму та гостинності знаходиться у жорстких умовах конкурентної боротьби за кожного клієнта, у зв'язку з чим вимушена вкрай стрімко реагувати на зовнішні зміни умов господарювання. Незважаючи на нестабільну економічно-політичну ситуацію у світі, готельно-туристичний бізнес продовжує активно розвиватися. Це призводить до зростання обсягу пропонованих готельних послуг.

Готельний бізнес є однією з галузей народного господарства, що розвивається найшвидшими темпами та на яку припадає 6% світового внутрішнього валового продукту і близько 5% усіх валових надходжень. При цьому розвиток готельного

бізнесу активно стимулює розвиток інших галузей народного господарства та напрямів діяльності, а саме: міжнародного бізнесу, транспортної індустрії, торгівлі, інформаційних технологій, будівництва, сільського господарства, сфери послуг у сфері краси та здоров'я, виробництва товарів народного споживання, розвитку технологій у сфері екології та безпеки, інноваційної сфери тощо. Це й зумовлює актуальність дослідження стану готельного бізнесу в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблем розвитку готельного бізнесу зробили вітчизняні науковці та фахівці: О. Борисова, О. Бутенко, Н.І. Данько,

О. Головка, Н. Данько, Т.Г. Ковальчук, Л. Нечаюк, А.С. Перепилиця, Ю.В. Ставська, О. Юрченко та ін. Однак потребує подальшого вивчення питання розвитку ринку готельно-туристичних послуг в Україні в умовах кризової ситуації та з урахуванням глобалізації світового господарства.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану готельного бізнесу в Україні та чинників, що впливають на його подальший розвиток у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індустрія гостинності – це одна з найпривабливіших сфер для бізнесу. Світове готельне господарство сьогодні налічує близько 400 тис комфортабельних готелів місткістю понад 30 млн місць. При цьому загальна кількість номерного фонду протягом останніх 20 років постійно збільшується і зростає в середньому на 3–4% на рік, що засвідчує про стабільну динаміку зростання кількості засобів розміщення.

Залежно від «зірковості» та класифікації засобів розміщення на кожні 10 туристів, що проживають у готелі, припадає близько трьох робочих місць, які безпосередньо пов'язані з обслуговуванням туристів, та близько двох – опосередковано, тобто співробітники туристичних компаній, транспортних компаній і т. д.

Готельний бізнес є привабливим із багатьох причин, серед яких:

- можливість ефективно працювати в кризових економічних умовах;
- відносно невеликі первинні інвестиції;
- можливість максимізувати прибуток під час економічного зростання;
- зростання попиту на туристичні та готельні послуги;
- високий рівень рентабельності та гнучкості готельних підприємств;
- відносно незначний строк окупності витрат;
- проведення різноманітних заходів світового рівня (змагання спортивного, музичного, наукового та економічного характеру, наприклад міжнародні економічні форуми, міжнародний музикальний конкурс «Євробачення», чемпіонат миру з футболу тощо) [1, с. 127].

У сучасних умовах ринок готельних послуг представлений такими різноманітними засобами та формами, способами задоволення запитів клієнтів, як: готелі, світові мережі, мотелі, відомчі готелі, пансіонати, санаторії, клубні номери, бутік-готелі, пляжні готелі, гостьові дома, міні-готелі, хостели, туристичні бази, флотелі, бунгало, кемпінги, туристичні бази, приватні будинки та котеджі й багато чого іншого.

Готельний бізнес останнім часом динамічно розвивається. Його основною метою, як і будь-якого бізнесу, є саме прибуток, який безпосередньо залежить від кількості та якості послуг, що

надаються готелями. Кожне підприємство гостинної індустрії прагне збільшити обсяги своїх послуг та зустрічається з бар'єром – наявністю жорсткої конкуренції.

Значна кількість різноманітних чинників здійснює вплив на конкурентоспроможність готелю: його географічне місце розташування, розмір та різноманіття номерного фонду, «зірковість», інфраструктура, інноваційні технології, що застосовуються в готелі, матеріально-технічне оснащення, унікальність готельних послуг, кваліфікація персоналу, наявність визначних місць, пам'яток культури поруч із готелем тощо. Однак не лише ці чинники є суттєвими для сучасних туристів. Для реального успіху готелю завжди потрібні нові, зовсім унікальні ідеї. Конкуренція є найбільш високим стимулюючим чинником для появи свіжих інноваційних ідей. Безумовно, у цьому разі запорукою успішного бізнесу є такий принцип: те, що було придумано вчора, сьогодні вже не актуально.

Український готельний бізнес в останні роки також укріплює свої позиції. За минулий рік популярність України для туристів зросла, свідченням чого є зростання у 2018 р. податкових платежів із туристичної галузі на 20,7%, до 4,2 млрд грн, та сукупних надходжень від туристичного збору – на 29,2%, або 90,7 млн грн [3]. Кількість іноземних туристів у 2018 р. зросла з неприкордонних країн Європи в середньому на 50% [3]. Перш за все, це пов'язано з уведенням безвізового режиму в Україні, використанням бюджетних ліній авіасполучень та співробітництвом країни з Європейським Союзом.

Представники іноземного капіталу в цілому оцінюють український ринок готельного бізнесу як складний, але перспективний для інвесторів і більше уваги приділяють можливості реалізації проектів у регіонах країни. У регіонах земельні ділянки можна купити значно дешевше, ніж вони коштуватимуть із часом, простіше вирішуються питання приватизації землі та багато інших. При цьому найбільш цікаві в плані реалізації проектів великі міста: Харків, Київ, Одеса і Дніпро.

За даними Держкомстату, в Україні 2 218 готельних підприємств, а загальна кількість готелів, санаторіїв, пансіонатів і т. д. – понад 4 200 (табл. 1) [7].

Протягом останніх трьох років на ринку готельного бізнесу спостерігаються ознаки оздоровлення та зростання. Згідно з даними Держслужби статистики, протягом 2017 р. Україну відвідало 14,3 млн іноземних громадян, що приблизно на 8% більше, ніж за 2016 р. Кількість туристів, що побували за минулий рік у Києві, збільшилася на 21%. При цьому третина з них приїжджали в нашу країну вирішувати ділові питання.

Позитивні тенденції в готельній сфері сприяють стабілізації соціально-політичної ситуації і поступовому оздоровленню економіки України. Крім того, важливим аргументом для туристів стало

Кількість колективних засобів розміщування, місць та розміщених в Україні за 2011–2016 рр.

Рік	Кількість колективних засобів розміщування		Кількість місць		Кількість розміщених	
	Усього, од.	Темп приросту, %	Усього, од.	Темп приросту, %	Усього, од.	Темп приросту, %
2011	5882		567,3		7426,9	
2012	6041	2,7	583,4	2,84	7887,4	6,2
2013	6411	6,12	586,6	0,55	8303,1	5,27
2014	4572	-28,69	406,0	-30,79	5423,9	-34,68
2015	4341	-5,05	402,6	-0,84	5779,9	6,56
2016	4256	-1,96	375,6	-6,71	6544,8	13,23

успішне проведення конкурсу «Євробачення» у травні 2017 р. Гості нашої країни переконалися в тому, що багато ЗМІ переключували інформацію про країну і представляли її в надмірно негативному ключі. Ще один важливий захід – фінал Ліги чемпіонів УЄФА у травні 2018 р., який відвідало понад 30 тис іноземних уболівальників.

При цьому темпи зростання готельного ринку в 2018 р. збереглися на високому рівні, що безпосередньо пов'язано з подальшою активізацією ділового і культурного середовища. Щоб у цьому переконатися, достатньо проаналізувати календар заходів Києва в 2018 р. Це не тільки згаданий уже фінал Ліги чемпіонів, а й цілий розсип концертів світових зірок, велика кількість різноманітних виставок, бізнес-форумів і конференцій.

Також потрібно звернути увагу на той факт, що в 2018 р. у столиці України з'явиться кілька нових готельних проєктів, які підуть цьому ринку тільки на користь. Конкуренція була й залишається потужним стимулом для розвитку готельних послуг і зростання якості сервісу. Безумовно, бренди зі світовим ім'ям нададуть відчутний вплив на локальні готелі, перетягуючи їхніх клієнтів. Але за найближчого розгляду ринок від цього залишиться у вигаді.

На тлі відновлення готельного ринку буде посилюватися і конкуренція. Проте в готельній сфері України є ще практично незайняті ніші, де можна реалізувати успішні проєкти, наприклад формат, який об'єднує готельний сервіс і конференц-послуги.

Саме у цьому напрямі розвивається готель Mercure Kyiv Congress. По-перше, він має зручне розташування в діловій частині Києва, у 15 хвилинах їзди від залізничного вокзалу та аеропорту, і знаходиться на території багатофункціонального комплексу. Завдяки цьому гості можуть легко організувати своє дозвілля, відправившись по магазинах, до кінотеатру, боулінг-клубу, відвідати ролердром або льодову арену.

По-друге, готель має 160 номерів різних категорій і пропонує гостям високий рівень обслуговування відповідно до міжнародних стандартів мережі Mercure. Крім того, в інфраструктуру нового

готелю увійшли ресторан Brasserie, де щодня подаються фірмовий сніданок і вишукані страви французької кухні, і ресторан «Космополіт», який об'єднує гастрономічні традиції різних країн.

По-третє, у розпорядженні гостей є все, що потрібно для активного дозвілля: відкритий 45-метровий басейн, фітнес-зона і тренажерний зал.

По-четверте, Mercure Kyiv Congress обладнаний конгрес-центром площею понад 5 тис кв. м, який оснащений найсучаснішим обладнанням для проведення будь-яких ділових і приватних заходів.

Тобто готель став ідеальним місцем як для проживання та дозвілля, так і для проведення ділових і корпоративних заходів.

Отже, майбутнє саме за подібними масштабними проєктами, адже, з одного боку, такі комплекси є невід'ємним складником інфраструктури ділового туризму. Перед тим як реалізувати цей проєкт, було проведено дослідження. Його результати показали, що бізнес-клієнти дуже сильно зацікавлені в готелях конгрес-формату. Водночас готельних комплексів, які здатні забезпечити високу якість сервісу, широкий спектр послуг, немає навіть у Києві, не кажучи вже про регіони.

З іншого боку, в усьому світі спостерігається явний тренд переходу до share-економіки. Її ідеологія базується на тому, що люди будуть жити, працювати і відпочивати в одному й тому ж місці.

Люди не хочуть купувати житло в тих об'єктах, біля яких немає супермаркетів, фітнес-центрів, дитячих садків і шкіл. Саме тому будь-який житловий комплекс, який будується сьогодні, зобов'язаний володіти розвинутою інфраструктурою. Інакше він буде неконкурентоспроможний. Це ж стосується і готелів. Людина, приїжджаючи в готель, хоче отримати не тільки якомога більше додаткових послуг починаючи з басейну і закінчуючи SPA-процедурами, а й мати можливість провести семінар чи конференцію, орендувати виділену зону або навіть повноцінний офіс для роботи.

Завдяки притоку туристів зросла і заповнюваність готелів. Наприклад, у першому півріччі середнє завантаження номерного фонду готелів Києва становило близько 45,8%. А за підсумками всього 2017 р. завантаження досягло 47,3%, що

стало своєрідним рекордом із 2013 р. Заповнюваність, своєю чергою, призводить до перегляду готелями своєї цінової політики. Так, за 12 місяців 2017 р. середній тариф у київських готелях зріс приблизно на 2,6%. А показник прибутковості готелів у національній валюті перевищив 1,8 тис грн, додавши за рік 21%.

До трійки найбільш активних країн із відкриття готелів у першій половині 2018 р. увійшли Росія, яка відкрила 1 тис 78 номерів, Грузія – 479 номерів і Україна – 283 номери. Минулого року до літа відкрили на 400 номерів більше, ніж було заявлено на початку 2018 р. – 9 тис 700 номерів замість 9 тис 300 номерів. Ця цифра перевершила як прогноз попереднього року, так і його результат.

Серед готельних брендів ТОП-3 зараз виглядає так: перше місце за Marriott (2 тис 100 номерів), на другому – IHG (майже 1 тис 800 номерів), на третьому – Accor (близько 1 тис 400 номерів).

Досліджуючи ринок готельних послуг, можна висловити впевненість у тому, що сьогодні майбутнє за мультифункціональними об'єктами, в яких можна проживати і працювати одночасно. Багато готелів, побудовані спільними зусиллями Wisher Enterprise і Accor Hotels, належать саме до такої категорії, об'єднуючи в собі житлові апартаменти, ресторани, бари, кафе, виставкові центри та конференц-зали. Найближчим часом будуть повсюдно впроваджуватися готелі нового типу, які відповідають міжнародним стандартам Coliving & Coworking (C & C) і Food & Beverage (F & B), які притаманні готелям класу «конгрес».

Саме до цієї категорії відноситься конгрес-хол Mercure Congress Centre, який восени 2017 р. було реалізовано в Києві на базі колишнього готелю «Космополіт». Потрібно зазначити, що ця подія сама по собі є знаковою, тому що до 2017 р. бренд Mercure не співпрацював з українським бізнесом. Поява нового фешенебельного готелю у самому центрі української столиці говорить про те, що найбільша європейська компанія Accor Hotel побачила тут перспективи для розвитку ділового туризму і має намір інвестувати цей проект у найближчі роки. Такий формат готелів у найближчі десятиліття буде затребуваний у великих адміністративних центрах європейських країн, у тому числі в Україні, на яку в цьому сенсі покладаються великі надії.

Слід зазначити, що ситуація з готелями в Україні нормалізувалася відносно нещодавно. У пам'яті киян та численних гостей міста ще залишаються ті смутні часи, коли постояльцям доводилося терміново залишати номери перед приїздом великих делегацій або туристичних груп з-за кордону. У холах кожен день спостерігалися черги з людей, які очікують, поки звільняться апартаменти, а «зайвих» гостей тимчасово селили в пасажирських потягах, стягуючи непомірну плату за поді-

бного роду «зручності». Коментуючи цю ситуацію, потрібно відзначити, що сучасний готельний бізнес в Україні остаточно подолав ці труднощі й у майбутньому такі проблеми більше не виникнуть.

Не можна не відзначити, що успішний союз компаній Wisher Enterprise і Accor Hotels, які співпрацюють за договором франчайзингу, продовжує набирати обертів і виходить до списку світових лідерів серед конкурентів. Для України робота з подібного роду компаніями означає новий приплив інвестицій, яких сьогодні потребує економіка. Крім того, це підвищує престиж української столиці, в якій нарешті з'явився конгрес-хол світового рівня з можливістю проведення конференцій, семінарів та ділових зустрічей.

Таким чином, стабілізації та зростанню готельного ринку в Україні сприяють декілька чинників:

- збільшення туристичного потоку;
- відновлення економіки і відносна політична стабільність;
- проведення в столиці та інших великих містах культурних і ділових заходів;
- розвиток ділового туризму;
- розширення номерного фонду готелів і зростання його якості;
- запуск нових проектів у сфері готельного бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Останнім часом унаслідок зростання кількості туристичних потоків з інших країн готельний бізнес в Україні поступово починається розвиватися. З метою інтенсифікації цього процесу необхідно залучати іноземних інвесторів. У найближчі роки в столиці України буде побудовано ще кілька багатofункціональних готельних комплексів, і провідні європейські бренди цілком зацікавлені в інвестуванні цього напрямку. На сучасному готельному ринку спостерігається збільшення попиту на подібного роду об'єкти внаслідок розвитку ділового туризму. Доказом тому служить київський Mercure Congress Centre, який сьогодні є найбільш затребуваним бізнес-готелем в українській столиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук Т.Г. Перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні в умовах глобалізації світового господарства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. Ч. 1. С. 126–130.
2. Основи готельно-ресторанної справи : навчальний посібник / Н.І. Данько та ін. ; за заг. ред. А.Ю. Парфененка. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2017. 288 с.
3. Офіційний сайт Мінекономрозвитку. URL: https://zik.ua/news/2019/02/21/u_2018_rotsi_dohody_vid_turyzmu_v_ukraini_zrosly_mayzhe_na_tretynu_mert_1514507 (дата звернення: 10.09.2019).
4. Перепелиця А.С. Регулювання готельного бізнесу в умовах інформатизації глобального економіч-

ного простору. *Вісник. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2017. Вип. 6. С. 187–190.

5. Ставська Ю.В. Тенденції розвитку готельного господарства України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. Вип. 8/3. С. 29–32.

6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) URL: <http://www.zakon.gov.ua> (дата звернення: 12.09.2019).

7. Державна служба туризму і курортів України. URL: <http://www.tourism.gov.ua/> (дата звернення: 10.09.2019).

8. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.09.2019).

9. World Travel & Tourism Council (WTTC). URL: <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports/> (дата звернення: 09.09.2019).

10. UNWTO Tourism Highlights, 2016. URL: <http://www2.unwto.org/en> (дата звернення: 10.09.2019).

REFERENCES:

1. Kovalchuk T. H. (2019). *Perspektyvy rozvytku hotelno-restorannoho biznesu v Ukraini v umovakh hlobalizatsii svitovoho hospodarstva* [The prospects for development of hotel and restaurant business in Ukraine in the conditions of globalization of the world economy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 23, pp. 126–130.

2. Parfenenko A. Yu. (ed.) (2017) *Osnovy hotelno-restoranoi spravy : navchalnyi posibnyk* [Basics of

hotel and restaurant business]. Kharkiv : KhNU imeni V.N. Karazina. (in Ukrainian)

3. Ofitsiynyi sait Minekonomrozvytku. Available at: https://zik.ua/news/2019/02/21/u_2018_rotsi_dohody_vid_turyzmu_v_ukraini_zrosly_mayzhe_na_tretynu_mert_1514507 (accessed 10 September 2019).

4. Perepelytsia A. S. (2017) *Rehuliuвання hotelnoho biznesu v umovakh informatyzatsii hlobalnoho ekonomichnoho prostoru* [Regulation of the hotel business in the conditions of informatization of the global economic space]. *Visnyk. Seriia «Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm»*, vol. 6, pp. 187–190.

5. Stavskaya Yu. V. (2017) *Tendentsii rozvytku hotelnoho hospodarstva Ukrainy* [The trends in the development of the Ukrainian hotel industry]. *Ekonomika. Finansy. Pravo, Analytyk*, vol. 8/3, pp. 29–32.

6. *Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv (proektiv)*. Available at: <http://www.zakon.gov.ua> (accessed 12 September 2019).

7. State Service for Tourism and Resorts of Ukraine, Available at: <http://www.tourism.gov.ua/> (accessed 10 September 2019).

8. State Statistics Service of Ukraine, Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 September 2019).

9. World Travel & Tourism Council (WTTC). Available at: <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports/> (accessed 9 September 2019).

10. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition. Available at: <http://www2.unwto.org/en> (accessed 10 September 2019).

Stavska Uliya

Candidate of Economical Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Management,
Hotel-Restaurant Business and Tourism
Vinnytsia National Agrarian University

HOTELS IN THE MODERN CONDITIONS: CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS

The purpose of the article. The article investigates that the hotel business is an industry that is developing rapidly even in the face of economic crisis and unstable political situation in the country. At the same time, the development of the hotel business actively stimulates the development of other sectors of the economy and areas of activity, namely: international business, transport industry, trade, information technology, construction, agriculture, services in the field of beauty and health, production of consumer goods, technology development in the fields of ecology and security, innovation and more. This determines the relevance of the study of the current state of the hotel business in modern conditions.

Methodology. The research is based on the analysis of problems and substantiation of prospects of development of hotel business in Ukraine in modern conditions.

Results. The hotel business has been developing dynamically lately. Its main purpose, like any business, is profit, which is directly dependent on the quantity and quality of services provided by the hotels. Every hospitality industry seeks to increase its services and faces a barrier to competition. In its formation, the hotel market of Ukraine has encountered a number of problems. One of them is the weakness of internal competition (due to the lack of free funds and high tax rates, which makes it difficult to ensure economic stability, maximize profits, increase the competitiveness of the hospitality industry in the hotel services market) and the lack of strong international hotel chains. The indicator of low competitiveness of hotel services is formed by the level of price and quality of services. Due to high tax rates (hotel tax), hotels are forced to set high prices. Hotel rates for hotels of different categories in Ukraine vary. Prices are determined by the conditions of competition, the state and the ratio of supply and demand.

To realize the hotel potential of Ukraine to the full, the state must: provide tourists with comfortable and safe conditions for coming to Ukraine; to carry out effective mass tourism development policy; reduce hotel fees; take steps to improve the status of attractions; to amend the laws on land use, to amend the rules for issuing appropriate permits to organizations of related industries, in order to attract investment in the opening of new mass tourism objects.

The analysis shows that investors in the hotel segment of commercial real estate have become more active, and this is especially true of the hotel market of Ukraine. There are a number of reasons for these changes, among which are the inability of existing hotels to meet existing demand; steady increase in demand for world-class apartments; saturation of segments of the real estate market with a minimum payback period; increase of capital of investment companies; relative stability of the Ukrainian economy; changes in foreign policy; approximation of EU borders to Ukraine's borders and gradual integration of the country into the European and world community; improving the investment and business climate within Ukraine; gradual growth of business activity within the country, increase in the frequency of business visits from abroad; increasing the tourist attractiveness of Ukraine.

Practical implications. The work outlines the advantages of developing a hotel business in Ukraine by increasing business activity, increasing population incomes, integrating Ukraine into European structures, reducing and unifying hotel fees and reducing mandatory hotel fees.

Value / originality. The article states that the hotel business is one of the most promising areas of business in Ukraine. The peculiarity of this business is its orientation towards and rapid transition to European standards of service. And like any business, the hotel business is looking to increase revenue and is looking for tools and effective ways to achieve the desired financial result.

МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ THE PLACE OF FINANCIAL PLANNING IN MARKET ECONOMY

У статті розглянуто роль фінансового планування у ринковій економіці. Висвітлено теоретичні аспекти здійснення фінансового планування на підприємстві. Придлено увагу практиці та виділенню переваг у використанні системи планування іноземними країнами. Визначено основні завдання фінансового планування та його значення в управлінні підприємством. Перелічено п'ять основних методів планування та дано їх коротку характеристику. Виділено загальні принципи в системі фінансового планування, які допомагають ефективно реалізувати стратегічні плани підприємства. Відображено взаємозв'язок між принципами та методами фінансового планування. Розкрито причини відсутності ефективної діяльності в системі управління. Дано оцінку сучасного стану системи управління. Визначено необхідність використання вітчизняного та іноземного досвіду для вдосконалення системи управління та планування діяльності підприємств в ринковій економіці.

Ключові слова: фінансове планування, ринкова економіка, фінансові плани, принципи планування, система управління.

В статье рассмотрена роль финансового планирования в рыночной экономике. Осве-

щены теоретические аспекты осуществления финансового планирования на предприятии. Уделено внимание практике и выделению преимуществ в использовании системы планирования иностранными государствами. Определены основные задачи финансового планирования и его значение в управлении предприятием. Перечислены пять основных методов планирования и дано их краткое описание. Выделены общие принципы в системе финансового планирования, которые помогают эффективно реализовать стратегические планы предприятия. Отражена взаимосвязь между принципами и методами финансового планирования. Раскрыты причины отсутствия эффективной деятельности в системе управления. Дана оценка современного состояния системы управления. Определена необходимость использования отечественного и зарубежного опыта для совершенствования системы управления и планирования деятельности предприятий в рыночной экономике.

Ключевые слова: финансовое планирование, рыночная экономика, финансовые планы, принципы планирования, система управления.

УДК 338.2:658.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-46>

Тімченко А.В.

магістр

Національний університет
«Запорізька політехніка»

Андрющенко І.Є.

д.е.н., професор кафедри «Фінанси,
банківська справа та страхування»

Національний університет

«Запорізька політехніка»

Article is devoted to theoretical justification to topical issues of financial planning of activity of the enterprise. Financial planning takes the important place in the system of financial management, defines need of a constant to it of attention and improvement, especially in the conditions of continuous changes of external conditions and a complication of business. Experience of many foreign countries shows that at the modern market, with its fierce competition: planning of financial activity is the most important condition of their survival, economic growth and prosperity. For this purpose in practice of reflections it is necessary to introduce market instruments of planning resolutely. At the same time it is necessary to do it not chaotically, blindly copy the methods described in domestic and foreign literature, and accurately correlating them to real operating conditions of the enterprise. It was necessary to disclose the main objectives which according to the concept need to be solved for achievement of the goals at each stage of development of the enterprise. It is defined that there are five main methods financial reflections: balance, it is settlement analytical, standard, economic mathematical and coefficient. The enterprise has to define, for drugs by methods to them to build reflections at the enterprise. The principles financial reflections are investigated, in the help effectively to implement strategic plans of the enterprise. The enterprise independently carries out all complex of works on planning of activity and has accurately to control implementation of the developed plans. Therefore in article problems which can arise in connection with the organization financial reflections at the enterprises are considered. Widespread introduction financial reflections in economic practice requires the solution of questions of its methodology, balancing and establishment of realistic planned reference points, account, assessment of a ratio and interaction the short-term, long-term relations and trends of development, rates, proportions and other aspects which never cause substantial increase of interest in a research of dynamic regularities and new is directed in economy.

Key words: financial planning, market economy, financial plans, planning principles, management system.

Постановка проблеми. Сучасний стан ринкових відносин в Україні говорить про те, що система фінансового планування є необхідною умовою підвищення ефективності фінансової діяльності підприємств. Ефективність фінансової діяльності будь-якого підприємства визначається його здатністю ефективно організувати свою діяльність, управляти наявними фінансовими ресурсами, враховувати всі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства, та вживати заходи для зростання і розвитку в майбутньому.

У зв'язку із цим упровадження фінансового планування на підприємстві набуває особливої актуальності. Саме від ефективності системи фінансового планування залежать своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування досліджуються українськими та зарубіжними вченими. Так, В.В. Ковальов трактує фінансове планування як один із методів фінансового менеджменту [1, с. 13]. О.Е. Вальтер, Е.М. Понедєлкова, Д.А. Корнілін, розглядаючи сутність фінансового менеджменту, зазначають, що фінансовий менеджмент як процес управління являє собою систему, яка включає планування, організацію, мотивацію та контроль діяльності підприємства [2, с. 9]. Низка західних та вітчизняних учених уважає, що фінансове планування – це суттєвий елемент системи фінансового управління, який впливає на всі аспекти діяльності підприємства. Так, М.М. Алексєєва дотримується точки зору, що планування є однією з функцій менеджменту, вміння передбачати майбутнє під-

приємств й використати це передбачення [3, с. 3]. А. Робсон стверджує, що фінансове планування та контроль є засобами, які сприяють оптимальному вибору між альтернативними варіантами під час прийняття рішень [4, с. 11, 21].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця фінансового планування в умовах ринкової економіки на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів даної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин функціонування підприємств характеризується невпевненістю дій і високим впливом на зміни зовнішнього середовища, тому виникає об'єктивна необхідність застосування ефективного фінансового планування. Вже сьогодні для того щоб забезпечити стійкий фінансовий стан підприємства у майбутньому і досягти конкурентоспроможності на ринку, іноземні країни використовують такий інструмент управління, як планування.

Міжнародний досвід доводить, що використання системи планування має низку переваг. По-перше, планування заохочує керівників постійно мислити про майбутні рішення та перспективи їх виконання; по-друге, поліпшує координацію дій між структурними підрозділами підприємства, фінансової установи; по-третє, сприяє підвищенню ефективності розподілу ресурсів та подальшому контролю їх використання; по-четверте, планування дає можливість підприємству підготуватися до змін, які можуть відбуватися на ринку; по-п'яте, примушує підприємство з'ясувати причини виникнення проблем та визначення шляхів їх подолання.

Дослідження сутності фінансового планування та його місця в ринковій економіці доцільно почати з того, що планування є одним із найвагоміших складників системи управління підприємством і полягає у розробленні та практичному втіленні планів, які визначають майбутній стан економічної системи, шляхи, засоби та способи його досягнення.

Процес розроблення та матеріалізації фінансової політики починається з формування планів розвитку, оцінки інформаційних та ресурсних можливостей підприємств, аналізу здатності до підвищення ефективності управління чинниками виробництва, оперативного маневрування, вибору оптимальної альтернативної вартості капіталу, темпів розвитку і на цій основі створення плану дій щодо реалізації поставлених завдань [5, с. 543].

Йдеться про систематичне затвердження цілей та заходів, необхідних для їх виконання в межах наявного чи створюваного потенціалу підприємства. Таким чином, фінансове планування здійснює процес складання, прийняття й виконання фінансових планів, які формують майбутній розвиток підприємства.

Фінансове планування спрямоване, з одного боку, на запобігання помилковим діям у діяльності

підприємства, з іншого – на зменшення числа невикористаних можливостей.

Головний зміст планування полягає у підвищенні ефективності діяльності підприємства на підставі: 1) цільової орієнтації й координації всіх дій на підприємстві; 2) виявлення ризиків та зниження їх рівня; 3) розукрупнення і тим самим спрощення процесів; 4) підвищення гнучкості й пристосованості до змін [6, с. 31].

Для подальшого розгляду сутності фінансового планування та його практичного використання, на нашу думку, доцільним є виділення завдань, які постають перед фінансовим плануванням (рис. 1) [7, с. 11].

Майже вся система економічного контролю та регулювання виробництва базується на методах планування. Вибір того чи іншого методу фінансового планування визначається багатьма чинниками, такими як цілі та завдання, які стоять перед фінансовим планом, наявна інформаційна база, тривалість періоду планування, кваліфікація персоналу, наявність програмного забезпечення та інструментів управління.

Серед важливих методів виділяють балансовий, розрахунково-аналітичний, нормативний, економіко-математичного моделювання, коефіцієнтний.

Поширений метод планування на підприємстві – балансовий. Зміст балансового методу полягає у тому, що розробляється таблиця, в одній частині відображаються всі напрями витрачання ресурсів, а в другій – надходження цих ресурсів. У результаті треба домогтися рівності між цими двома його частинами. Такі баланси розробляються для різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових).

Розрахунково-аналітичний метод передбачає розрахунок планових показників шляхом коригування фінансових показників базового періоду на зміни, які передбачаються у плановому періоді, та визначення впливу інфляції, обсягів виробництва, змін умов кредитування на ці показники [8, с. 315].

Найбільш точним є нормативний метод планування, який базується на розрахунку норм використання ресурсів та потреби у фінансах з урахуванням впливу на них ставки податків, тарифів та норми амортизаційних відрахувань у плановому періоді.

Економіко-математичні методи передбачають напрями розвитку економічної системи, які залежать від певних чинників, що дає можливість прискорити розрахунки та точніше знайти оптимальний варіант планового показника з усіх можливих.

Коефіцієнтний метод передбачає зміну планованих фінансових показників на визначену частку (коефіцієнт) виходячи з рівня їх виконання в попередньому звітному періоді.

У дотриманні цих методів важливу роль відіграють принципи планування, що сприяють розробленню та реалізації оптимальних планів.

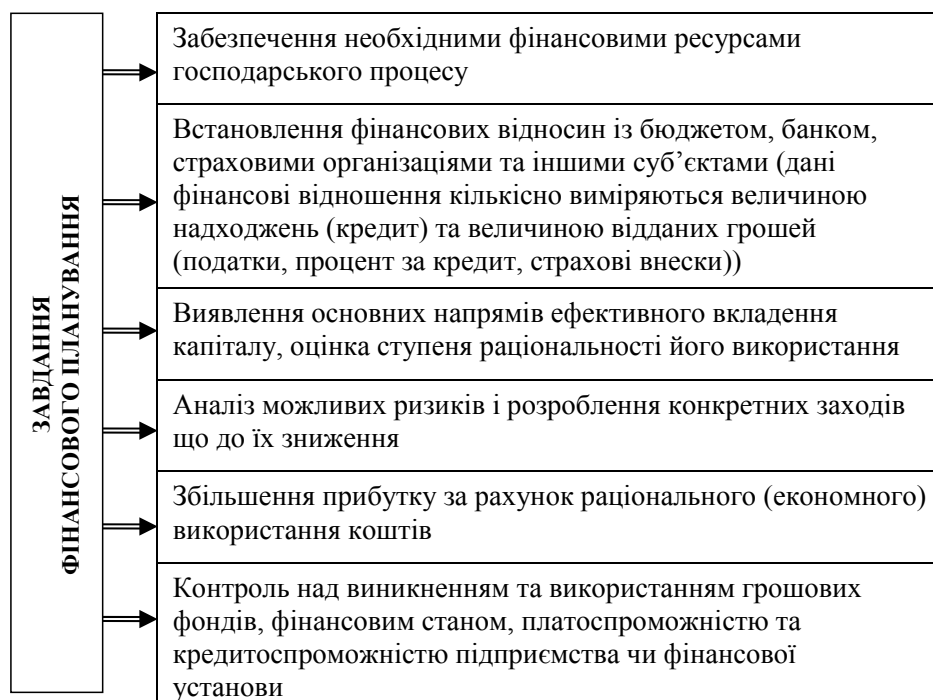


Рис. 1. Завдання фінансового планування

Джерело: [7, с. 11]

Принципи планування – це основоположні правила прогнозування, тобто вихідні положення і правила формування прогнозів, обґрунтування планів із погляду їх доцільності, системності, структури, логіки, організації розроблення [7, с. 13].

Принципами організації планування в умовах ринку є такі:

- правильна постановка мети та кінцевих цілей діяльності підприємства;
- оптимальне використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів;
- комплексний підхід до розроблення тієї чи іншої цілі для ефективної діяльності підприємства;
- системність планування, тобто органічне поєднання перспективних, поточних та оперативних планів;
- безперервність розроблення планів, тобто постійна орієнтація керівників на актуальність діючих розробок та процес створення нових у разі зміни внутрішнього або зовнішнього середовища;
- мобільність планування, що передбачає швидко реакцію органів планування на зміну кон'юнктури ринку щодо продукції підприємства.

Слід зазначити, що перелік принципів не є вичерпним. Процес фінансового планування динамічний і постійно вдосконалюється. Це творчий процес, який вимагає моделювання, всебічного аналізу та порівняння, що вимагає індивідуального підходу і сприяє деталізації та доповненню встановлених принципів фінансового планування.

Сьогодні досить серйозною проблемою є планування діяльності підприємства, що зумовлено

низкою причин. По-перше, це відсутність розуміння керівництвом конкретних цілей і завдань діяльності підприємства. По-друге, під час визначення потреб у поточних видатках (кількість працівників, потужності тощо) виникають складності. По-третє, у сучасних умовах підприємство повинно самостійно вести діяльність на ринку, не розраховуючи на допомогу ззовні. По-четверте, у багатьох підприємств відсутня система надання достовірної інформації в необхідний час, у потрібному місці.

Успішна організація фінансової діяльності значною мірою залежить від реформування діючої системи управління. На жаль, сучасна система управління в Україні має деякі недоліки. Зокрема, керівництво зіткнулося зі значною проблемою, яка не має надійної економічної та інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. За таких обставин дослідження та використання позитивних аспектів досвіду здійснення фінансово-господарської діяльності вітчизняних компаній та компаній із розвинутою ринковою економікою, їх консолідації та трансформації стосовно сучасних економічних умов будуть особливо важливими та сприятимуть розвитку нових гнучких моделей.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, фінансове планування охоплює найважливіші боки фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечує необхідний контроль над утворенням і використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, створює умови для зміцнення фінансового стану підприємства.

За нинішніх обставин фінансове планування, як і вся система фінансово-господарської діяльності на підприємстві, вимагає переведення на нові принципи організації. Їх зміст та форми потребують суттєвих змін у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами. Сучасна система управління повинна орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і водночас розробляти моделі поведінки підприємства за умови зміни зовнішнього або внутрішнього середовища. Сучасний вітчизняний досвід показує, що підвищення ролі фінансового планування на рівні підприємства в ринкових умовах господарювання змінило вимоги до змісту самого фінансового плану й західна модель фінансового менеджменту, у тому числі основні його елементи, які належать до фінансового управління, не можуть бути повністю перенесені до української практики. Необхідно застосовувати об'єктивний підхід, в основу якого повинно бути покладено детальний аналіз практики західних підприємств, специфіку вітчизняного ринку та використання набутого вітчизняного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) : учебник. Москва : Велби, 2012. 305 с.
2. Лихачова О.Н. Финансовое планирование на предприятии : учебное пособие. Москва : Велби, 2003. 264 с.
3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : учебно-методическое пособие. Москва : Финансы и статистика, 2000. 248 с.
4. Робсон А. Цели и практическое осуществление финансового планирования и контроля. Финансовое планирование и контроль. Москва : ИНФРА-М, 1996. 320 с.
5. Стефанів І.Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 542–547.
6. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансо-

вого планирования. Москва : Финансы и статистика, 2002. 400 с.

7. Ставерська Т.О., Андрищенко І.С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навчальний посібник. Харків : ФОП Іванченко І.С., 2013. 146 с.

8. Шелудько В.М. Финансовый менеджмент : підручник. Київ, 2013. 375 с.

REFERENCES:

1. Kovalev V. V. (2012) Fynansy orghanyzacyj (predpryjatyj) [Finances of organizations (enterprises)]. Moskva : OOO «TKVelby». (in Russian)
2. Lykhachova O. N. (2003) Fynansovoe planirovaniye na predpryjatyy : uchebnoye posobyе [Enterprise financial planning]. Moskva : OOO «TKVelby». (in Russian)
3. Alekseeva M. M. (2000) Planirovaniye dejatel'nosti fyrmy [Firm planning]. Moskva : Finansy i statistika. (in Russian)
4. Robson A. (1996) Cely y praktycheskoe osushchestvlenye fynansovogho planirovaniya y kontrolja. Fynansovoe planirovaniye y kontrolj [Objectives and practical implementation of financial planning and control. Financial planning and control]. Moskva : YNFRA-M. (in Russian)
5. Stefaniv I. F. (2016) Naprjamky udoskonalennja finansovoji polityky pidpryjemstv [Indirectly, the fiscal policy of enterprises is straightforward]. *Ghlobaljni ta natsionaljni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems] (electronic journal), vol. 13, pp. 542–547. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/109.pdf> (accessed 12 September 2019).
6. Khruckyj V. E. (2002) Vnutryfyrmennoe bjudzhetirovaniye : nastol'naja knygha po postanovke fynansovogho planirovaniya [Intercompany budgeting: a handbook on setting up financial planning]. Moskva : Fynansy y statystyka. (in Russian)
7. Stavarsjka T. O., Andriushhenko I. S. (2013) Finansove planuvannja ta prohnozuvannja v pidpryjemstvakh i finansovykh ustanovakh : navchal'nyj posibnyk [Financial Planning and Forecasting in Industrial and Financial Establishments]. Kharkiv : Ivanchenko I. S. (in Ukrainian)
8. Sheludjko V. M. (2013) Finansovyj menedzhment : pidruchnyk [Financial management]. Kyiv. (in Ukrainian)

Timchenko Alina

Master

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Andryushchenko Iryna

Doctor of Economic Sciences,

Professor at Department of Finance, Banking and Insurance

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

THE PLACE OF FINANCIAL PLANNING IN MARKET ECONOMY

The current state of market relations in Ukraine suggests that the system of financial planning is a prerequisite for improving the efficiency of financial activity of enterprises. The financial performance of any enterprise is determined by its ability to effectively organize its operations, manage its available financial resources, take into account all changes occurring in the external environment of the enterprise, and take measures for growth and development in the future.

In this regard, the implementation of financial planning at the enterprise is of particular relevance. It is the efficiency of the financial planning system that determines the timeliness and completeness of financial support for production and economic activity and development of the enterprise.

Researches of essence of financial planning and its place in market economy is important to the fact that planning is one of the most powerful components of an enterprise management system which consists in development and the practical embodiment of plans which define future a condition of an economic system, a way, means and ways of its achievement.

Financial planning acts as an important factor of increase in efficiency of financial activity of the enterprise as with its help it is possible to develop the weighed financial strategy of the enterprise in the long term and also to concretize tactical ways giving to drink – tapno i realization of this strategy.

The purpose of the article is to determine the place of financial planning in a market economy based on the study of theoretical and practical aspects of this issue.

Introduction of financial planning at the enterprise significantly strengthens financial stability of the enterprise and ensures its economic security, creates prerequisites for receiving and increase in the level of profitability sufficient for further development of the enterprise.

In the present circumstances, financial planning, like the whole system of financial and economic activity in an enterprise, requires a transfer to new principles of organization. Their contents and forms require significant changes due to new economic conditions and social orientations. The modern management system should be guided by the market situation, take into account the probability of occurrence of certain events and, at the same time, develop models of enterprise behavior in the event of changing external or internal environment. Current domestic experience shows that the enhancement of the role of financial planning at the enterprise level, in market conditions, has changed the requirements for the content of the financial plan and the Western model of financial management, including its main elements that relate to financial management can not be fully transferred to Ukrainian practice. It is necessary to apply an objective approach, which should be based on a detailed analysis of the practice of Western enterprises, the specifics of the domestic market and the use of acquired domestic experience.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ТОВ «АГРОФІРМА «ХВИЛЯ»

MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE OF THE LLC «KHVYLIA»

У статті узагальнено аргументи та контраргументи в межах наукової дискусії з питання конкурентоспроможності підприємства. Систематизовано та узагальнено існуючі знання щодо конкурентоспроможності підприємства. Досліджено літературні джерела щодо пошуку чинників, які впливають на конкурентоспроможність. Актуальність вирішення даної наукової проблеми полягає у тому, що сьогодні більшість підприємств має ідентичний потенціал та доступ до ресурсів, тому для підвищення ефективності діяльності підприємства у цілому доцільно використовувати методи підвищення конкурентоспроможності. Об'єктом дослідження вибрана організація «ТОВ Агрофірма «Хвиля» Краснопілляського району Сумської області. Результати проведеного дослідження можуть бути корисними для вивчення конкурентоспроможності на підприємстві та розроблення стратегій щодо підняття рівня конкурентоспроможності як даного підприємства, так і інших.

Ключові слова: конкуренція, управління, конкурентоспроможність, с/г підприємство, агрофірма.

В статті обобщены аргументы и контраргументы в научной дискуссии по вопросу конкурентоспособности предприятия. Систематизированы и обобщены существующие знания о конкурентоспособности предприятия. Исследованы литературные источники по поиску факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия. Актуальность решения данной научной проблемы заключается в том, что сегодня большинство предприятий имеет идентичный потенциал и доступ к ресурсам, поэтому для повышения эффективности деятельности предприятия в целом целесообразно использовать методы повышения конкурентоспособности. Объектом исследования выбрана организация «ООО «Агрофирма «Хвиля» Краснополяского района Сумской области. Результаты проведенного исследования могут быть полезными для изучения конкурентоспособности предприятия и разработки стратегий по поднятию уровня конкурентоспособности как данного предприятия, так и других.

Ключевые слова: конкуренция, управление, конкурентоспособность, с/х предприятие, агрофирма.

УДК 339.137.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-47>

Харченко Т.М.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту Сумський національний аграрний університет

Загорюлько В.О.

студент Сумський національний аграрний університет

This article summarizes the arguments and counterarguments in the scientific debate on enterprise competitiveness. The existing knowledge on competitiveness of the enterprise is systematized and generalized. Literary sources have been investigated for the search for factors that affect competitiveness. The urgency of solving this scientific problem lies in the fact that today most enterprises have the same potential and access to resources, and therefore, to improve the efficiency of the enterprise as a whole, it is advisable to use all available methods, including methods of increasing competitiveness in the market. The basic condition for sustainable and stable growth, development of the enterprise activity is the ability to compete and be competitive. The competitiveness of business entities, under market conditions, guarantees a stable and high profit. The research of the question of competitiveness of the enterprise in this scientific article is carried out in the following logical sequence: considered empirical, theoretical and practical aspects of competitiveness, internal and external factors that influence the competitiveness of the enterprise, the theoretical analysis and calculation of the competitiveness of the enterprise on the basis of LLC "Khvyliya" of Krasnopillysky district of Sumy region, developed the conclusions of the study and systematized recommendations on the market. The object of the study was the organization of the LLC Agrofirma "Khvyliya" of Krasnopilly district of Sumy region, as it is relevant to study the main factors influencing the competitiveness of this enterprise. The article presents the results of the empirical analysis of the theoretical aspects of the competitiveness of the enterprise, which testified the expediency of the analysis of competitiveness and the possibility of improving the situation. The study empirically confirms and theoretically proves the need to study this issue at the enterprise. The results of the study can be useful for studying the competitiveness of an enterprise and developing strategies for raising the level of competitiveness of both the enterprise and others.

Key words: competition, management, competitive, agricultural enterprise, agricultural firm.

Постановка проблеми. Нині дуже актуальним і важливим як для окремих виробників, так і для економіки країни у цілому є питання дослідження конкурентоспроможності аграрних підприємств. Основною умовою сталого та стабільного росту, розвитку діяльності підприємства є здатність конкурувати та бути конкурентоспроможним. Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання у ринкових умовах виступає гарантом отримання стабільного і високого прибутку. Товаровиробники, розуміючи це, в умовах нелегкої конкурентної боротьби ставлять перед собою цілі, зокрема: задоволення потреб споживачів, що існують на ринку; максимізація й усебічне збільшення обсягів прибутку та збуту продукції; збільшення частки внутрішнього і зовнішнього ринків; випуск продукції в необхідній кількості,

якості та за вигідною ціною; запровадження новітніх технологій, процесів та модернізація обладнання.

Визначення рівня конкурентоспроможності – одне з актуальних питань у системі управління будь-яким підприємством. Потреба у вимірюванні конкурентоспроможності підприємства полягає у встановленні чинників, що впливають на конкурентоспроможність; в усвідомленні, що показники конкурентоспроможності можуть бути надійним інструментом для дослідження стану та перспектив розвитку діяльності підприємств.

У зв'язку із цим перед нами стоїть важливе завдання, яке вимагає теоретичного осмислення, зокрема пошук шляхів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Для кращого розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність» звернемося також до думок експертів. Питанням вивчення конкурентоспроможності, підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю займалися як закордонні, так і вітчизняні науковці: Д. Рікардо, А. Сміт, П. Друкер, П. Зенге, Ф. Котлер, С.І. Савчук, Т.В. Швед, І.С. Біла, В.В. Шарко, О.П. Єлець, В.М. Шаповал, Д.Ю. Руденко, С.О. Пермілова, О.М. Савицька, Я.В. Омельченко, А.В. Баско, Н.М. Богатська, В.Я. Калюжний та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та систематизація існуючих поглядів учених на теорію конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування теоретико-методологічних основ щодо підвищення рівня конкурентоспроможності на досліджуваному підприємстві ТОВ «Агрофірма «Хвиля» Краснопільського району Сумської області.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Усебічне вивчення терміну «конкурентоспроможність підприємства» передбачає з'ясування сутності категорії «конкуренція» через те, що вони тісно взаємопов'язані як у чисто логічному сенсі, так і в етимологічному: про конкурентоспроможність можна говорити тільки за наявності конкуренції між виробниками певної продукції (послуги). Конкуренція – позитивне явище, яке змушує суб'єктів господарювання самовдосконалюватися, мінімізувати витрати на виробництво, підвищувати якість товару (послуг), що пропонуються на ринку. Таким чином, можна говорити, що конкуренція між відособленими підприємствами – це суперництво щодо задоволення власних інтересів, вигідних умов збуту та виробництва товарів, одержання стабільного високого прибутку, позиціонування на ринку.

Слід зазначити, що дотепер немає загальноприйнятого термінологічного тлумачення цього поняття. Конкурентоспроможність виявляється не лише в умовах конкуренції, а й через конкуренцію. Проблема конкурентоспроможності була предметом вивчення економічної, соціологічної, юридичної наук, при цьому кожна з них обґрунтувала свої цілі, застосовувала специфічні методи дослідження цього інституту.

Найчастіше поняття «конкурентоспроможність» уживають тоді, коли споживач вибирає той чи інший товар або послугу фірми, враховуючи їхні якісні показники [1, с. 61]. Зауважимо, що дослідник С.І. Савчук конкурентоспроможність класифікує за трьома ознаками: територіально-географічною сферою, фіксацією у часі та рівнем об'єктів, що конкурують [2, с. 125]. Своєю чергою, територіально-географічна поділяється на такі види, як міжнародна сфера, внутрішньонаціональна сфера та регіональна сфера. Фіксація конкурентоспроможності у часі буває прогнозна, поточна

або на визначену дату. Також варто зазначити, що розрізняють поняття конкурентоспроможності й за рівнем об'єктів, що конкурують.

Розглянемо такі дефініції, як «конкурентоспроможність галузі», «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність товару». Конкурентоспроможність галузі – здатність підприємств (фірм) входити до складу галузі, швидко реагуючи на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції до зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати та підвищувати досягнутий рівень ефективності виробництва й управління.

Конкурентоспроможність підприємства як можливість дешево, швидко, якісно, у достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування виготовляти та реалізовувати свою продукцію на ринку.

Конкурентоспроможність продукції (товару чи послуги) показує його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку, або ж ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або вибраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо. Також зазначимо, що на здатність конкурувати впливають послуги в гарантійному та післягарантійному сервісі, реклама та сам імідж виробника.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства є складним і багатофакторним завданням, яке зводиться до інтерпретації й оцінки системи показників, які характеризують різні боки діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [3, с. 406].

У ході вивчення й оцінки конкурентоспроможності підприємства необхідним є не тільки розуміння сутності даного терміну, а й обов'язковим є вивчення чинників, які впливають або ж якимось чином можуть вплинути на конкурентоспроможність підприємства. Для отримання найкращих результатів у процесі своєї діяльності підприємству доцільно визначити власні конкурентні позиції на ринку, а також виявити вплив внутрішніх та зовнішніх чинників (рис. 1).

Варто зазначити, що конкурентоспроможність підприємства формується з урахуванням позитивного розвитку сукупності чинників, таких як ефективність державно-правового механізму, загальноекономічна ситуація, якісні характеристики менеджменту, рівень організації виробництва.

На розвиток внутрішніх чинників, безумовно, впливає діяльність самого підприємства. До них можна включити: використання новітніх технік та технологій; системи і методи управління фірмою; стратегічне управління; систему загального менеджменту; рівень корпоративної культури; рівень впровадження нововведень; системи пла-



Рис. 1. Чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства

Джерело: розробка авторів на основі [4]

нування та економічного стимулювання; екологічні, соціальні, психологічні та інші чинники. На розвиток зовнішніх чинників впливають: зовнішні політичні та економічні зв'язки; експортно-імпорتنі відносини; наявність конкурентів у відповідній галузі; загальний рівень технологій у країні; розвиток індустрії ділових послуг; рівень законодавства; кваліфікація населення; рівень антимонопольного законодавства; інфляційні процеси; інші чинники впливу. Підсумовуючи вищезазначене, можна говорити про те, що між зовнішніми та внутрішніми чинниками існує тісний взаємозв'язок, як правило, поява зовнішніх чинників зумовлює появу внутрішніх [5, с. 59].

У цілому чинники конкурентоспроможності підприємства – це явища або процеси як виробничо-господарської діяльності підприємства, так і соціально-економічного життя суспільства, котрі викликають зміни абсолютних та відносних витрат на надання послуг підприємством, а в результаті – зміну рівня його конкурентоспроможності.

Розглянемо аспекти конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «Агрофірма «Хвиля». Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «Хвиля» знаходиться в Красно-

пільському районі Сумської області. Підприємство було створено в процесі реорганізації КСП «Хвиля революції» у 2000 р. рішенням загальних зборів.

Основними видами виробничої діяльності агрофірми є: рослинництво – виробництво зерна, технічних та кормових культур; переробна діяльність – зерносушильний комплекс, крупорушка, олійниця, млин, пекарня. Усі площі в господарстві засіяні елітним насінням. Реалізується не лише продовольче та товарне зерно, а й посівний матеріал зернових культур.

Серед основних засобів значну частину займають об'єкти капітального будівництва, зокрема приміщення складів для зберігання зерна та ангарів для техніки. ТОВ «Агрофірма «Хвиля» має у своїй власності такі виробничі підрозділи: три виробничі ділянки, три тракторні бригади, автогараж, пекарня, млин, крупорушка, олійниця, пилорама, зерносушильний комплекс. Товариство здійснює оперативний, бухгалтерський облік та фінансову звітність результатів своєї діяльності, а також веде статистичну звітність і подає її в установленому порядку й обсязі органам державної статистики. Господарство достатньо забезпечене

земельними, трудовими, матеріальними та грошовими ресурсами, що дає йому змогу отримувати стабільні прибутки, мати високий рівень рентабельності та ефективно розвиватися.

У господарстві розвивається система менеджменту, приділяється значна увага використанню різних методів управління організацією виробничого процесу, проводяться експерименти із застосування новітніх рекомендацій у системі управління персоналом. Проте рівень менеджменту на підприємстві не є оптимальним та відповідним до рівня, що склався у провідних організаціях, його можна схарактеризувати як той, що розвивається. Упроваджуються у виробництво нові технології, що потребують менших затрат робочої сили. Оскільки успішність діяльності підприємства залежить від швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, кадри стають основним ресурсом, який має найбільші резерви для підвищення ефективності діяльності та отримання конкурентних переваг [6, с. 420].

Оцінку конкурентоспроможності ТОВ «Агрофірма «Хвиля» можна провести на основі методу, який засновано на теорії ефективної конкуренції. Цей метод належить до комплексних методів оцінки. Як основний інструмент аналізу конкурентоспроможності використовується порівняння показників стану підприємства з показниками минулого року або показниками підприємств-конкурентів. В основу даного методу покладено оцінку чотирьох групових показників, тобто критеріїв конкурентоспроможності підприємства, а саме: ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність організації збуту товарів, конкурентоспроможність товару.

У першу групу об'єднано показники, котрі характеризують активність управління виробни-

чим процесом: економічні показники виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення продукції, організація праці на виробництві (табл. 1).

Варто зауважити, що в першій групі показників, ефективності виробничої діяльності підприємства, значення коефіцієнта конкурентоспроможності у 2018 р. до 2017 р. становив 1,11, а в 2017 р. у відношенні до 2016 р. – 1,02.

У другу групу об'єднано показники, що відображають ефективність управління обіговими засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому. Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства групи фінансового стану показав, що ситуація була дещо кращою у 2017 р. до 2016 р. – 0,7 порівняно з другою групою – 0,65.

До третьої групи належать показники, котрі дають змогу отримати уявлення про ефективність управління збутом продукції на ринку. У третій групі показників ефективності організації збуту товарів бачимо, що значення за 2018 р./2017 р. у п'ять разів перевищує значення за 2017 р./2016 р., на це вплинули рентабельність продажу зі значенням у 2016 р. 21,14 та коефіцієнт ефективності збуту в 2017 р. зі значенням 0,91.

Ціна та якість не виступають окремими економічними показниками, оскільки кожний із них включає якісні характеристики, такі як споживча вартість продукції, потреба, необхідність, споживчі переваги товару, і не може бути виражений у числовому вигляді. З погляду ціни конкурентоспроможність визначається за рівнем рентабельності, обсягом прибутку від реалізації 1 ц продукції, за різницею

Таблиця 1

Ефективність виробничої діяльності підприємства

Критерії та показники конкурентоспроможності	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Значення за 2017 р./2016 р.	Значення за 2018 р./2017 р.
Ефективність виробничої діяльності підприємства				1,02	1,11
Витрати на виробництво, грн	0,91	0,83	0,79	0,91	0,95
Фондовіддача, тис грн	2,3	1,80	2,20	0,78	1,22
Рентабельність товару, %	18,90	20,80	26,80	1,10	1,29
Продуктивність праці, тис грн/ос.	104,52	156,40	112,00	1,50	0,72
Фінансовий стан підприємства				0,7	0,65
Коефіцієнт автономії	0,94	0,92	0,94	0,98	1,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,29	0,06	0,12	0,20	2,04
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,13	1,37	1,43	1,21	1,04
Ефективність організації збуту товарів				1,02	6,68
Рентабельність продажу, %	8,53	14,70	21,14	1,72	1,44
Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	0,80	0,06	0,45	0,08	7,26
Коефіцієнт ефективності збуту	0,82	0,91	0,30	1,11	0,33
Конкурентоспроможність товару				1,33	2,08
Коефіцієнт співвідношення ціни й якості товару (приріст ціни/приріст собівартості)	0,37	0,49	1,02	1,33	2,08

Джерело: розраховано автором на основі наближених даних підприємства

повної собівартості та реалізаційною ціною, за часткою виручки від реалізації порівняно із загальними обсягами. За олігополістичної та монополістичної конкуренції спроможність продукції знаходиться під впливом конкретної ціни. Даний варіант присутній за наявності у галузі інтеграторів, що спонукають виробників збувати сировину менше у конкретному регіоні конкретному переробнику. По суті, інтеграційна система створюється для полегшення та подолання конкуренції на ринку, а в даному разі інтегратори виступають покупцями-монополістами. Більша частина сільськогосподарської продукції реалізовується в умовах недосконалої конкуренції, де свою роль виконують додаткові конкурентні переваги продукції: асортимент, сортність, сезонність продажу. Можна зробити висновок, що коефіцієнт співвідношення ціни й якості товару (приріст ціни/приріст собівартості) у другому порівняльному періоді переважає в 1,5 рази та становить 2,08. Це свідчить про те, що в 2018 р. продукція підприємства задовольнила потреби споживачів згідно з її призначенням позитивніше порівняно з іншими роками.

При цьому кожний із цих показників має різний ступінь значимості для розрахунку інтегрованого коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства, експертним шляхом були розроблені коефіцієнти важливості критеріїв. Розрахунок критеріїв і інтегрованого коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться на основі середньозваженої арифметичної.

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства ($K_{кт}$) розраховується за формулою:

$$K_{кт} = 0,15E_B + 0,29\Phi_{\pi} + 0,23E_3 + 0,33K_T, \quad (1)$$

де E_B – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; Φ_{π} – значення критерію фінансового стану підприємства; E_3 – значення критерію ефективності збуту товару на ринку; K_T – значення критерію конкурентоспроможності товару через ціну й якість; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти значимості критеріїв.

Критерій ефективності виробничої діяльності підприємства (E_B):

$$E_B = 0,31B + 0,19\Phi + 0,40P_{\pi} + 0,10\Gamma, \quad (2)$$

де B – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції; Φ – відносний показник фондівіддачі; P_{π} – відносний показник рентабельності продукції; Γ – відносний показник продуктивності праці; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти значимості показників.

Критерій фінансового стану діяльності підприємства (Φ_{π}):

$$\Phi_{\pi} = 0,36K_A + 0,44K_{\Gamma} + 0,21K_{об}, \quad (3)$$

де K_A – відносний показник автономії підприємства; K_{Γ} – відносний показник ліквідності підприємства; $K_{об}$ – відносний показник оборотності оборотних активів; 0,36; 0,43; 0,21 – коефіцієнти значимості показників.

Критерій ефективності організації збуту товару E_3 :

$$E_3 = 0,44P_{\pi} + 0,35K_{зат} + 0,21K_p, \quad (4)$$

де P_{π} – відносний показник рентабельності продажів; $K_{зат}$ – відносний показник затовареності готовою продукцією; $K_{зпл}$ – відносний показник завантаження виробничих потужностей; K_p – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту; 0,44; 0,35; 0,21 – коефіцієнти значущості показників.

Критерій конкурентоспроможності товару ($K_{кт}$) розраховується як співвідношення приросту ціни товару до приросту його якості.

Також варто зазначити, отримані самі по собі коефіцієнти за один період не показують точну оцінку конкурентоспроможності, тому ми пропонуємо проводити аналіз за період як мінімум трьох років. Це дасть змогу визначити підвищення чи зниження значення коефіцієнта, а також простежити, внаслідок яких саме складових показників це відбулося, щоб на перспективу виправити негативні результати виробничо-комерційної діяльності підприємства. Після проведених розрахунків визначено, що інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності ТОВ «Агрофірма «Хвиля» за перший період становив 1,03, а за другий – 2,5. На нашу думку, таке його збільшення є позитивним для досліджуваного підприємства, однак усе одно є показники, які потребують поліпшення на майбутнє задля отримання кращого результату для підприємства.

Незважаючи на порівняльну простоту оцінки конкурентоспроможності продукції, складність та різноманіття асортименту продукції у різних галузях та регіонах, оцінка продукції за її властивостями і здатністю бути привабливішою з іншими товарами відноситься більш до творчого завдання, ніж аналітичних методів. Кожна галузь сільського господарства має конкретні умови формування і підтримки конкурентних переваг, і саме результат діяльності залежатиме від конкурентів.

Але варто відзначити, що яким би не було підприємство «ідеальним» чи має середні показники, завжди можна щось поліпшити, відкрити досі не впроваджені резерви. Для виживання та укріплення позицій на ринку будь-яке підприємство повинно забезпечувати власну конкурентоспроможність [7, с. 77]. Розпочати можна зі скорочення витрат такого універсального та цінного ресурсу, як час. До конкретних шляхів усебічної економії часу можна віднести: а) скорочення неефективно використованого часу; б) залучення оптимальних обсягів людських, інформаційних та інших видів ресурсів; в) інтенсифікацію інформаційних процесів; г) скорочення періоду планування; д) мінімізацію кількості ланок у мережі реалізації. Галузь рослинництва та взагалі робота аграрного підприємства є яскравим прикладом, де скорочення часу, який неефективно використовується, стає

одним із найбільш потужних важелів конкуренції. У цьому разі він дає змогу отримати три основні конкурентні переваги: сприяє більш точному прогнозуванню ринку та напрямів його розвитку; скорочує період оновлення моделей та послуг; дає можливість підприємствам упроваджувати нову продукцію у виробництво швидше за конкурентів і завдяки цьому завойовувати нових споживачів. До основних засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства належать: промисловий інжиніринг (комп'ютеризація та автоматизація процесів на підприємстві, забезпечення гнучкості виробничого процесу); організаційний розвиток; економічні засоби (управління запасами, фінансами) [8, с. 3].

Також до основних засобів із підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Агрофірма «Хвиля» можна віднести: аналіз конкурентів та ґрунтовне вивчення запитів споживачів; чесну рекламу; впровадження нової продукції; поліпшення кількісних та якісних характеристик продукції, що виробляється на підприємстві; модернізацію та введення інноваційного обладнання; усебічне зниження собівартості та витрат у цілому. Усі ці зміни створюють позитивні установки й організаційну культуру, які, своєю чергою, сприяють виживанню організації в агресивному зовнішньому середовищі та досягненню передових позицій на ринку. Інколи з'являються ситуації, які потребують внесення змін ззовні, незважаючи на протидію або часткове небажання частини працівників підприємства. Керівники, які впроваджують програму підвищення конкурентоспроможності, у цьому разі зобов'язані негайно та без вагань використовувати свої повноваження, щоб почати введення змін. Підприємству, яке збирається впроваджувати програму підвищення конкурентоспроможності, також доцільно організувати групу людей, так звану міжфункціональну команду, які будуть розробляти та впроваджувати дану програму.

Висновки з проведеного дослідження. Первинним завданням керівництва та всього персоналу підприємства у цілому має бути створення всіх необхідних умов для досягнення конкурентоспроможності об'єктів. Успіх підприємства також залежить від політики держави. Створення позитивного економічного, політичного та правового середовища, інституційної інфраструктури, яка б стимулювала виробництво перспективних та конкурентоспроможних товарів, – це основне завдання держави. Передусім це стосується визначення та проведення реформ, які б ураховували національні інтереси всієї держави та її виробників, таких як створення ефективної експортно-імпортової та валютно-фінансової стратегії, політики таможні та ін. Слід сказати, що існують визначені шляхи підвищення конкурентоспроможності, й основний із них – підвищення якості вироблених продуктів та наданих послуг. Поєднання якості та зниження усіх затрат призводить до укріплення

економічної стабільності підприємства, що, своєю чергою, є основою, на якій і тримається конкурентоспроможність підприємства.

Підприємство ТОВ «Агрофірма «Хвиля» має гарну репутацію та позитивні відгуки, але для ще більшого поліпшення становища політика у сфері якості та безпеки продукції підприємства має бути спрямована на: 1) досягнення рівня світових стандартів якості та безпеки продукції шляхом прийняття збалансованих рішень та оперативного їх упровадження; 2) використання новітніх безпечних технологій; 3) забезпечення максимального задоволення вимог замовників у сфері якості продукції; 4) мінімізацію ризику можливого негативного впливу продукції на здоров'я споживачів; 5) особисту участь вищого керівництва і керівників усіх рівнів у розвитку та вдосконаленні результативності інтегрованої системи менеджменту якості і системи безпеки харчових продуктів; 6) організацію навчання та підвищення кваліфікації працівників. Система конкурентних стратегій підприємства тісно пов'язана з іншими стратегіями організації. Проектування стратегій конкуренції має свої особливості для підприємств різних розмірів, сфер діяльності, організаційно-правових форм. Конкурентні стратегії підприємства повинні бути адаптованими до особливостей структури конкурентного середовища, а також до особливостей динаміки ринку. Отже, підвищення конкурентоспроможності являє собою процес змін, які потрібно мотивувати, стимулювати і генерувати. Ці зміни створюють позитивні установки й організаційну культуру, які сприяють, своєю чергою, як виживанню організації в агресивному зовнішньому середовищі, так і досягненню лідируючих позицій на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ідрісса Р.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його економічної безпеки. *Європейські перспективи*. 2015. С. 60–68.
2. Савчук С.І. Конкурентоспроможність підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6. С. 124–131.
3. Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 405–410.
4. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2. Ч. 2. С. 120–126.
5. Єлець О.П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1. С. 58–64.
6. Шаповал В.М., Грибіненко О.М., Герасименко Т.В. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства за рахунок підвищення продуктивності працівників. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 419–426.

7. Руденко Д.Ю., Чайка І.В. Конкурентоспроможність підприємства: сутність та основні характеристики. *Ефективна економіка*. 2015. С. 71–74.

8. Пермілова С.О., Савицька О.М., Омельченко Я.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в контексті їх стратегічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. С. 1–6.

9. Баско А.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі розвитку управлінського персоналу. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 217–220.

10. Богацька Н.М., Цинкобур Л.Р. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений* 2017. № 11(51). С. 599–603.

11. Калюжний В.Я., Зубко Т.Л. Підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. С. 127–132.

12. Кирчата І.М. Розвиток конкурентного потенціалу як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2015. С. 20–27.

REFERENCES:

1. Idrissa R. V. (2015) Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva ta zabespechennya yoho ekonomichnoyi bezpeky [Increasing the competitiveness of the enterprise and ensuring its economic security]. *Yevropeys'ki perspektyvy*, pp. 60–68.

2. Savchuk S. Y. (2014) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva [Competitiveness of the enterprise]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, no. 6, pp. 124–131.

3. Shved T. V., Bila. I. S. (2017) Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Assessment of enterprise competitiveness]. *Ekonomika i suspil'stvo*, pp. 405–410.

4. Sharko V. V. (2015) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva: metody otsinky, stratehiyi pidvyshchennya [Competitiveness of the enterprise: valuation methods, promotion strategies]. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, vol. 2, no. 2, pp. 120–126.

5. Yelets' O. P. (2016) Sutnist konkurentsii ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [The essence of competition and competitiveness of the enterprise]. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*, vol. 1, pp. 58–64.

6. Shapoval V. M., Hrybinenko O. M., Herasymenko T. V. (2017) Teoretychni zasady upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva za rakhunok pidvyshchennya produktyvnosti pratsivnykiv [Theoretical principles of enterprise competitiveness management by increasing the productivity of employees]. *Ekonomika i suspil'stvo*, pp. 419–426.

7. Rudenko D. Yu. Chayka. I. V. (2015) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva: sutnist' ta osnovni kharakterystyky [Competitiveness of the enterprise: essence and main characteristics]. *Efektivna ekonomika*, pp. 71–74.

8. Permilova S. O., Savyts'ka O. M., Omel'chenko Ya. V. (2018) Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv v konteksti yikh stratehichnoho rozvytku [Increasing the competitiveness of enterprises in the context of their strategic development]. *Efektivna ekonomika*, no. 1, pp. 1–6.

9. Basko A. V. (2013) Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva na osnovi rozvytku upravlins'koho personalu [Increase of competitiveness of the enterprise on the basis of development of management personnel]. *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka*, no. 2, pp. 217–220.

10. Bohats'ka N. M., Tsynkobur L. R. (2017) Suchasni metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Modern methods of enterprise competitiveness assessment]. *Molodyi vchenyi*, no. 11(51), pp. 599–603.

11. Kalyuzhnyy V. Ya., Zubko T. L. (2015) Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Increasing the competitiveness of the enterprise]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, pp. 127–132.

12. Kyrchata I. M. (2015) Rozvytok konkurentnoho potentsialu yak osnova zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Development of competitive potential as a basis for ensuring the competitiveness of the enterprise]. *Ekonomika i suspil'stvo*, pp. 20–27.

Harchenko TatianaCandidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Management
Sumy National Agrarian University**Zahorulko Vladyslav**Student
Sumy National Agrarian University**MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE OF THE LLC «KHYLIA»**

The purpose of the article. Nowadays, the question of researching the competitiveness of agricultural enterprises is very relevant and important for both individual producers and the economy of the country as a whole. The basic condition for sustainable and stable growth, development of the enterprise activity is the ability to compete and be competitive. The competitiveness of business entities, under market conditions, guarantees a stable and high profit. Competition is a positive phenomenon, it forces economic entities to improve themselves, to minimize production costs, to improve the quality of goods (services) offered on the market, that is, not to stop there, but to constantly improve their competitiveness in the market. In the domestic and foreign science there is no single approach to the interpretation of this term. The problem of competitiveness was the subject of study of economic, sociological, legal sciences, each of them substantiated its goals, applied specific methods of research of this institute. Our aim is to summarize and systematize existing knowledge about enterprise competitiveness and to substantiate the importance of this feature of the enterprise.

Methodology. Consumer receiving products, determining its suitability to their needs, sets the level of competitiveness of the product for themselves. Assessment of the competitiveness of the enterprise is a complex and multifactorial task that boils down to the interpretation and evaluation of a system of indicators that characterize the various aspects of the enterprise that shape its competitiveness. In the course of studying and evaluating the competitiveness of an enterprise, it is necessary not only to understand the essence of the term, but also to study the factors that influence or in some way affect the competitiveness of the enterprise. In order to obtain the best results in the course of its activity, it is advisable for an enterprise to determine its own competitive position in the market, as well as to identify the influence of internal and external factors. To assess the competitiveness of enterprises, the most effective will be the simultaneous use of different techniques, the results of which complement each other and allow you to get a more complete idea of its level.

Results. The competitiveness of a product or service, as well as the combination of economic methods of managing an economic activity directly affects the results of competition and the ability of the firm to compete in the market. Despite the comparative simplicity of assessing the competitiveness of products, the complexity and diversity of the range of products in different industries and regions, the assessment of products by its properties and ability to be more attractive with other goods relates more to the creative task than analytical methods. Each sector of agriculture has specific conditions for the formation and maintenance of competitive advantages, namely, the result of the activity will depend on competitors. But it is worth noting that whatever the company is "ideal" or the average can always be something to improve, open not yet implemented reserves. In order to survive and strengthen its position in the market, any enterprise must ensure its own competitiveness.

Practical implications. The main means of increasing the competitiveness of the enterprise can be distinguished: – industrial engineering: computerization and automation of processes at the enterprise, ensuring the flexibility of the production process; – organizational development; – economic means: inventory management, finances. The primary concern of the management and all personnel of the enterprise as a whole should be – creation of all necessary conditions for achievement of competitiveness of objects. The success of the enterprise is also dependent on the policy of the state. Creating a positive economic, political and legal environment, an institutional infrastructure that would stimulate the production of promising and competitive goods – is the main task of the state.

Value/originality. The study theoretically proves the need to study this issue at the enterprise. The results of the study can be useful for studying the competitiveness of an enterprise and developing strategies for raising the level of competitiveness of both the enterprise and other enterprises in the industry.

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ: ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ

STRATEGIC PROSPECTS FOR THE REPRODUCTION OF FIXED ASSETS: RESEARCH OF THE INFLUENCE OF FINANCIAL SOURCES

У статті досліджено вплив обсягів короткострокових кредитів банків і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на стратегічні перспективи відтворення основних фондів. Відзначено відсутність єдиної думки щодо визначення дефініції поняття «основні фонди». Обґрунтовано доцільність та необхідність відтворення основних засобів для посилення конкурентоспроможних переваг підприємств. Виокремлено внутрішні та зовнішні джерела фінансування відтворення основних фондів. Проведено аналіз та встановлено загальний позитивний тренд результатів діяльності підприємств машинобудування. Проведено кореляційний аналіз показників діяльності підприємства та побудовано лінійну регресійну модель впливу обсягів короткострокових банківських кредитів і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на формування основних засобів. Установлено, що обсяги нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) як джерело фінансування не впливають на відтворення основних фондів.

Ключові слова: основні фонди, відтворення, короткострокові кредити, нерозподілений прибуток, непокритий збиток, фінансування.

В статті досліджено вплив обсягів короткострокових кредитів банків і нерас-

пределенной прибыли (непокрытого убытка) на стратегические перспективы воспроизводства основных фондов. Отмечено отсутствие единого мнения относительно определения дефиниции понятия «основные фонды». Обоснованы целесообразность и необходимость воспроизводства основных средств для усиления конкурентоспособных преимуществ предприятий. Выделены внутренние и внешние источники финансирования воспроизводства основных фондов. Проведен анализ и установлен общий положительный тренд результатов деятельности предприятий машиностроения. Проведен корреляционный анализ показателей деятельности предприятия и построена линейная регрессионная модель влияния объемов краткосрочных банковских кредитов и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на формирование основных средств. Установлено, что объемы нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) как источник финансирования не влияют на воспроизводство основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, воспроизведение, краткосрочные кредиты, нераспределенная прибыль, непокрытый убыток, финансирование.

УДК 338.32:658.152.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-48>

Череп А.В.

д.е.н., професор

Запорізький національний університет

Конєв В.В.

студент

Запорізький національний університет

The article investigates the effect of short-term bank loans and retained earnings (uncovered loss) on the strategic prospects for the reproduction of fixed assets. The issue of reproduction of fixed assets should be considered not only as one of the activities of industrial enterprises, but as a necessary condition for the functioning and achievement of competitiveness of economic entities. The search for strategic prospects for the reproduction of fixed assets of industrial enterprises is under harsh conditions, since their financial condition does not allow for proper reproduction, and the attraction of external resources is risky and suboptimal. There is a lack of consensus on the definition of definitions of the concept of "fixed assets". The feasibility and necessity of reproduction of fixed assets to strengthen the competitive advantages of enterprises is substantiated. The internal and external sources of financing the reproduction of fixed assets are highlighted. The analysis is carried out and the general positive trend of the results of activity of engineering enterprises is established. On the basis of statistics it is confirmed that after the 2014 crisis, machine-building enterprises reduced their losses and began to increase their output in monetary terms. A correlation analysis of the performance indicators of the enterprise is carried out and a linear regression model of the influence of short-term bank loans and retained earnings (uncovered loss) on the formation of fixed assets is constructed. Correlation analysis shows that there is a significant relationship between the volume of fixed assets and short-term bank loans, and there is an inverse relationship between fixed assets and financial results, which is explained by the receipt of losses during the study period. It has been established that the volumes of retained earnings (uncovered loss), as a source of financing, do not affect the reproduction of fixed assets. The problem of strategic prospects of reproduction of fixed assets at "KHARKIV TRACTOR PLANT" PJSC is obtaining negative financial results, which prevents the economic growth of the enterprise.

Key words: fixed assets, reproduction, short-term loans, retained earnings, uncovered loss, financing.

Постановка проблеми. Макроекономічна ситуація в Україні не може характеризуватися стабільним положенням через вплив численних ендогенних та екзогенних чинників. Кризові явища в економіці та значна міра невизначеності щодо подальшого розвитку стримують інвесторів і власників підприємств до вкладання фінансових ресурсів у відновлення основних виробничих фондів. Слід зазначити, що питання відтворення основних виробничих фондів необхідно розглядати не тільки як один із видів діяльності промислових підприємств, а як необхідну умову функціонування та досягнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Пошук стратегічних перспектив відтворення основних фондів промислових підпри-

ємств відбувається в жорстких умовах, оскільки їх фінансовий стан не дає змоги здійснювати відтворення на належному рівні, а залучення зовнішніх ресурсів є ризикованим і неоптимальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. О.В. Костюнік у своїх наукових дослідженнях розкрив сутність, надав економічну характеристику основних засобів та вдосконалив їх класифікацію [1]. Проблемам відтворення основних фондів присвячено праці відомого вітчизняного економіста С.Ю. Кулакова [4]. З проблемними питаннями відтворення основних фондів С.Ю. Кулакова перекликаються дослідження іншого вітчизняного економіста Р.В. Сазонова. Крім того, у його працях акцентовано увагу на інноваційному складнику

такого відтворення, обґрунтовано доцільність та роль для діяльності підприємств у сучасних умовах [5]. Подібної точки зору дотримується О.А. Сметанюк, яка розглянула проблеми фінансового забезпечення відтворення основних засобів та запропонувала шляхи фінансування не лише за рахунок власних коштів, а й з урахуванням інвестиційних ресурсів [6]. Але невирішеними залишилися питання щодо визначення впливу короткострокових банківських кредитів і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на вартість основних засобів підприємств, тому тема запропонованого наукового дослідження є актуальною та своєчасною.

Потребують дослідження проблеми визначення впливу джерел фінансових ресурсів на стратегічні перспективи відтворення основних фондів промислових підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення впливу обсягів короткострокових кредитів банків і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на стратегічні перспективи відтворення основних фондів ПрАТ «Харківський тракторний завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання термінів «основні фонди» та «основні засоби» є об'єктом суперечок науковців у пострадянських країнах.

Аналіз наукової літератури О.В. Костюнік та А.А. Наконечної свідчить про те, що більшість науковців під «основними засобами» розуміє матеріальні активи підприємства [1, с. 178].

За Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

Натомість у Податковому кодексі України міститься таке тлумачення: основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2 500 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2 500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [3].

Відповідно до цього, можна стверджувати, що в сучасних реаліях відсутнє єдине розуміння терміна «основні засоби» серед науковців і законодавчих актів.

С.Ю. Кулакова та А.С. Кордубан зазначають, що основні фонди виступають однією з конкурентних переваг підприємств, адже їх належний стан та використання безпосередньо впливають на ефективність їх функціонування, дають змогу підвищити продуктивність праці, покращити якість продукції, мінімізувати витрати виробництва та й узагалі вивести його на новий рівень розвитку [4].

Під терміном «відтворення основних фондів», насамперед, необхідно розуміти «процес усунення морального та фізичного зносу основних фондів через загальну сукупність взаємопов'язаних та впорядкованих між собою відтворюваних відносин, що органічно взаємозалежать від параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств та умов його економічної діяльності на ринку на основі капітального ремонту, модернізації, модифікації або повної заміни працюючих основних фондів, що в кінцевому підсумку призведе до підвищення соціально-економічної ефективності підприємства у цілому» [5, с. 324].

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств машинобудування у 2010–2017 рр.

Роки	Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
2010	4204,9	58,2	7271,4	41,8	3066,5
2011	10639,6	65,6	13112,0	34,4	2472,4
2012	9268,8	65,2	12468,6	34,8	3199,8
2013	2768,6	64,2	7178,8	35,8	4410,2
2014	-22380,2	63,7	7622,2	36,3	30002,4
2015	-15374,0	74,0	12946,4	26,0	28320,4
2016	-732,2	76,9	11773,7	23,1	12505,9
2017	6119,7	77,4	15602,3	22,6	9482,6

Джерело: складено авторами на основі [7]



Рис. 1. Джерела фінансування відтворення основних фондів

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 260]

Серед джерел фінансування відтворення основних фондів можна виділити такі (рис. 1).

Аналіз статистичних даних щодо результатів діяльності підприємств галузі машинобудування свідчить про економічне зростання (табл. 1, табл. 2).

Із наведеної інформації в табл. 1 можна стверджувати, що після кризи 2014 р. підприємства галузі скоротили збитки та в 2017 р. почали отримувати прибутки.

Таблиця 2

Обсяг виробленої продукції підприємствами машинобудування у 2013–2017 рр.

Рік	Обсяг виробленої продукції, млн грн
2013	139 310,2
2014	121 350,8
2015	135 506,0
2016	158 933,0
2017	196 375,4

Джерело: складено авторами на основі [7]

Відповідно до статистики фінансових результатів, у 2014 р. спостерігаємо зменшення обсягів виробленої продукції у грошовому виразі та їх зростання з 2015 р.

Для подальшого аналізу впливу обсягів короткострокових кредитів банків і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на стратегічні перспективи відтворення основних фондів було вибрано ПрАТ «Харківський тракторний завод». Для дослідження було вибрано період 2014–2018 рр., оскільки до 2013 р. фінансова звітність не складалася за МСБО.

Вихідну статистичну інформацію представлено нижче (табл. 3).

Для дослідження зв'язків між показниками було застосовано кореляційний аналіз (табл. 4).

Між обсягами основних засобів і короткострокових кредитів банків спостерігається значна залежність. Обернена залежність між основними засобами та фінансовими результатами пояснюється тим, що за отримання збитків обсяг основних засобів зменшується.

Таблиця 3

Показники діяльності ПрАТ «Харківський тракторний завод» за 2014–2018 рр., тис грн

Рік	Основні засоби	Короткострокові кредити банків	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
2014	363034	0	147568
2015	793388	45928	-108385
2016	781250	43265	-775742
2017	738435	36065	-572681
2018	719219	37348	-654061

Джерело: складено авторами на основі [8]

Кореляційний аналіз

	Основні засоби	Короткострокові кредити банків	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
Основні засоби	1		
Короткострокові кредити банків	0,9964	1	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-0,7033	-0,6738	1

Джерело: складено авторами на основі власних розрахунків

Вывод итогов					
Регрессионная статистика					
Множественный R		0,9974149			
R-квадрат		0,9948365			
Нормированный R-квадрат		0,9896729			
Стандартная ошибка		18215,916			
Наблюдения		5			
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	1,28E+11	63930308452	192,665852	0,005163533
Остаток	2	6,64E+08	331819613,1		
Итого	4	1,29E+11			
Коэффициентная таблица					
	df	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	369169,84	17998,4	20,51125322	0,002368484	291728,9519
Короткострокові кредити банків	9,2080089	0,661544	13,9189763	0,00512199	6,361616774
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-0,0265875	0,031305	-0,849317182	0,485152589	-0,161280308

Рис. 2. Часткові результати моделювання

Джерело: складено авторами на основі власних розрахунків

Наступним кроком є побудова регресійної лінійної моделі. Часткові результати моделювання за допомогою програми MS Office Excel наведено нижче (рис. 2).

Із наведених даних можна зробити такі висновки:

- значення R^2 дорівнює 0,99, що характеризує високу точність апроксимації моделі;
- за критерієм Фішера модель значуща, оскільки значимість F менше критичного значення 0,05;
- фактор впливу фінансових результатів можна видалити з моделі, оскільки P-значення даного фактору більше критичного 0,05, а отже, ця змінна не має впливу на залежну змінну.

Таким чином, рівняння лінійної регресії має такий вид:

$$y = 369169,84 + 9,21x_1, \quad (1)$$

де y – обсяг основних засобів;

x_1 – обсяги короткострокових кредитів банків.

Слід звернути увагу на розраховані значення вільного члена рівняння, величина якого вказує на те, що невраховані фактори мають більший вплив на формування основних засобів.

Висновки з проведеного дослідження.

Із проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

– обсяги нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) мають кореляційний зв'язок з обсягами основних засобів, але як джерело фінансування не впливають на їх відтворення;

– короткострокові банківські кредити мають незначний вплив на відтворення основних засобів.

Проблемою стратегічних перспектив відтворення основних засобів на ПрАТ «Харківський тракторний завод» є отримання від'ємних фінансових результатів, що унеможлиблює економічне зростання підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюнік О.В. Економічний зміст та класифікація основних засобів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 21(1). С. 177–180.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 19.09.2019).
3. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.09.2019).
4. Кулакова С.Ю. Теоретичні основи відтворення основних фондів підприємства в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 6.

5. Сазонов Р.В. Інноваційне відтворення основних фондів підприємств України. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2014. Вип. 11(2). С. 322–329.

6. Сметанюк О.А. Проблеми фінансового забезпечення відтворення основних засобів. *Економічний простір*. 2012. № 59. С. 256–264.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.09.2019).

8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua> (дата звернення: 19.09.2019).

REFERENCES:

1. Kostyunik O. V. (2016) Ekonomichniy zmist ta klasyfikatsiia osnovnykh zasobiv [Economic and contents classification of fixed assets]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economics Sciences*. vol. 21(1), pp. 177–180.

2. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 7 «Osnovni zasoby». Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed 19 September 2019).

3. Podatkovyy kodeks Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 19 September 2019).

4. Kulakova S. Ju. (2015) Teoretychni osnovy vidtvorennja osnovnykh fondiv pidpryjemstva v suchasnykh umovakh [The theoretical basis for the reproduction of fixed assets of the enterprise in modern conditions]. *Efficient economy*, no. 6.

5. Sazonov R. V. (2014) Innovacijne vidtvorennja osnovnykh fondiv pidpryjemstv Ukrainy [Creating innovative fixed capital company ukraine]. *Economic sciences. Series: Accounting and Finance*, vol. 11(2), pp. 322–329.

6. Smetanjuk O. A. (2012) Problemy finansovogho zabezpechennja vidtvorennja osnovnykh zasobiv [Problems of financial support for reproduction of fixed assets]. *Economic scope*, no. 59, pp. 256–264.

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 19 September 2019).

8. Stock market infrastructure development agency of Ukraine. Available at: <https://smida.gov.ua> (accessed 19 September 2019).

Cherep AllaDoctor of Economic Sciences, Professor
Zaporizhzhya National University**Konyev Vladyslav**

Student

Zaporizhzhya National University

**STRATEGIC PROSPECTS FOR THE REPRODUCTION OF FIXED ASSETS:
RESEARCH OF THE INFLUENCE OF FINANCIAL SOURCES**

The issue of reproduction of fixed assets should be considered not only as one of the activities of industrial enterprises, but as a necessary condition for the functioning and achievement of competitiveness of economic entities. The search for strategic prospects for the reproduction of fixed assets of industrial enterprises is under harsh conditions, since their financial condition does not allow for proper reproduction, and the attraction of external resources is risky and suboptimal.

The purpose of this article is to determine the impact of the volume of short-term bank loans and retained earnings (uncovered loss) on the strategic prospects of reproduction of fixed assets of "KHARKIV TRACTORY FACTORY" PJSC.

The problems of determining the impact of sources of financial resources on the strategic prospects of reproduction of fixed assets of industrial enterprises are previously unresolved parts of the general problem addressed in the article.

The use of the term "fixed assets" has been the subject of controversy among scientists in the post-Soviet countries. It can be argued that in today's realities there is no common understanding of the term "fixed assets" among scientists and legislative acts.

The analysis is carried out and the general positive trend of the results of activity of engineering enterprises is established. On the basis of statistics it is confirmed that after the 2014 crisis, machine-building enterprises reduced their losses and began to increase their output in monetary terms.

"KHARKIV TRACTORY FACTORY" PJSC was selected to analyze the impact of short-term bank loans and retained earnings (uncovered loss) on the strategic prospects for the reproduction of fixed assets. The 2014-2018 period was selected for the study, as the financial statements were not prepared under IAS until 2013.

Correlation analysis of indicators shows the following:

- significant dependence is observed between the volume of fixed assets and short-term loans of banks;
- the inverse relationship between fixed assets and financial results is explained by the fact that upon receipt of losses, fixed assets decrease.

The results of constructing a regression linear model indicate the following:

- the value of R^2 is 0.99, which characterizes the high accuracy of model approximation;
- according to the Fisher criterion, the model is significant because the F value is less than the critical value of 0.05;
- the effect of financial results can be removed from the model, since the P-value of this factor is more than a critical 0.05, and therefore this variable has no effect on the dependent variable;
- not considered factors have a greater impact on the formation of fixed assets.

The problem of strategic prospects of reproduction of fixed assets at "KHARKIV TRACTOR PLANT" PJSC is obtaining negative financial results, which prevents the economic growth of the enterprise.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕЧНИХ УМОВ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC PRIORITIES OF FORMING SAFE CONDITIONS FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.24.021.8

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-49>

Штангрет А.М.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри
фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Шляхетко В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Штангрет І.А.

студент
Українська академія друкарства

В умовах посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках інноваційна діяльність формує основу для виживання підприємства та досягнення економічних інтересів. Для більшості українських підприємств характерна інноваційна пасивність, причинами чого можна вважати як небажання менеджерів ризикувати, відсутність фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів, моральне та фізичне старіння основних засобів, посилення конкуренції в секторі високотехнологічної продукції з боку іноземних товаровиробників, так і втрату наукового потенціалу країни. Обґрунтовано, що інноваційна діяльність потребує формування безпечних умов, які в межах певного підприємства повинні створюватися системою економічної безпеки. Обґрунтовано необхідність розширення переліку завдань для системи економічної безпеки, які в сучасних умовах повинні також передбачати: формування інформаційного підґрунтя вибору можливого варіанту нововведення; виявлення і мінімізацію ризиків, протидію або ж адаптацію до негативного впливу загроз; захист інновацій шляхом здійснення контрозвідувальних заходів.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, система економічної безпеки, загроза, ризик.

В условиях усиления конкуренции на внутреннем и внешнем рынках инновацион-

ная деятельность формирует основу для выживания предприятия и достижения экономических интересов. Для большинства украинских предприятий характерна инновационная пассивность, причинами чего можно считать как нежелание менеджеров рисковать, отсутствие финансовых ресурсов для реализации инновационных проектов, моральное и физическое старение основных средств, усиление конкуренции в секторе высокотехнологичной продукции со стороны иностранных товаропроизводителей, так и потерю научного потенциала страны. Обосновано, что инновационная деятельность требует формирования безопасных условий, которые в пределах определенного предприятия должны создаваться системой экономической безопасности. Обоснована необходимость расширения перечня задач для системы экономической безопасности, которые в современных условиях должны также предусматривать: формирование информационного основы выбора возможного варианта нововведения; выявление и минимизацию рисков, противодействие или адаптацию к негативному воздействию угроз; защиту инноваций путем осуществления контрозведывательных мероприятий.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие, система экономической безопасности, угроза, риск.

In the face of increased competition in the domestic and foreign markets, innovative activity forms the basis for the survival of the enterprise and the achievement of economic interests. Most Ukrainian enterprises are characterized by innovative passivity, the reasons for which can be considered as the reluctance of managers to take risks, the lack of financial resources for the implementation of innovative projects, the moral and physical aging of fixed assets, increased competition in the high-tech products sector from foreign producers, and the loss of the country's scientific potential. The theoretical basis for ensuring innovative development is formed on the basis of safe conditions for the functioning of enterprises, in fact, does not correspond to the real conditions of doing business. Therefore, the current stage of development of safety in Ukraine should be aimed at identifying and achieving strategic priorities for existing systems of economic security. Innovation activity is characterized by a number of specific parameters that require the application of a methodology; it provides information support for the selection and implementation of innovative projects, protection of innovations to strengthen competitive positions and achieve economic interests. It is substantiated that the reduction of the possible negative consequences of the implementation of risk is possible due to the formation of an information basis for making each managerial decision at each stage of innovation. An analytical study, which included a survey of experts from among employees of innovatively active industrial enterprises, made it possible to formulate a list of typical internal and external threats was made. The list of key strategic priorities in the actions of security entities, which should include: monitoring the changes in the external environment, in particular consumer demand, seasonal fluctuations, etc.; conducting competitive intelligence to respond timely to changes in the activities of competing enterprises; assessing the level of risk associated with the selection of a possible innovation; phased adaptation of the internal environment to the results of innovation; protection of innovation through counterintelligence activities. It is justified that without proper attention to certain strategic priorities, the effectiveness of innovation will be significantly lower.

Key words: innovation, innovative activity, innovative development, economic security system, threat, risk.

Постановка проблеми. Останні кілька десятиліть для українських підприємств можна визначити як такі, що вимушено орієнтують їх на виживання. Причинами цього є як складні трансформаційні процеси в економіці, політичне та соціальне напруження, військові дії, так і фактична відкритість митних кордонів, коли рівень конкуренції з боку іноземних товаровиробників щорічно посилюється. З урахуванням фактичних умов ведення бізнесу на більшості українських підприємствах створено системи економічної безпеки, завдання

яких суттєво різняться – від виключно фізичного захисту території та майна до чітко впорядкованої ієрархічної структури, яка інтегрована в систему управління підприємством та уможливіє максимальний захист інтересів підприємства. Швидка зміна умов ведення бізнесу формує все нові виклики, які стимулюють до вдосконалення системи економічної безпеки. Одним із таких викликів можна вважати слабкий захист інноваційної діяльності підприємств, який в умовах необхідності забезпечення необхідного рівня конкурентоспро-

можності продукції за рахунок інновацій актуалізує розширення сфери діяльності та відповідальності служби безпеки, що не може бути реалізовано без належного теоретичного підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розробленню питань щодо забезпечення економічної безпеки підприємств чимало уваги приділили українські та зарубіжні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, Г. Козаченко, М. Копитко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, Т. Момот, В. Мунтіян, Є. Олейніков, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Я. Пушак, В. Франчук, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та ін.

Проблематиці інноваційної діяльності підприємств присвячено праці таких науковців, як М. Адаменко, І. Баланов, І. Бланк, Т. Близнюк, Н. Зінько, С. Ілляшенко, Г. Кірейцев, В. Ковальов, Г. Тельнова, О. Терещенко, Р. Фатхутдінов, І. Череп, І. Шейко, В. Шелудько тощо.

Постановка завдання. Питання формування безпечних умов для інноваційної діяльності залишається поза увагою науковців, що в умовах посилення конкурентної боротьби актуалізує їх дослідження. Мета статті полягає в обґрунтуванні стратегічних пріоритетів забезпечення безпечних умов для інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перш ніж зосередити увагу на визначенні стратегічних аспектів формування безпечних умов інноваційної діяльності підприємства, доцільно в загальному окреслити сутність інновацій, визначити можливі виклики, ризики та загрози для інноваційної діяльності в Україні.

М. Кондратьєв довів вплив винаходів та інновацій на перехід до підвищувальної хвилі великого циклу, який супроводжується суттєвою зміною техніки та технології виробництва. Термін «інновації» був запропонований

Й. Шумпетером, під яким він розумів «...зміни, що проводяться з метою впровадження нових споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловість та їх практичного використання» [6, с. 255]. Стрімкий розвиток світової економіки, який розпочався у другій половині минулого століття, перш за все можна пов'язати з активізацією інноваційної діяльності як основи посилення конкурентних позицій товаровиробників. Отже, проблема збільшення інноваційної активності стала актуальною, а до її вирішення долучилося широке коло науковців. Уважаємо за доцільне процитувати лише кілька визначень поняття «інновації». Так, П. Друкер під ним розуміє «...особливий засіб підприємців,

за допомогою якого вони досліджують зміни, що відбуваються в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в інших сферах обслуговування» [7, с. 46]. У цьому визначенні інновації орієнтовані на дослідження, виявлення та зміну виробничої діяльності підприємства для задоволення нових потреб споживачів. Деякі інші аспекти знаходимо у публікаціях М. Портера, який трактує інновації як «...результат незвичних зусиль, який дає змогу підприємству досягти такого рівня переваг, коли воно зможе його підтримати лише за допомогою впровадження постійних удосконалень» [8, с. 217], тобто підкреслюючи важливість інновацій для забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства.

Сьогодні в науковій літературі присутній відкритий диспут щодо можливості застосування таких термінів, як «інновації», «новація», «нововведення», «винахід», «відкриття» і т. д. Уважаємо за доцільне погодитися з міркуваннями Л. Гордецької та І. Шевченко, які конкретизують сутність інновації шляхом визначення можливих її варіантів, тобто «...впровадження нової або суттєво поліпшеної ідеї, товару, послуги, процесу або практики, яка призначена для отримання поліпшеного результату» [1, с. 104]. Можна вважати, що сьогодні саме таке визначення дає чітке уявлення про інновації. З іншого боку, створення нового або ж суттєво поліпшеного товару вимагає залучення в умовах певного підприємства додаткових ресурсів і, перш за все, створення групи творчих та кваліфікованих виконавців. Виділення додаткових кадрових, фінансових та матеріальних ресурсів пов'язане з ризиками, зменшення можливих негативних результатів реалізації яких потребує уваги з боку суб'єктів безпеки.

В основі терміна «інноваційна діяльність» лежить трактування інновацій, але з конкретизацією стосовно здатності їх здійснювати та очікуваних результатів. Так, у трактуванні В. Зянько інноваційна діяльність «...являє собою комплекс економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробленням, упровадженням та використанням інновацій, який має на меті досягнення певного економічного та/або соціального ефектів» [2, с. 56]. С. Ілляшенко подає більш лаконічне визначення як «...процес створення, провадження та поширення інновації» [3, с. 57], тобто вказуючи на процес, який пов'язаний зі створенням та застосуванням інновацій. Р. Фатхутдінов обґрунтовує доцільність трактування інноваційної діяльності як «...діяльності, що спрямована на оновлення існуючого, створення і використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) з метою кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо)» [5, с. 67].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що певні відмінності в трактуванні термінів «інновації» та «інноваційна діяльність» наявні внаслідок складності та різних сфер застосування; до інноваційної діяльності доцільно включати процеси, які безпосередньо пов'язані зі створенням та використанням інновацій, а також ті, що формують основу для їх появи. Спроможність підприємства до інноваційної діяльності визначається інноваційним потенціалом, тобто здатністю до створення та реалізації інновацій у певних умовах ведення фінансово-господарської діяльності. Поруч зі спроможністю до здійснення інноваційної діяльності доцільно говорити і про можливість формування безпечних умов, що повинно передбачати супровід і захист. Не можна оминати увагою, що інноваційна діяльність є результатом інтелектуальної праці, на яку здатна лише частина персоналу. Відповідно, результативність цієї праці залежить від наявності творчих і вмотивованих виконавців та створених безпечних умов їхньої роботи.

Повертаючись до мети дослідження, зазначимо, що серед завдань для створення на підприємстві системи економічної безпеки повинні бути визначені й такі, які полягають у формуванні безпечних умов для здійснення інноваційної діяльності. Отже, до об'єктів безпеки потрібно віднести інновації, інноваційну діяльність та умови інноваційного розвитку, а процес забезпечення безпеки повинний передусім бути спрямований на розпізнавання й зменшення ризиків та протидію загрозам. Щодо ризиків, то можна стверджувати, що вони виникають під час прийняття кожного управлінського рішення, а стосовно інноваційної діяльності – під час вибору напрямів та варіантів інноваційного розвитку. Зменшення можливого негативного наслідку реалізації ризику можливе завдяки формуванню інформаційного підґрунтя для прийняття кожного управлінського рішення на кожному етапі інноваційної діяльності. Таке інформаційне підґрунтя створюється на основі поєднання обліково-аналітичного забезпечення з результатами конкурентної розвідки. Стосовно загроз, то потрібне створення системи моніторингу для виявлення та відстеження рівня негативного впливу для реалізації адекватних захисних заходів.

Якщо виникнення та можливі варіанти реалізації ризиків чітко пов'язані з конкретними умовами інноваційної діяльності певного підприємства, то загрози можна систематизувати та сформуванню типовий перелік, який у подальшому конкретизується суб'єктами безпеки підприємства [4, с. 57]. Здійснене аналітичне дослідження, яке передбачало опитування експертів із числа працівників інноваційно активних промислових підприємств, дало змогу сформуванню переліку типових внутрішніх та зовнішніх загроз (рис. 1).

Доводити здатність системи економічної безпеки певного підприємства протидіяти зовнішнім загрозам його інноваційної діяльності доволі складно, але формувати інформаційне підґрунтя для своєчасної адаптації – доцільно. Система економічної безпеки повинна бути орієнтована на створення інформаційного супроводу будь-якого управлінського рішення, у т. ч. у сфері інноваційної діяльності. Тобто актуальною є теза, що безпека формує основу для розвитку, а система економічної безпеки створює безпечні умови для інноваційного розвитку підприємства.

Протидія внутрішнім загрозам – одне з ключових завдань системи економічної безпеки. Дії суб'єктів безпеки повинні передбачати виявлення проблем, формування альтернативних варіантів вирішення, які відповідають стратегії розвитку підприємства, розроблення тактики й реалізацію захисних заходів. Зважаючи на значну тривалість інноваційного процесу, пріоритетним є розроблення стратегії забезпечення інноваційної діяльності, тобто не може йтися про оперативне вирішення окремих проблем, які є вже результатом негативної дії внутрішніх та зовнішніх загроз. Такі дії суб'єктів безпеки за рівнем ефективності будуть суттєво нижчими порівняно з інформаційним супроводом інноваційної діяльності підприємства, що передбачає послідовне виконання дій – від виявлення напрямів інноваційного розвитку, оцінювання ризиків на основних етапах, протидії загрозам і до реалізації інноваційних проектів.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що стратегічними пріоритетами в діях суб'єктів безпеки повинні бути:

- стеження за змінами зовнішнього середовища, зокрема попитом споживачів, сезонними коливаннями і т. д.;
- проведення конкурентної розвідки для своєчасного реагування на зміни в діяльності підприємств-конкурентів;
- оцінювання рівня ризику, що пов'язаний із вибором можливого варіанту нововведення;
- поетапна адаптація внутрішнього середовища до результатів інноваційної діяльності;
- захист інновацій шляхом проведення контррозвідувальних заходів.

Доцільним буде й твердження, що без приділення уваги цим стратегічним пріоритетам ефективність інноваційної діяльності буде незначною.

Висновки з проведеного дослідження. Такі терміни, як «інновації», «інноваційна діяльність» та «інноваційний розвиток», в умовах низької рентабельності або ж збитковості в підприємницьких колах застосовуються доволі рідко. Теоретична база забезпечення інноваційного розвитку сформована виходячи з безпечних умов функціонування підприємств, що фактично не відповідає

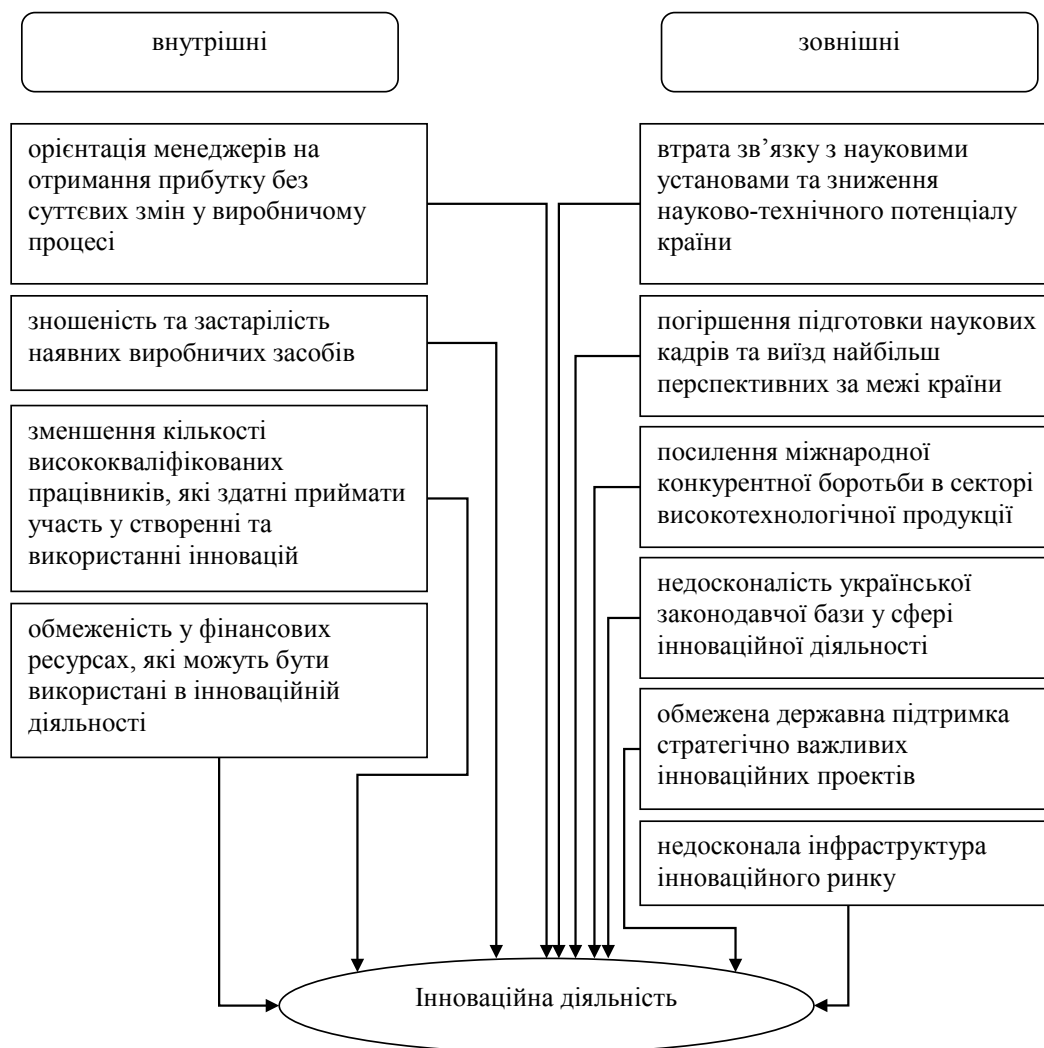


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні загрози для інноваційної діяльності промислових підприємств

реальним умовам ведення бізнесу. Поточний етап розвитку безпекознавства в Україні повинен бути спрямований на визначення та досягнення стратегічних пріоритетів для існуючих систем економічної безпеки.

Виживання українських підприємств безпосередньо залежить від їхньої здатності виготовляти конкурентоспроможну продукцію, що неможливо без активізації інноваційної діяльності, результативність якої значною мірою залежить від формування безпечних умов генерування та реалізації інновацій. Інноваційна діяльність характеризується низкою специфічних параметрів, які вимагають застосування методології, яка уможливує інформаційну підтримку вибору та реалізації інноваційних проектів, захисту нововведень для посилення конкурентних позицій та досягнення економічних інтересів.

Подальшого дослідження потребує розгляд питання розроблення тактичних захисних заходів у сфері формування безпечних умов інноваційної діяльності українських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Городецька Л.О., Шевченко І.Г. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства. *Економіка та держава*. 2010. № 6. С. 103–105.
2. Зянько В.В., Єпіфанова І.Ю., Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2015. 168 с.
3. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2010. 621 с.
4. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
5. Файчук О.М., Файчук О.В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 66–70.
6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: дослідження підприємницької прибутливості, капітала, кредиту і циклу кон'юнктури. Москва : Прогрес, 1982. 455 с.
7. Drucker P.F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York : Harper and Row Publishers, 1985.

8. Porter M.E. *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : The Free Press, 1980. P. 383–387.

REFERENCES:

1. Horodetska L. O., Shevchenko I. H. (2010) Otsinka vplyvu innovatsii na konkurentospromozhnist pidpriemstva [Assessing the impact of innovation on enterprise competitiveness]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 6, pp. 103–105. (in Ukrainian)

2. Zian'ko V. V., Yepifanova I. Yu., Zian'ko V. V. (2014) *Innovatsijna diial'nist' pidpriemstv ta ii finansove zabezpechennia v umovakh tranzhytynykh zmin ekonomiky Ukrainy* [Innovative activity of the enterprises and its financial security in the conditions of transitive changes of economy of Ukraine]. Vinnytsia: UNIVERSUM. (in Ukrainian)

3. Illiashenko S. M. (2010) *Marketynh. Menedzhment. Innovatsii* [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: Papirus. (in Ukrainian)

4. Shtanhret A. M. (2017) *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. L'viv: Ukr. akad. druzarstva.

5. Faichuk O. M., Faichuk O. V. (2013) Innovatsiinyi protses yak rushiina syla ekonomichnoho zrostannia [The innovation process as a driving force for economic growth]. *Biznes Inform*, vol. 10, pp. 66–70. (in Ukrainian)

6. Shumpeter J. (1982) *Teorija jekonomicheskogo razvitija: issledovanija predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita i cikla kon'unktury* [Theory of economic development: studies of entrepreneurial profit, capital, credit and the business cycle]. Moskva: Progres. (in Russian)

7. Drucker Peter F. (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper and Row Publishers.

8. Porter M. E. (1980) "Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors". New York: The Free Press, pp. 383–387.

Shtangret Andriy

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation
Ukrainian Academy of Printing

Shliakhetko Vitaliy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation
Ukrainian Academy of Printing

Shtangret Iryna

Student
Ukrainian Academy of Printing

STRATEGIC PRIORITIES OF FORMING SAFE CONDITIONS FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The last few decades for Ukrainian enterprises can be defined as they are forced to orient them towards survival. The reasons for this are both complex transformation processes in the economy, political and social tension, military operations, and the actual openness of customs borders, when the level of competition from foreign producers is increasing annually. Taking into account the actual business environment, most Ukrainian enterprises have created economic security systems whose task is significantly different from the exclusively physical protection of the territory and property in a clearly ordered hierarchical structure that is integrated into the enterprise management system and maximizes the protection of the interests of the enterprise. The rapid change in the business environment creates ever new challenges that stimulate the improvement of the economic security system. One of these challenges can be considered weak protection of innovative activities of enterprises, which, in the case of the need to ensure the necessary level of product competitiveness through innovation, actualizes the expansion of the scope and responsibility of the security service, cannot be realized without a proper theoretical basis.

Methodology. To determine and justify the strategic priorities for creating a safe environment for the innovative activity of the enterprise, the following methods were used: induction and deduction, comparison and systematization – in the study of the essential characteristics of the terms «innovation» and «innovative activity»; synthesis and analysis – to justify the need to create safe conditions for the implementation of innovation in the conditions of Ukrainian enterprises; morphological analysis – to complement the tasks of security entities in the economic security system of the enterprise that directly relate to innovation; graphic – for a visual representation of theoretical and methodological material; abstract-logical – for theoretical generalizations and conclusions of the study.

Results. It has been established that most Ukrainian enterprises are characterized by innovative passivity, which can be considered as the reluctance of managers to take risks, the lack of financial resources for the implementation of innovative projects, the moral and physical aging of fixed assets, increased competition in the high-tech products sector from foreign producers, and the loss of scientific country potential. The theoretical basis for ensuring innovative development is formed on the basis of safe conditions for the functioning of enterprises, in fact, does not correspond to the real conditions of doing business. Therefore, the current stage of development of safety in Ukraine should be aimed at identifying and achieving strategic priorities for existing systems of economic security.

Practical implications. Strategic priorities are identified that can be used in the conditions of this enterprise to improve the process of ensuring economic security through due attention to the formation of a safe environment for innovation. Clarification of the list of key tasks will help to focus on identifying, recognizing and responding to key challenges, risks and threats.

Value / originality. Innovation activity is characterized by a number of specific parameters that require the application of a methodology; it provides information support for the selection and implementation of innovative projects, protection of innovations to strengthen competitive positions and achieve economic interests. It is substantiated that the reduction of the possible negative consequences of the implementation of risk is possible due to the formation of an information basis for making each managerial decision at each stage of innovation. An analytical study, which included a survey of experts from among employees of innovatively active industrial enterprises, made it possible to formulate a list of typical internal and external threats was made. The list of key strategic priorities in the actions of security entities, which should include: monitoring the changes in the external environment, in particular consumer demand, seasonal fluctuations, etc.; conducting competitive intelligence to respond timely to changes in the activities of competing enterprises; assessing the level of risk associated with the selection of a possible innovation; phased adaptation of the internal environment to the results of innovation; protection of innovation through counterintelligence activities. It is justified that without proper attention to certain strategic priorities, the effectiveness of innovation will be significantly lower.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БРЕНДИНГ ТЕРИТОРІЇ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ BRANDING OF THE TERRITORY AS ONE OF THE FACTORS OF RURAL DEVELOPMENT

У статті розкрито поняття «брендинг» та «брендинг сільських територій». Визначено основні підходи до оцінки ефективності застосування брендингу. Розкрито теоретичні аспекти брендингу сільських територій та досліджено передумови формування брендингових засад розвитку сільських територій України, які розширяють джерела розвитку сільських територій, конкурентоспроможність місцевих економік, здійснюють оцінку брендоутворюючих факторів розвитку з позиції сучасного стану сільських територій та забезпечать його ефективність в умовах реалізації. Розглянуто потенціал брендингу сільських територій та сформовано умови реалізації можливостей розвитку сільських територій. Проаналізовано особливості формування брендів у Південному регіоні України (Миколаївська, Одеська та Херсонська області), за результатами аналізу згруповано за напрямками перспективного розвитку бренд-проекти, які можливо реалізувати та які вже реалізуються на сільських територіях Південного регіону. Висвітлено основні особливості застосування брендингу для розвитку сільських територій. Акцентовано увагу на необхідності продовження досліджень брендингу сільських територій з урахуванням віртуальних та реальних моделей його ефективності.

Ключові слова: брендинг, брендинг сільських територій, брендингові стратегії, сільські території, територіальний брендинг, соціально-економічний розвиток.

В статье раскрыты понятия «брендинг» и «брендинг сельских территорий».

Определены основные подходы к оценке эффективности применения брендинга. Раскрыты теоретические аспекты брендинга сельских территорий и исследованы предпосылки формирования брендинговых основ развития сельских территорий Украины, которые расширяют источники развития сельских территорий, конкурентоспособность местных экономик, осуществляют оценку брендоформирующих факторов развития с позиции современного состояния сельских территорий и обеспечивают его эффективность в условиях реализации. Рассмотрен потенциал брендинга сельских территорий и сформированы условия реализации возможностей развития сельских территорий. Проанализированы особенности формирования брендов в Южном регионе Украины (Николаевская, Одесская и Херсонская области), по результатам анализа сгруппированы по направлениям перспективного развития бренд-проекты, которые можно реализовать и которые уже реализуются на сельских территориях Южного региона. Раскрыты основные особенности применения брендинга для развития сельских территорий. Акцентируется внимание на необходимости продолжения исследований брендинга сельских территорий с учетом виртуальных и реальных моделей его эффективности.

Ключевые слова: брендинг, брендинг сельских территорий, брендинговые стратегии, сельские территории, территориальный брендинг, социально-экономическое развитие.

УДК 35.077.6 339.138

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-50>

Боднар О.А.

к.е.н., асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного аграрного університету

Костенко Т.А.

студент Миколаївського національного аграрного університету

Підшивалова О.Є.

студент Миколаївського національного аграрного університету

The article describes the concepts of "branding" and "branding of rural areas". The main approaches to assessing the effectiveness of branding are identified. Specific problems for rural areas of Ukraine, namely, socio-economic problems and search for new opportunities for rural development, which will contribute to realizing their existing potential and solving these problems, are outlined. Theoretical aspects of branding of rural territories are revealed and the prerequisites of formation of branding bases for development of rural territories of Ukraine, which will expand the sources of development of rural territories, competitiveness of local economies, carry out the evaluation of branding factors of development from the point of view of the current state of rural territories and ensure its effectiveness. The potential of rural area branding is considered and the conditions for realization of rural development opportunities are created. The peculiarities of brand formation in the Southern region of Ukraine (Mykolaiv, Odesa and Kherson oblasts) are analyzed. According to the results of the analysis, brand projects that can be implemented and which are already being implemented in the rural territories of the Southern region are grouped according to the results of the analysis. The main features of the application of branding for rural development are highlighted. Attention is drawn to the need to continue research into rural branding, taking into account virtual and real models of its effectiveness. The basic stages of development and implementation of brand management that will allow to evaluate the main parameters and effectiveness of the process of formation and implementation of brands and branding projects as a multi-level system of socio-economic relations and innovation and investment attractiveness of the Southern region of Ukraine. Identification of significant factors of socio-economic development of the agrarian society of Ukraine within the framework of the strategy of accelerated transformation of the territories of the Southern region to a higher standard of living.

Key words: branding, rural area branding, branding strategies, rural territories, territorial branding, socio-economic development.

Постановка проблеми. Сутність сільських територій у соціально-економічному житті України визначає їхню значну роль у формуванні належного рівня продовольчої безпеки, нарощуванні експортного потенціалу та добробуту суспільства.

Умови розвитку сучасних сільських територій є вагомим напрямом державної аграрної політики, яка спрямована на розвиток сільської економіки, збереження довкілля, зростання ефективності сільськогосподарського виробництва та на підви-

щення якості життя населення загалом. Сьогодні характерною для сільських територій України є наявність великої кількості соціально-економічних проблем, таких як безробіття та відсутність робочих місць для молоді, несприятливий демографічний стан населення, низький рівень якості життя тощо. Ці проблеми зумовлюють пошук нових можливостей розвитку сільських територій, які сприятимуть реалізації їхнього наявного потенціалу. Нині маловивченим та фактично не задіяним соціально орієнтованим джерелом сільського розвитку, ефективним та дієвим інструментом позиціонування сільських територій є брендинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням, пов'язаним із вивченням брендингу як соціально-економічного явища, приділено значну увагу у працях Х. Прінгла, Ф. Котлера, П. Дойля, С. Девіса, К. Веркмана, Ж. Ламбена, Дж. Траута та ін. До пізніших робіт відносять праці А. Девіда, Т. Лейні, А. Віпперфюрта, Д. Райта, К. Келлера, М. Ньюмейера та ін. [1].

Водночас, попри значну кількість наукових праць, теоретичний аспект брендингу залишається на стадії свого формування і представлений лише поодинокими працями. Проблеми брендингу територій сучасної України розглянуті в роботі Ю. Інковської [4]. Геотериторіальний аспект брендингу та основні принципи його формування визначено І. Важениною [2]. Н. Степанюк [3] визначила особливості брендингу окремого міста. Таким чином, маловивченим залишається питання брендингу сільських територій у теоретичному та практичному аспектах. Треба відмітити, що практика вітчизняного бізнесу свідчить про зменшення окупності брендингу у традиційних технологіях його використання, оскільки інтерес споживача до нових назв за умови достатнього насичення товарного асортименту істотно впав. Ба більше, практика свідчить про посилення ризику антибрендингу за умов появи нових торгових марок. Саме тому брендинг територій може бути принципово новим фактором процесу, який потенційно має високу економічну вагу. На нашу думку, подібні технології повинні мати наукове та економічне обґрунтування.

Постановка завдання. Розкриття теоретичних аспектів брендингу сільських територій та дослідження передумов формування брендингових засад розвитку сільських територій України дасть змогу розширити джерела розвитку сільських територій, конкурентоспроможність місцевих економік, здійснити оцінку брендоутворюючих факторів розвитку з позицій сучасного стану сільських територій та забезпечити його ефективність в умовах реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дефініцію «брендинг сільських територій» слід трактувати як процес створення та управління територіальним брендом, який є унікальним інсти-

туційним активом сільської громади чи території (історичний, культурний, природно-рекреаційний) та водночас як фактор конкурентоспроможності, а також джерело економічного розвитку місцевих економік і нарощування їхнього потенціалу.

Насамперед слід визначити поняття «бренд». Лінгвістика трактує бренд як клеймо, спосіб графічної ідентифікації продукції конкретного виробника. З погляду рекламистів бренд – це сума всіх характеристик, матеріальних або нематеріальних, яка робить комерційну пропозицію унікальною. Стратеги бренд трактують як засіб управління взаєминами між організацією та її цільовими аудиторіями, спрямоване на усунення конфліктів [3].

Територіальний і регіональний брендинг – нове для України явище, тоді як у Європі період його розвитку, як вважається, припав на 80-ті рр. ХХ ст. через необхідність підтримувати життєздатність економік міст та зберегти робочі місця [5].

Отже, щоб створити успішний бренд сільської території, необхідно враховувати три основні складники:

1. Економічний складник – визначення корисності певної сільської території перед іншими територіями, тобто можливості її регіональної економіки, враховуючи рівень розвитку території.

2. Соціально-політичний складник – окреслення стратегії побудови відносин регіону з іншими територіями, в тому числі з центром, виділення найбільш сильних сторін соціальної політики регіону.

3. Культурний, ідеологічний складник – визначення культурно-історичних об'єктів, заходів і цінностей, які можуть бути цікаві цільовим групам інших регіонів [3].

Бренд певної території не створюється природним шляхом, він є продуктом проектування. Формування бренду передбачає наявність певного замовника, розробників, інформаційних і фінансових ресурсів, чітко сформульованого технічного завдання, програми створення і просування бренду, моніторингу його ефективності, визначення механізму його підтримки та розвитку – усе це вкладається в поняття брендингу, або ж бренд-менеджменту території [6].

Брендинг сприятиме формуванню бізнес-середовища і стійкого іміджу сільських територій, їхньої туристичної та інвестиційної привабливості, уможливить розроблення й реалізацію різноманітних проектів, у тому числі міжнародних, що забезпечить підвищення якості життя сільського населення [9].

Результати досліджень на прикладі репрезентативного проекту брендингу сільських територій засвідчили можливість побудови дієвої системи бренд-менеджменту та моделювання ефективності територіальної варіації брендингу з використанням інструментарію контрактного регулювання [5]. Оцінку брендингу сільських територій слід здійснювати за розробленим алгоритмом реалі-

зації моделі мультиплікатора у вигляді сукупності сценаріїв трансформації економічних та соціальних показників з акцентуалізацією на перевагах модернізації із залученням внутрішніх факторів розвитку сільських громад [5].

Основні етапи розроблення і впровадження бренд-менеджменту, який дасть змогу оцінювати основні параметри та результативність процесу формування і реалізації брендів і брендингових

проектів як багаторівневої системи соціально-економічних відносин та інноваційно-інвестиційної привабливості Південного регіону України, наведено на рисунку 1.

Для аналізу брендингу сільських територій було взято суміжні території Миколаївської (885 територій базового і 19 – районного рівнів), Одеської (1124 території базового і 26 територій районного рівня) та Херсонської (658 і 18 територій) облас-



Рис. 1. Структурно-логічна модель брендингу сільських територій

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

тей, що мають схожі природно-кліматичні, географічні, історичні та соціокультурні умови розвитку та специфічні особливості, за якими вони входять до Південного регіону (макрорегіону) та відрізняються від інших регіонів України. На основі аналізу цих територій було згруповано бренд-проекти за напрямками перспективного розвитку, які можливо реалізувати та які вже реалізуються на сільських територіях Південного регіону (табл. 1).

Проведений аналіз дає можливість стверджувати, що в Південному регіоні є всі передумови для створення брендингу, а саме великі масиви сільськогосподарських земель, вдале географічне положення, потужний агропродовольчий комплекс, традиції та сприятливі природно-кліматичні умови.

Згідно зі стратегією розвитку Миколаївської області на період до 2020 року, результати аналізу тенденцій розвитку сільських територій Південного

регіону загалом та Миколаївської області в тому числі свідчать, що протягом 2012–2017 рр. 80% сіл перебували у стані депресії. Частка сільських територій у стані розвитку залишається незначною, а зміни відбуваються надто повільно [8].

У стратегії розвитку Миколаївської області на період до 2020 року зазначена така ціль, як розвиток у регіоні повноцінної туристичної індустрії як економічної галузі, де на базі використання туристично-рекреаційного потенціалу області буде створено робочі місця для обслуговування туристів, розвинуто необхідну туристичну інфраструктуру, зокрема санаторні та оздоровчі комплекси, пляжні зони, засоби розміщення та заклади харчування з якісним обслуговуванням тощо, створено ефективну систему туристичного маркетингу і туристичного брендингу території, а також поліпшено стан рекреаційних зон та об'єктів [7].

Таблиця 1

Напрями бренд-проекування сільських територій Південного регіону

Напрямок бренд-проекування	Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область
Агропродовольчий	19 районних та 885 базових рівнів сільських територій	26 районних та 1124 базових рівнів сільських територій	18 районних та 658 базових рівнів сільських територій
Сервісно-обслуговуючий	19 центрів адміністративних районів та 27 адміністративних центрів ОТГ	26 центрів адміністративних районів та 25 адміністративних центрів ОТГ	18 центрів адміністративних районів та 26 адміністративних центрів ОТГ
Оздоровчо-рекреаційний	Сільські території, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря	Сільські території, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря	Сільські території, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Азовського моря
Природоохоронний	Сільські території, що розміщені в зоні Національного природного парку «Бузький гард» та Кінбурської коси	Сільські території, що належать до Красносільської ОТГ Лиманського району (зона Куяльницького лиману), природні острови, що розташовані на річці Дністер (Кілійський район)	Населені пункти, що належать до Асканії-Нової об'єднаної територіальної громади (Чаплинський район)
Туризм:			
Відпочинок	Сільські території, що розташовані в приморській смузі річок і лиманів	Сільські території, що розташовані в приморській та в смузі лиманів	Сільські території, що розташовані в приморській та в річкової смузі
Агротуристичний	19 районних рівнів сільських територій	26 районних рівнів сільських територій	18 районних рівнів сільських територій
Винно-гастрономічний	село Коблеве Березанського району	село Шабо Білгород-Дністровського та селище Таїрове Овідіопольського районів	село Веселе Бериславського району
Історико-культурний	села Кримка Первомайського та Парутине Очаківського району	сільські населені пункти, що розташовані неподалік від Білгород-Дністровської фортеці; Вилківська «Венеція» (Кілійський район)	(місце народження Л. Троцького) Іванівський район
Етнічний	сільські території, в яких проживає значна частка національних меншин	сільські території південних районів, в яких проживає значна частка болгар, молдован, гагаузів	сільські території, в яких проживає значна частка національних меншин
Спортивний	село Мигія Первомайського району	сільські території, що розташовані в приморській смузі лиманів та річок	сільські території, що розташовані в приморській та річкової смузі

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Сільські території Південного регіону як об'єкт брендингу мають вигідне географічне розташування, сприятливі природно-кліматичні умови та досить забезпечені сільськогосподарськими землями, що має бути враховано у процесі створення їхніх брендів [8].

Отже, сільські території Південного регіону активно можуть позиціонуватися за туристичним брендом у його оздоровчо-рекреаційному та туристичному вимірах, що пояснюється належністю певної частки цих територій до приморської прибережної смуги. Але зауважимо, що в межах 50 км наближеності до цієї смуги перебуває незначна частка адміністративних одиниць сільських територій, тому більшість цих територій, які мають вихід до морського узбережжя, не є привабливими в оздоровчо-рекреаційному аспекті.

Водночас мало задіяною є ніша позиціонування туристичного бренду сільських територій Південного регіону за такими його напрямками, як агротуристичний, історико-культурний, спортивний. Поширення цих видів діяльності у сільському просторі Південного регіону має під собою певне підґрунтя, а їхній розвиток сприяв би наповненню бюджетів сільських громад. Проте, на наше переконання, базовим брендом сільських територій має бути агропродовольчий бренд, що відповідає не тільки завданню реалізації сталого розвитку України, а й суспільним очікуванням сільського населення щодо підвищення рівня та якості життя [6].

Висновки з проведеного дослідження. Брендінг сільських територій є досить вагомим фактором соціально-економічного розвитку аграрного соціуму України в межах стратегії прискореної трансформації цих територій до більш високого рівня життя. Є досить вагомі передумови для ефективності зазначених проєктів. При цьому подібний брендінг може бути реалізованим лише за наявності відповідно мотивованої місцевої влади (сільських громад), бізнесу, громадських організацій за опосередкованої підтримки владою національного рівня.

Проте, з огляду на відсутність аналогів в країні, брендінг сільських територій повинен мати достатнє економічне обґрунтування у вигляді віртуальних та реальних моделей ефективності. Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, передбачають створення окремих методик ефективності брендінгу сільських територій та побудову економетричних моделей такої ефективності, а також оцінювання впливу брендінгу на розвиток сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ажаман І.А. Економічний аналіз: Розвиток соціальної інфраструктури сучасного села. *Тернопільський НЕУ. : зб. наук. праць* 2013. Т. 14. № 1. С. 17–24.

2. Важеніна І. Бренд території: определения, сущность, формирование. Проблемы теории и практики управления. 2011. № 9. С. 34–42.

3. Степанюк Н.А., Цюх С.І., Цибульський Ю.І. Економіка та держава. Брендінг міста у сфері туризму: підхід менеджера. 2014. № 2. С. 103–105.

4. Інковська Ю.М. Державне управління : Механізми державної політики брендінгу територій. *Держава та регіони: науково-виробничий журнал*. 2013. № 1. С. 72–76.я

5. Котова Н.О. Територіальний маркетинг, територіальний брендінг: визначення сутності та особливості. *Державне будівництво*. 2010. № 1. С. 55–66.

6. Степанюк Н.А., Цюх С.І., Цибульський Ю.І. Економіка та держава: Брендінг міста у сфері туризму: підхід менеджера – 2014. № 2. С. 103–105.

7. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року. URL: <http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg> (дата звернення: 16.04.2019).

8. Глуха В.В. Економіка та держава: Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендінгу територій. 2014. № 3. С. 128–130.

9. Лункіна Т.І. Інновації визначають подальше майбутнє сільського господарства. Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку: матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. м. Макіївка. 2010. Т. 3. С. 86–89.

10. Боднар О.А. Еволюційні підходи у формуванні моделі сільського розвитку. *Електронне наукове видання Modern Economics*. № 2. 2017. URL: https://modecon.mnau.edu.ua/evolutionary_approach_in_forming_a_model_rural_development/ (дата звернення: 10.08.2019).

REFERENCES:

1. Azhaman I. A. (2013) Rozvytok social'noi' infrastruktury suchasnogo sela [Development of social infrastructure of a modern village]. *Ternopil' NEU. Sat. Sciences.*, vol. 14, no. 1, pp. 17–24.

2. Vazhenina I. (2011) Brend terrytory: opredeleniya, sushhnost', formirovaniye Problemy teoryy u praktyky upravleniya [Brand of the territory: definitions, essence, formation. Problems of theory and practice of management], no. 9, pp. 34–42.

3. Stepanyuk N. A., Tsyukh S. I., Tsybul'sky Y. I. (2014) Ekonomika ta derzhava. Brendyng mista u sferi turyzmu: pidhid menedzhera [Economy and state. City branding in tourism: a manager's approach], no. 2, pp. 103–105.

4. Inkovskaya Yu. M. (2013) Public Administration: Mehanizmy derzhavnoi' polityky brendyngu terytorij. *Derzhava ta regiony: naukovy-vyrobnychy zhurnal* [Mechanisms of State Territory Branding Policy. Countries and regions], no. 1, pp. 72–76.

5. Kotova N. O. (2010) Terytorial'nyj marketyng, terytorial'nyj brendyng: vyznachennya sutnosti ta osoblyvosti [Territorial marketing, territorial branding: defining nature and features]. *State-building*, no. 1, pp. 55–66.

6. Stepanyuk N. A., Zuh S. I., Tsybul'sky Y. I. (2014) Economy and State: Brendyng mista u sferi turyzmu: pidhid menedzhera [City Branding in Tourism: A Manager Approach], no. 2, pp. 103–105.

7. Development strategy of Mykolaiv region for the period up to 2020 Available at: <http://www.mk.gov.ua/en/economy/strateg> (accessed 16 April 2019).

8. Gluha V. V. (2014) Vdoskonalennja ekonomichnogo mehanizmu derzhavnogo reguljuvannja depresyvnih regioniv shljahom vprovadzhennja strategij brendingu terytorij [Economy and State: Improving the Economic Mechanism of State Regulation of Depressed Regions by Implementing Territorial Branding Strategies], no. 3, pp. 128–130.

9. Lunkina T. I. (2010) Innovacii' vyznachajut' podal'she majbutnje sil's'kogo gospodarstva [Innova-

tions determine the future of agriculture]. Proceedings of the II International Scientific-Practical Conference *Ekonomika ta finansy v umovah globalizacii': dosvid, tendencii' ta perspektyvy rozvytku* (Makeevka: Donetsk), vol. 3, pp. 86–89.

10. Bodnar O. A. (2017) Evoljucijni pidhody u formuvanni modeli sil's'kogo rozvytku [Evolutionary approaches to the formulation of different directions]. *Electronic scientific edition Modern Economics*, no. 2. Available at: https://modecon.mnau.edu.ua/evolutionary_approach_in_forming_a_model_rural_development/ (accessed 10 August 2019).

Bodnar Elena

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance
Mykolayiv National Agrarian University

Kostenko Tatiana

Student
Mykolayiv National Agrarian University

Podshivalova Elena

Student
Mykolayiv National Agrarian University

BRANDING OF THE TERRITORY AS ONE OF THE FACTORS OF RURAL DEVELOPMENT

The purpose of the article is to disclose the theoretical aspects of rural branding and to research the pre-conditions of formation of rural territories' development branding principles of Ukraine.

Features of brand formation in the Southern region of Ukraine (Mykolaiv, Odessa and Kherson regions), which are grouped according to the directions of perspective development of brand projects that can be implemented and already implemented in rural territories of the Southern region. Create branding of rural areas with virtual and real models of its effectiveness.

Methodology. The methodological basis of the research are the systematic and synergistic approaches, their use in the studies of the development of rural branding is determined by the orientation to the basic values of the market economic system. Legislative and regulatory act of Ukraine, official materials of the Ministry of Agrarian Policy and Food Ukraine, the State Statistics Service of Ukraine became the basis for the research acts in the field of rural development and local self-government.

Results. Rural branding can be considered as a significant factor in the socio-economic development of the agrarian society of Ukraine in frames of the strategy of accelerated transformation of these territories to a higher standard of living implementation. There are sufficient background of these projects to be effective. At the same time such branding can be realized only if appropriately motivated local authorities (rural communities), business, public organizations are present supported indirectly by the government.

However, due to the lack of counterparts in the country, rural branding should have sufficient economic background in the form of virtual and real performance models. In our opinion, the prospects of further research involve the creation of certain methods of rural branding efficiency and the construction of econometric models of such efficiency, as well as assessing the impact of branding on rural development.

Practical implications. The results of research on the example of a representative project of branding in rural areas showed the possibility of building an effective brand management system and modeling the effectiveness of territorial variation of branding using contractual regulation tools. Rural branding should be assessed based on the algorithm developed for the implementation of the multiplier model in the form of a set of scenarios for the transformation of economic and social indicators with accentuation on the benefits of modernization with the involvement of internal factors of rural community development.

Value/originality. Rural branding is a significant factor in the socio-economic development of the agrarian society of Ukraine within the framework of the strategy of accelerated transformation of these territories to a higher standard of living. There are sufficient prerequisites for the effectiveness of these projects. At the same time such branding can be realized only in the presence of appropriately motivated local authorities (rural communities), business, public organizations with indirect support of the national level authorities.

СОЦІАЛЬНО НЕБЕЗПЕЧНІ ХВОРОБИ – ПРОБЛЕМА РЕГІОНУ SOCIALLY DANGEROUS DISEASES – A PROBLEM OF THE REGION

У статті розглянуті можливості середньострокового планування бюджету та спрямування фінансових ресурсів на кінцеві соціально значущі результати, які реалізуються за рахунок використання програмно-цільового методу (ПЦМ). Але дослідження використання ПЦМ в Україні висвітлює низку істотних недоліків. Головні розпорядники коштів адаптують ПЦМ до традиційних методів планування й управління. Перед формуванням програми не проводяться дослідження проблем, шляхів і послідовності їх вирішення, а кошти виділяються не на конкретну мету, а на певну структуру, яка вже використовує їх за своїм власним розсудом. Для встановлення проблем, що заважають соціально-економічному розвитку Дніпропетровського регіону і потребують вирішення, в роботі використовувалися горизонтальний і вертикальний аналіз демографічних показників області, метод екстраполяції. Проведеним дослідженням встановлено, що покращення здоров'я населення є проблемою, яка стоїть на шляху соціально-економічного розвитку держави і Дніпропетровської області, а також встановлено мету і стратегію з її подолання – боротьба з серцево-судинними і судинно-мозковими захворюваннями.

Ключові слова: проблема, ситуаційний підхід, програмно-цільовий метод (ПЦМ), цільова програма (ЦП), мета, ресурси, економіко-математична модель (ЕММ), екстраполяція, тренд.

В статті розглянуті можливості середньострокового планування бюджету

і направлення фінансових ресурсів на конкретні соціально значимі результати, які реалізуються за счет використання програмно-цільового методу (ПЦМ). Но исследование использования ПЦМ в Украине высветило ряд существенных недостатков. Главные распорядители средств адаптируют ПЦМ к традиционным методам планирования и управления. Перед формированием программы не проводятся исследования проблем, путей и последовательности их решения, а средства выделяются не на конкретную цель, а на определенную структуру, которая уже использует их по своему собственному усмотрению. Для установления проблем, которые мешают социально-экономическому развитию Днепропетровского региона и требуют решения, в работе использовались горизонтальный и вертикальный анализ демографических показателей области, метод экстраполяции. Проведенным исследованием установлено, что улучшение здоровья населения является проблемой, стоящей на пути социально-экономического развития государства и Днепропетровской области, а также установлены цели и стратегия по ее преодолению – борьба с сердечно-сосудистыми и сосудисто-мозговыми заболеваниями.

Ключевые слова: проблема, ситуационный подход, програмно-целевой метод (ПЦМ), целевая программа (ЦП), цель, ресурсы, экономико-математическая модель (ЭММ), экстраполяция, тренд.

УДК 336.14:352

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-51>

Гордієнко В.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
суб'єктів господарювання
та страхування

Університет митної справи та фінансів

Борвінко Е.В.

к.м.н., доцент

Дніпропетровська медична академія

The trigger of using PCM is the presence of a problem. The obstacles (problems) that hinder its achievement are hindered by the achievement of the goal. The solution to the problem is to overcome the barrier between the existing and desired state of the system (goal achievement). The purpose of the study is to determine the problem of the state of infectious and socially dangerous diseases of the Dnepropetrovsk region to determine the most targeted programs for the region. The situational approach to the management of socio-economic development of Dnipropetrovsk region was used, the problems that need to be solved are: a proper interpretation of the situation was needed; determination of the general tendency, dynamics of regional differences; quantitative and qualitative assessment of the dynamics of regional differences; determination of speed and quality of processes of dynamics of regional differences. The paper used horizontal and vertical analysis of demographic indicators of the region, extrapolation method. In the period 2007–2019 the population decreased by 86.4 thousand people (2.5%), incl. urban – by 70.9 thousand (2.5%), rural – by 15.5 thousand (2.7%). According to the model of population dynamics of the region with 99.4% confidence, the number will decrease by almost 17.5 thousand people every year. It is possible to state that there is a further aging of the population of the region. In 2019, the proportion of people over the age of working age in the total population was 23.7%, which corresponds to a high age population on a UN scale. Analyzing the demographic situation in the region it should be noted that during 2018–2019 25121 babies were born in the region, which is 9381 less than in 2007. The birth rate was 7.8 per 1,000 population. Natural movement is negative and equals –8.5 per 1,000 population (–7.4 in 2007). The structure of the overall mortality of the region's population has changed slightly over the last five years. Among the causes of death, the first place was taken by diseases of the circulatory system (67%), second – malignant neoplasms (14%), third – external causes of death (accidents and poisoning injuries) (5%). The current state of the process of reproduction of the population of Dnipropetrovsk region can be described as a demographic crisis. It is established that the difficult demographic situation is caused by many factors, one of the significant ones is the increase of morbidity and mortality of the population of the region from cardiovascular and vascular brain diseases. The situational analysis made it possible to identify the existing major health problems in the Dnipropetrovsk region and set a goal to overcome them – the fight against cardiovascular and vascular diseases, which requires the development of an appropriate target program. The research proves that improving the health of the population is a problem that stands in the way of socio-economic development of the state and Dnipropetrovsk region, as well as to set a goal and strategy for overcoming it.

Key words: problem, situational approach, program-target method (PCM), target program (CPU), purpose, resources, economic-mathematical model (EMM), extrapolation, trend.

Постановка проблеми. Причиною і рушійною силою діяльності управлінців є наявність протиріччя між наявним і бажаним станом системи. Досягти мети заважають проблеми, що стоять на заваді її досягнення [1]. Вирішенням проблеми є подолання перешкоди між наявним і бажаним станом системи (досягнення мети), що можливо шляхом використання ПЦМ.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Запровадженню ПЦМ до процесу планування і виконання бюджетом присвячено низку публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців [2–3]. Так, І.Я. Чугунов та І.В. Запатріна [2] розглядають історію запровадження методу та його значення для розвитку бюджетної системи, В.Л. Плескач та Ю.Г. Желябовський [3] визнача-

ють теоретичні засади застосування ПЦМ. Але сьогодні аналіз оцінки застосування методу під час планування місцевих бюджетів в Україні на практиці виступає відкритим питанням.

Постановка завдання. Сучасний стан процесу відтворення населення Дніпропетровської області можна охарактеризувати як демографічну кризу. Встановлено, що складна демографічна ситуація зумовлена багатьма чинниками, одним із вагомих є підвищення захворюваності і смертності населення області. Метою дослідження є визначення проблеми стану з інфекційними і соціально небезпечними хворобами Дніпропетровської області для визначення найбільш потрібних для регіону цільових програм – боротьба із захворюваністю і смертністю населення від серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета може бути поставлена системою вищого рівня, що породжує проблему її досягнення (рис. 1).

При цьому проблеми можуть мати об'єктивний або суб'єктивний характер, а мета ПЦМ може мати характер бажання і напряду діяльності. Для окреслення проблем, які заважають досягненню мети – соціально-економічного розвитку системи, доцільне використання ситуаційного підходу. Ситуаційний підхід дає змогу окреслити ті конкретні обставини, які значною мірою впливають на соціально-економічний розвиток системи. У ситуаційному підході ці конкретні обставини визначаються як фактори. У плануванні за програмно-цільовою методологією використовується поняття проблеми. Як правило, соціально-економічний розвиток визначається групою проблем і зв'язків між ними. Причому залежно від того або іншого часового періоду може переважати (за її впливом) та чи інша проблема або один із видів зв'язків. Остання обставина значно ускладнює саму ситуацію соціально-економічного розвитку. Як правило, ситуація динамічна, складно визначається і характеризується поліпроблемністю. Вона

найчастіше формується на основі випадкових зв'язків між складовими її компонентами, тобто тут не можна вибудувати якусь стійку закономірність їх взаємозв'язку, на відміну від системи. Щодо системи, то для неї ключові поняття (характерні ознаки) – це “структура”, “стійкість”, “організація”, “ієрархія”, “кордони”. Щодо соціально-економічної ситуації, то вона характеризується такими поняттями: “проблемність”, “динамічність”, “нестійкість”, “тимчасовість” та інше.

Таким чином, можливе використання ситуаційного підходу:

1) до несистемних і системних об'єктів, коли система перебуває в динаміці (розвитку: виникає, склалася і коли розпадається);

2) на перехідних станах однієї і тієї самої системи, коли ці стани якісно відрізняються і не відрізняються один від одного;

3) для врахування ролі сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів, що роблять вплив на систему, її функціонування і розвиток;

5) для оцінювання внутрішнього і зовнішнього стану систем, спрямованості процесів зміни, тимчасових і просторово-граничних кордонів будь-якої системи.

Отже, використовуючи ситуаційний підхід до управління соціально-економічним розвитком, розглядалася конкретна ситуація у регіоні, проблеми, що потребують вирішення, для чого були необхідні:

- правильна інтерпретація ситуації;
- визначення загальної тенденції, динаміки регіональних відмінностей;
- кількісна і якісна оцінка динаміки регіональних відмінностей;
- визначення швидкості та якості процесів динаміки регіональних відмінностей;
- вміння знайти зв'язок між проблемами і конкретною ситуацією;
- уміння передбачати подальші наслідки розвитку проблем;

– знання досвіду управлінської діяльності з подолання проблем.

Як приклад визначення проблем було розглянуто стан інфекційних соціально небезпечних хвороб Дніпропетровської області. Для визначення проблем скористаємося розробленою матрицею питань (таблиця 1) [1].

Відповіді на питання дають змогу дійти висновку про проблемність визначеного фактора «Смертність від інфекційних соціально небезпечних хвороб». Остаточний висновок щодо цієї проблеми можна зробити після детального соціального аналізу. Нами вико-

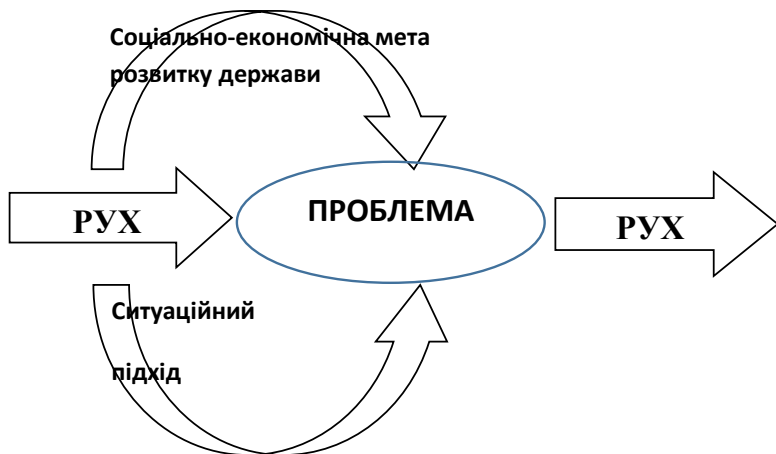


Рис. 1. Рух із досягнення мети

М
Е
Т
А

Таблиця 1

Матриця для первинного окреслення проблем

Питання	Відповідь
Чого бажаємо досягти?	Покращення демографічної ситуації в Дніпропетровській області
Фактор, що впливає	Смертність від інфекційних і соціально небезпечних хвороб
Чому так?	Сучасний стан процесу відтворення населення Дніпропетровської області можна охарактеризувати як демографічну кризу. Складна демографічна ситуація зумовлена багатьма чинниками, провідними серед яких є погіршення соціально-економічних умов, що спричинило підвищення захворюваності і смертності населення області.

ристовувався горизонтальний і вертикальний аналіз демографічних показників області.

У період 2007–2019 рр. чисельність населення зменшилася на 86,4 тис. осіб (2,5%), у т.ч. міського – на 70,9 тис. (2,5%), сільського – на 15,5 тис. (2,7%) (табл. 5) [4]. Графічно зміна чисельності населення області наведено на рис. 5.40. Згідно з побудованою на динаміці населення області моделлю з достовірністю 99,4% кожен рік чисельність буде зменшуватися практично на 17,5 тис. чоловік.

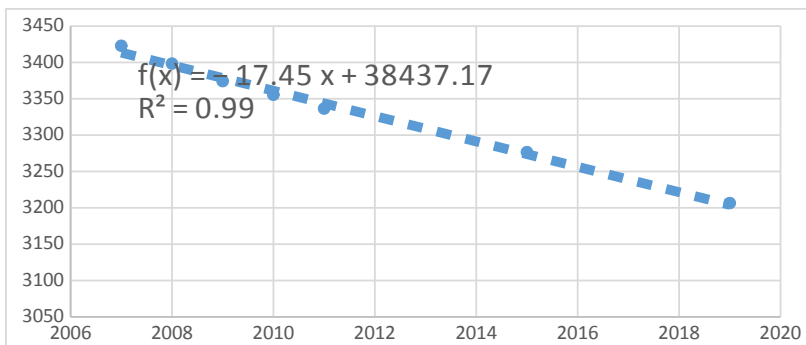


Рис. 2. Тенденція чисельності наявного та постійного населення Дніпропетровської області у 2007–2019 рр.

Таблиця 2
Чисельність населення області у період 2007–2019 рр. (абсолютні дані)

Рік	Населення, тис. осіб		
	усього	міське	сільське
2007	3422,9	2856,3	566,6
2008	3398,4	2836,2	562,2
2009	3374,2	2816,2	558,0
2010	3355,5	2801,3	554,2
2011	3336,5	2785,4	551,1
2015	3276,6	2740,0	536,6
2019	3206,5	2690,5	516,0
Темп зміни у 2011 р. до 2007 р. (%)	- 6,3	- 5,8	- 8,9

Віковий склад населення області у період 2007–2019 рр. наведено у таблиці 3 [4]. Можливо констатувати, що спостерігається подальше

постаріння населення області. Частка осіб у віці, старшому за працездатний, у загальній чисельності населення у 2019 р. становила 23,7% (рис. 3), що за шкалою ООН відповідає населенню з високим ступенем старості.

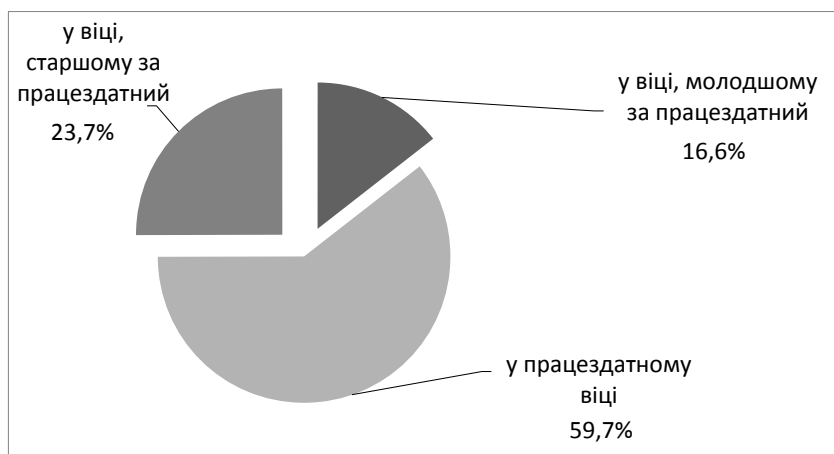
Старіння населення області веде до проблем із наповненням Пенсійного фонду, фінансова стабільність якого визначається головним чином співвідношенням між чисельністю пенсіонерів і платників пенсійних внесків, яке залежить від загальної економічної ситуації та від демографічних факторів. Співвідношення працездатних та непрацездатних – 2,5. Але якщо в економіці області є підстави сподіватися на подальше поліпшення ситуації, то демографічні прогнози на найближчі 40–50 років досить невтішні.

Основні причини смертності населення Дніпропетровської області у період 2007–2018 рр. наведено у таблиці 5.

Таблиця 3

Віковий склад населення області у період 2007–2019 рр. (тис. чол.)

Рік	Постійне населення, тис. осіб						
	усього	У тому числі у віці:					
		Молодшому за працездатний	%	Працездатному	%	старшому за працездатний	%
2007	3419,6	496,6	14,5	2084,7	61,0	837,3	24,5
2008	3395,1	487,9	14,4	2072,2	61,0	835,0	24,6
2009	3370,9	484,7	14,4	2052,9	60,9	833,3	24,7
2010	3352,2	484,6	14,5	2028,1	60,5	839,5	25,0
2011	3333,2	485,5	14,6	2005,7	60,2	842,0	25,2
2015	3276,6	515,7	15,7	2028,4	61,9	732,5	22,4
2019	3206,5	530,7	16,6	1916,4	59,7	759,4	23,7


Рис. 3. Віковий склад населення області у 2019 році
Таблиця 4
Природний рух населення області у період 2007–2018 рр.

Рік	Кількість народжених, осіб	Показник народжуваності	Кількість померлих, осіб	Показник смертності	Природний приріст (скорочення) населення, осіб	Показник природного руху
2007	34502	10,1	59850	17,5	-25348	-7,4
2008	37383	11,0	59781	17,6	-22398	-6,6
2009	37309	11,1	54973	16,3	-17664	-5,2
2010	35593	10,6	54542	16,3	-18949	-5,7
2011	36997	11,1	52104	15,6	-15107	-4,5
2015	33425	10,2	53827	16,5	-20402	-6,3
2018	25121	7,8	52336	16,3	-27215	-8,5

Таблиця 5
Основні причини смертності населення області

Показник	2007	2010	2015	2018
Хвороби системи кровообігу	37453	36788	36430	35123
Новоутворення	7027	6753	7400	7442
Зовнішні причини смерті	5519	3510	3298	2867
Хвороби органів травлення	3671	2530	2453	2441
Хвороби органів дихання	2164	1409	1162	1026
Деякі інфекційні та паразитарні хвороби	2013	2006	1724	1470
Інші	2003	1546	1360	1967
Усього, осіб	59850	54542	53827	52336

Таблиця 6
Матриця стратегії покращення здоров'я населення

Мета	Стратегія	Вигоди	Недоліки (загрози у разі, якщо стратегію не буде реалізовано)
Покращення здоров'я населення	Боротьба з хворобами: – кровообігу; – новоутворень; – органів травлення; – інфекційними.	Зменшення смертності населення. Покращення демографічної ситуації. Збільшення внутрішнього ринку споживання.	Великі витрати бюджету. Необхідність знаходження ресурсів: – обладнання; – ліків тощо.

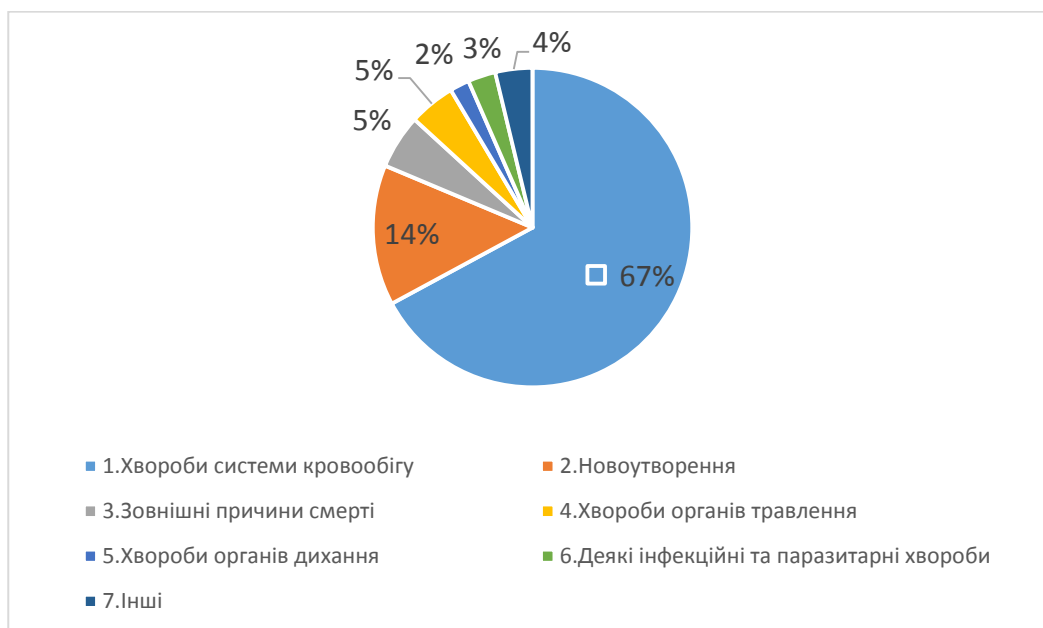


Рис. 4. Структура смертності населення області у 2018 році (%)

Структура загальної смертності населення області протягом останніх п'яти років зазнала незначних змін. Серед причин смерті перше місце посіли хвороби системи кровообігу (67%), друге – злоякісні новоутворення (14%), третє – зовнішні причини смерті (нещасні випадки та травми, отруєння) (5%) (рис. 4) [4].

Проведений аналіз показує, що покращення здоров'я населення є проблемою, яка стоїть на шляху соціально-економічного розвитку держави і Дніпропетровської області, а також встановити мету і стратегію з її подолання (таблиця 6).

Висновки з проведеного дослідження. Тенденції економічного розвитку України вимагають використання на практиці широкого набору різних інструментів державного управління. Одним із таких інструментів є програмно-цільовий підхід у плануванні та управлінні соціально-економічними об'єктами і процесами.

Висока ефективність ПЦМ була досягнута завдяки організаційним можливостям об'єднання ресурсів (яких завжди замало) і виконавців на головних проблемах економіки регіону, що дає змогу керуючому органу добитися значної концентрації ресурсів саме в межах програмного рішення окремої проблеми.

Принцип «проблема – мета – ресурси (заходи) – результат» підвищує ефективність вирішення цієї проблеми. Проведений ситуаційний аналіз наявних ЦП дав змогу визначити головні проблеми в галузі охорони здоров'я Дніпропетровського регіону і встановити мету щодо їх подолання – боротьба з серцево-судинними і судинно-мозковими захворюваннями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко В.О. Програмно-цільовий метод – інструмент побудови сучасної економіки : монографія. Дніпропетровськ : ДДФА, 2014. 268 с.
2. Чугунов І.Я., Запатріна І.В. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету. *Фінанси України*, 2008, № 5. С. 3–14.
3. Плєскач В.Л., Желябовський Ю.Г. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм. *Фінанси України*. 2009. № 1. С. 58–73.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області. URL: <http://www.dnprstat.gov.ua> (дата звернення 20.09.2019).

REFERENCES:

1. Hordiienko V. O. (2014) Prohramno-tsilovyi metod – instrument pobudovy suchasnoi ekonomiky [Program – target method – a tool for building a modern economy]. Dnipropetrovsk: DDFA. (in Ukrainian)
2. Chughunov I. Ja., Zapatrina I. V. (2008) Rozvytok prohramno-ciljovogho metodu planuvannja bjudzhetu [Development of a programmatic method of budget planning]. *Finansy Ukrainy*, no. 5, pp. 3–14.
3. Pleskach V. L., Zheljabovskij Ju. Gh. (2009) Suchasni pidkhody shhodo finansovogho rehuljuvan-nja mekhanizmu realizacii ciljovykh prohram [Current approaches to financial regulation of the mechanism of implementation of targeted programs]. *Finansy Ukrainy*, no. 1, pp. 58–73.
4. Ofitsiyniy sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti. Available at: <http://www.dnprstat.gov.ua> (accessed 20 September 2019).

Gordienko VladimirCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Business Entities and Insurance
University of Customs and Finance**Borvinko Elvira**Candidate of Medical Sciences, Associate Professor
Dnipropetrovsk Medical Academy**SOCIALLY DANGEROUS DISEASES – A PROBLEM OF THE REGION**

The purpose of the article. The trigger of using PCM is the presence of a problem. The obstacles (problems) that hinder its achievement are hindered by the achievement of the goal. The solution to the problem is to overcome the barrier between the existing and desired state of the system (goal achievement). The purpose of the study is to determine the problem of the state of infectious and socially dangerous diseases of the Dnipropetrovsk region to determine the most targeted programs for the region.

Methodology. The situational approach to the management of socio-economic development of Dnipropetrovsk region was used, the problems that need to be solved are:

- a proper interpretation of the situation was needed;
- determination of the general tendency, dynamics of regional differences;
- quantitative and qualitative assessment of the dynamics of regional differences;
- determination of speed and quality of processes of dynamics of regional differences.

The paper used horizontal and vertical analysis of demographic indicators of the region, extrapolation method.

Results. In the period 2007–2019 the population decreased by 86.4 thousand people (2.5%), incl. urban – by 70.9 thousand (2.5%), rural – by 15.5 thousand (2.7%). According to the model of population dynamics of the region with 99.4% confidence, the number will decrease by almost 17.5 thousand people every year.

It is possible to state that there is a further aging of the population of the region. In 2019, the proportion of people over the age of working age in the total population was 23.7% (Figure 3), which corresponds to a high age population on a UN scale.

Analyzing the demographic situation in the region it should be noted that during 2018. 25,121 babies were born in the region, which is 9381 less than in 2007. The birth rate was 7.8 per 1,000 population. Natural movement is negative and equals –8.5 per 1,000 population (–7.4 in 2007).

The structure of the overall mortality of the region's population has changed slightly over the last five years. Among the causes of death, the first place was taken by diseases of the circulatory system (67%), second – malignant neoplasms (14%), third – external causes of death (accidents and poisoning injuries) (5%).

Practical implications. The current state of the process of reproduction of the population of Dnipropetrovsk region can be described as a demographic crisis. It is established that the difficult demographic situation is caused by many factors, one of the significant ones is the increase of morbidity and mortality of the population of the region from cardiovascular and vascular brain diseases.

Value/originality. The situational analysis made it possible to identify the existing major health problems in the Dnipropetrovsk region and set a goal to overcome them – the fight against cardiovascular and vascular diseases, which requires the development of an appropriate target program.

The research proves that improving the health of the population is a problem that stands in the way of socio – economic development of the state and Dnipropetrovsk region, as well as to set a goal and strategy for overcoming it.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РОЗУМНОГО МІСТА ORGANIZATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE ELABORATION OF SMART CITY DEVELOPMENT STRATEGIES

У статті обґрунтовано головні передумови трансформації вітчизняних міст у розумні як необхідного етапу розроблення стратегії розвитку розумних міст із метою підвищення якості життя міського населення та формування засад сталого розвитку. Узагальнено сутність складників розумного міста для визначення їх відповідності стратегічним цілям міського розвитку, а також основні напрями цифровізації України та зміст проектів цифрових трансформацій у різних сферах економіки. Доведено доцільність розроблення стратегії розвитку розумного міста у складі існуючої міської стратегії, що затверджена на певний часовий проміжок. Розроблено організаційно-методичне забезпечення побудови стратегії розвитку розумного міста та визначено засади формулювання його візії та місії. Запропоновано здійснювати розроблення стратегії розвитку розумного міста з урахуванням положень теорії стійкого зростання та стандартів Міжнародного союзу електров'язку.

Ключові слова: розумне місто, стратегія розвитку, цифровізація, міський розвиток, організаційно-методичне забезпечення.

В статті обґрунтовано головні передумови формування умних городов в

Украине как необходимого этапа разработки стратегии их развития для повышения качества жизни городского населения и формирования основ устойчивого развития. Обобщены сущность составляющих умного города для определения их соответствия стратегическим целям городского развития, а также основные направления цифровизации Украины и содержание проектов цифровых трансформаций в различных сферах экономики. Доказана целесообразность разработки стратегии развития умного города в составе существующей городской стратегии, утвержденной на определенный период. Разработано организационно-методическое обеспечение формирования стратегии развития умного города и определены принципы формулировки его визии и миссии. Предложено осуществлять разработку стратегии развития умного города с учетом положений теории устойчивого роста и стандартов Международного союза электросвязи.

Ключевые слова: умный город, стратегия развития, цифровизация, городское развитие, организационно-методическое обеспечение.

УДК 332.14

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-52>

Тур О.В.

к.е.н., старший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики
та регіонального розвитку
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

The article substantiates the main prerequisites for the formation of smart cities in Ukraine as a necessary stage in elaboration a strategy for their development in order to improve the quality of the urban population life and form the foundations of sustainable development. It is determined that the essence of the smart city concept is to use modern innovative technologies to ensure the effective development of cities. Essence of the smart city components to determine their relevance to the strategic goals of urban development, as well as the main directions of Ukraine digitalization and the content of digital transformation projects in various sectors of economy is summarized. The expediency of a smart city strategy elaboration as part of the existing urban strategy, approved for a certain period, is proved. Organizational and methodological support for the formation of a smart city development strategy has been elaborated and the principles for formulating its vision and mission have been determined. It is proposed that organization support should include the following steps: creation of a structural unit responsible for the development and implementation of projects for the implementation of a smart city components in the local authorities; community survey to determine the main problem aspects of the city functioning; elaborate of a project for a smart city development strategy; assessment of the implementation of a smart city strategy by determining the level of basic indicators of the local development state. Methodical support should include analysis of the social and economic development of the city; determination of the main directions of the smart city components implementation in accordance with the general strategic goals of local development; justification of the conditions for the formation of the smart city; smart city mission and vision statement; elaborate of relevant projects and programs with the participation of stakeholders in the process of the smart city forming. It is proposed to develop a smart city development strategy taking into account the provisions of the theory of sustainable growth and the standards of the International Telecommunication Union.

Key words: smart city, development strategy, digitalization, urban development, organization and methodical support.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції активізації процесу урбанізації і, як наслідок, зростання питомої ваги міського населення викликають появу низки проблем, пов'язаних із необхідністю застосування інноваційних рішень у багатьох сферах функціонування міст. Одним із таких рішень багатьма дослідниками вважається застосування концепції розумного міста як засобу вирішення безлічі проблем міського розвитку, зокрема оновлення інфраструктури, забезпечення високих стандартів якості життя населення, створення ефективної системи управління життєдіяльністю міста, участі жителів в ідентифікації й вирішенні проблем міста та ін. Такий стан справ потребує визначення ефективного наукового підходу до

розроблення стратегії розвитку розумних міст як дієвого засобу вирішення актуальних проблем, що перешкоджають його сталому існуванню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню складників розумного міста, формуванню концепції розумних міст, обґрунтуванню головних передумов трансформації міст у розумні, а також узагальненню світового досвіду функціонування розумних міст присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема Л. Антопулуса, Д. Овенсбі-Конте, П. Пальми, Л. Хенса, Н. Кунанець, І. Жукович, О. Мацюк, Т. Мужанової, Р. Небесного, О. Рибчинської та ін. Однак, ураховуючи вітчизняну специфіку місцевого розвитку, більш докладного розгляду потре-

бують питання розроблення стратегії розвитку розумних міст, особливості та проблемні аспекти цього процесу.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування організаційно-методичного забезпечення розроблення стратегії розвитку розумного міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсумовуючи існуючий науковий доробок щодо визначення сутності поняття «розумне місто», можна зазначити, що воно передбачає застосування сучасних інноваційних технологій для забезпечення ефективного міського розвитку. Найбільш повним можна вважати визначення розумного міста, яке пропонує трактувати його як інноваційне місто, що використовує інформаційно-комунікаційні технології та інші засоби для підвищення рівня життя, ефективності діяльності й послуг у містах, а також конкурентоспроможності, забезпечення задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь в економічному, соціальному, екологічному, а також культурному аспектах [1]. Основними складниками розумного міста, відповідно до методології, запропонованої Віденським технологічним інститутом, є розумна економіка, розумне життя, розумне довкілля, розумна мобільність, розумне управління та розумні люди [2]. Ураховуючи зміст зазначених складників, що представлено на рис. 1, можна констатувати їх взаємозв'язок із векторами розвитку будь-якого міста, оскільки переважна більшість викликів, які перешкоджають його сталому функціонуванню, є спільними для вітчизняних міст. Отже, передумови розроблення стратегії розвитку розумних міст в Україні може бути викладено так:

- усвідомлення необхідності підпорядкованості цілей формування розумного міста стратегічним цілям загального міського розвитку на основі їх кореспонденції зі складниками розумного міста;

- обґрунтування головних умов формування розумного міста, які базуються на застосуванні його архітектури, що відповідає сучасним проблемним аспектам, та здійсненні цифровізації як першочергового етапу трансформації міста у розумне;

- визначення зацікавлених сторін процесу формування розумного міста та завдань, які мають бути на них покладено у рамках розроблення стратегії розумного міста;

- визначення викликів, що перешкоджають функціонуванню міста, та формулювання візії та місії розумного міста, які містять головні вектори досягнення засад сталого місцевого розвитку.

Стосовно другої з перелічених вище передумов, то архітектуру міста можна позиціонувати як сукупність засобів та інструментів щодо його трансформації у розумне, а також інших складників, що функціонують задля підвищення якості життя мешканців. До рівнів архітектури розумного

міста слід віднести управління містом, спрямоване на забезпечення доступності даних щодо його головних проблемних аспектів; інтегровану цифрову платформу на основі поєднання фізичної та цифрової інфраструктури; програми та проекти, спрямовані на впровадження складників розумного міста, а також сучасні розробки у сфері інформаційно-комунікаційних технологій [8].

Щодо цифровізації, то, відповідно до Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр., цифровізація – це «насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір» [9]. Основні напрями цифрового розвитку України та їх сутність представлено в табл. 1

Залежно від сфери реалізації проекти цифрової трансформації характеризуються певними особливостями, що визначають перелік органів виконавчої влади, які мають бути відповідальними за здійснення заходів щодо впровадження цифрових технологій (табл. 2).

Наступна передумова розроблення стратегії розвитку розумних міст полягає у визначенні зацікавлених сторін процесу трансформації міста у розумне, якими мають бути місцеві органи влади, науково-дослідні та освітні установи, розробники інформаційно-комунікаційних технологій та представники бізнесу.

Визначення викликів, що перешкоджають функціонуванню міста, можна позиціонувати одночасно як передумову та складник процесу розроблення стратегії розвитку розумного міста. Виокремлення кола проблемних аспектів виступає основою формулювання місії та візії розумного міста.

Слід зазначити, що місія, відповідно до найбільш поширеного тлумачення, відображає мету функціонування будь-якого об'єкта (організації, установи, підприємства, адміністративно-територіальної одиниці та ін.) і є сукупністю базових цінностей або принципів, на яких планується та здійснюється діяльність [10]. Така трактовка є провідною щодо визначення стратегічного бачення розвитку об'єкта та традиційно використовується у стратегіях розвитку. Місія також формулюється у вигляді стратегічних орієнтирів, зокрема як досягнення певного рівня будь-якого критерію у процесі здійснення об'єктом своєї діяльності.

Що стосується візії міста, то її визначення передбачає обґрунтування системи стратегічних та операційних цілей розвитку, формування переліку стратегічних напрямів, формулювання та уточнення візії з урахуванням місії міста [11]. Методика розроблення стратегії розвитку передбачає такі її складники, як: завдання, напрями, сфери,

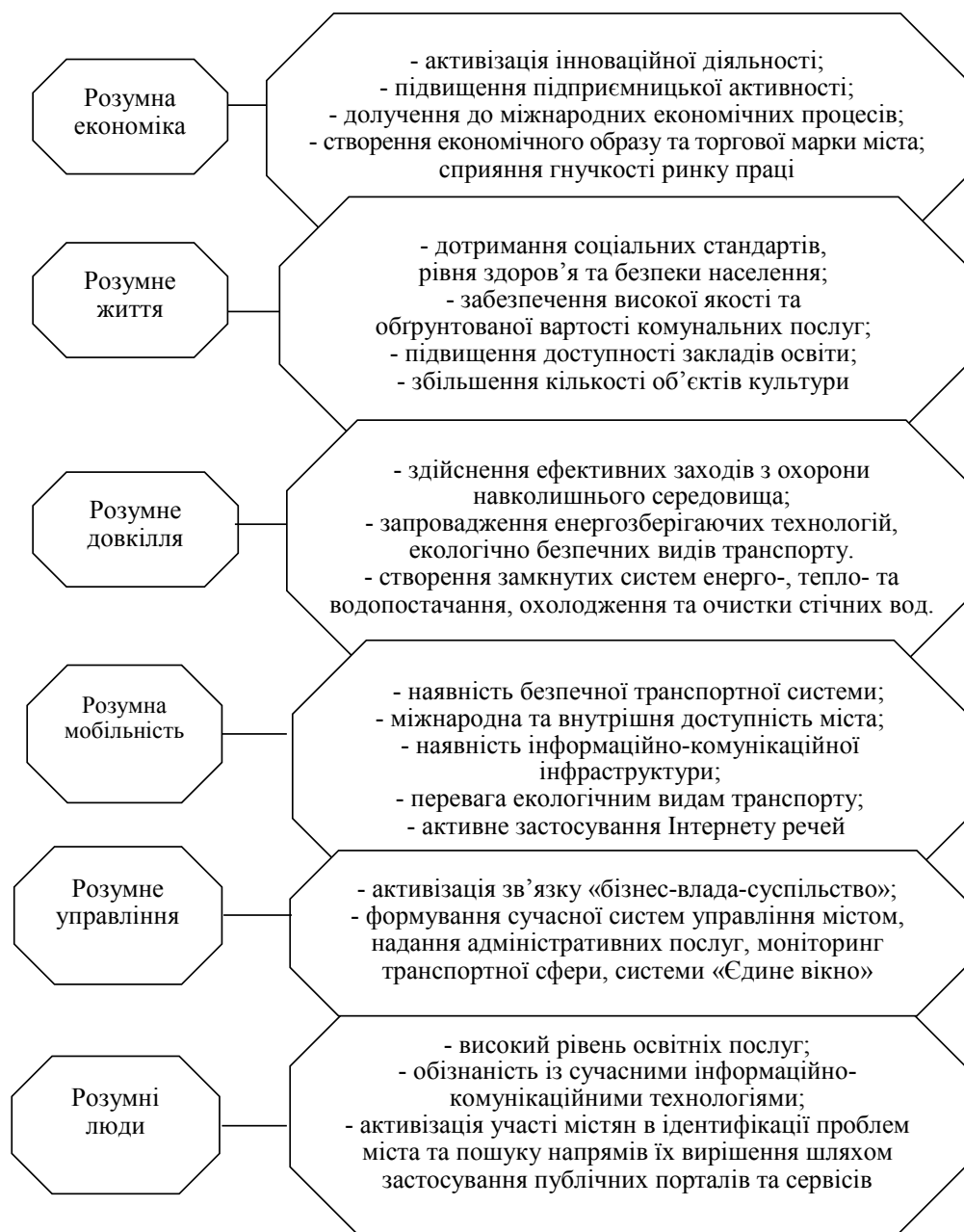


Рис. 1. Зміст складників розумного міста

Джерело: сформовано на основі [3–7]

стратегічний простір; стратегічні цілі; оперативна мета; завдання (дії), зумовленості, обґрунтування яких дає змогу сформулювати візію міста.

Візія також може формулюватися на основі оцінки стану розвитку міста та з урахуванням думки громади щодо майбутнього міста. Остаточне рішення щодо визначення візії міста може відбуватися на основі телефонних опитувань, організації громадських слухань, обговорень у фокус-групах, інтерактивних теле- і радіо дебатів, місцевого референдуму та ін. [12].

З урахуванням вищевикладеного можна запропонувати рекомендації щодо організації розро-

блення стратегії розвитку розумного міста, які полягають в організаційно-методичному забезпеченні цього процесу (рис. 2). Отже, організаційне забезпечення має містити такі етапи:

- створення у місцевих органах влади структурного підрозділу, відповідального за розроблення і реалізацію проектів щодо впровадження складників розумного міста;

- опитування громади з метою визначення головних проблемних аспектів функціонування міста;

- розроблення проекту стратегії розвитку розумного міста;

Основні напрями цифрового розвитку України

Напрямок цифрового розвитку	Сутність напрямку
1	2
Подолання цифрового розриву шляхом розвитку цифрових інфраструктур	Створення умов для рівномірного та достатнього доступу громадян України до комп'ютерних, телекомунікаційних та цифрових технологій незалежно від свого місцезнаходження чи проживання на основі широкосмугової фіксованої та мобільної телекомунікаційної інфраструктури, інфраструктури цифрового телебачення, радіо- та технологічної інфраструктури для проектів Інтернету речей, інфраструктури обчислень, віртуалізації та збереження даних.
Розвиток цифрових компетенцій	Формування цифрових навичок громадян на основі створення та виконання національної програми навчання загальним і професійним цифровим компетенціям.
Впровадження концепції цифрових робочих місць	Забезпечення віртуального еквіваленту фізичного робочого місця на основі підготовки законодавчих ініціатив для стимулювання використання цифрових робочих місць бізнесом та громадянами з метою поширення гнучких способів роботи, зменшення витрат на апаратне забезпечення, офісні приміщення, відрядження.
Цифровізація реального сектору економіки	Інтеграція цифрових технологій у процеси виробництва на основі створення інфраструктури Індустрії 4.0 – індустриальних парків, галузевих центрів технологій; доступу до капіталу для створення нових інноваційних виробництв; розвитку цифрових навичок для підготовки персоналу, здатного працювати з технологіями Індустрії 4.0.

Джерело: сформовано на основі [9]

Таблиця 2

Зміст проектів цифрових трансформацій у різних сферах економіки

Сфера реалізації проектів цифрових трансформацій	Зміст проектів
1	2
Громадська безпека	Запровадження системи екстреної допомоги населенню з метою гарантованого прийому викликів через усі можливі канали звернення та доступу, а також контролю послуг екстрених служб диспетчерськими центрами; використання сучасних цифрових систем управління транспортними потоками.
Освіта	Створення освітянських ресурсів і цифрових платформ із підтримкою інтерактивного та мультимедійного контенту; впровадження інноваційних комп'ютерних, мультимедійних засобів навчання та обладнання; організація широкосмугового доступу до Інтернету учнів та студентів.
Сфера охорони здоров'я	Формування цифрової медичної платформи як динамічної системи електронних даних про стан здоров'я окремого пацієнта, впровадження телесистем для надання дистанційних медичних послуг громадянам та підтримки роботи лікарів, використання датчиків та сенсорів для постійного моніторингу стану здоров'я людини.
Туризм	Розроблення моделі «розумних» туристичних дестинацій для повноцінного задоволення потреб сучасних туристів (облаштування веб-камерами туристичних об'єктів, запровадження QR-кодів); запровадження програм лояльності та електронних карток туриста.
Електронна демократія	Запровадження головних складників розвитку електронної демократії, а саме е-парламенту, е-голосування, е-правосуддя, е-медіації, е-референдумів, е-консультацій, е-петицій, е-політичних кампаній, е-опитувань, для активізації участі громадян у суспільних та політичних процесах.
Екологія та охорона навколишнього середовища	Створення національної системи незалежного екологічного моніторингу, електронних реєстрів природних ресурсів, аналітичної системи, інтегрованої в європейську онлайн-систему спільної екологічної інфраструктури.
Життєдіяльність міст	Розроблення національної «дорожньої карти» та фреймворку цифрової трансформації міст; створення національної платформи – каталогу рішень концепції смарт-сіті згідно з досвідом Європейської платформи «розумних» міст; запровадження міжнародних стандартів управління смарт-сіті (ISO-37120, ISO-37101 та ін.).
Безготівкові розрахунки	Лібералізація законодавчої, нормативної, регуляторної політики держави у сфері використання безготівкових розрахунків, а також лібералізація валютного регулювання для максимального усунення нормативних бар'єрів у сфері використання міжнародних систем і технологій безготівкових розрахунків.
Гармонізація зі світовими науковими ініціативами	Розбудова інтероперабельних цифрових інфраструктур для потреб закладів освіти та науки, підключення до освітньої мережі GEANT; комерціалізація наукових розробок для промисловості і соціальних викликів.
Державне управління	Впровадження ініціатив щодо цифровізації державних установ з урахуванням таких технологічних концепцій, як концепція цифрового робочого місця державного службовця; концепція багатоканального інформування та залучення громадян; концепція відкритих даних; концепція Інтернету речей.

Джерело: сформовано на основі [9]

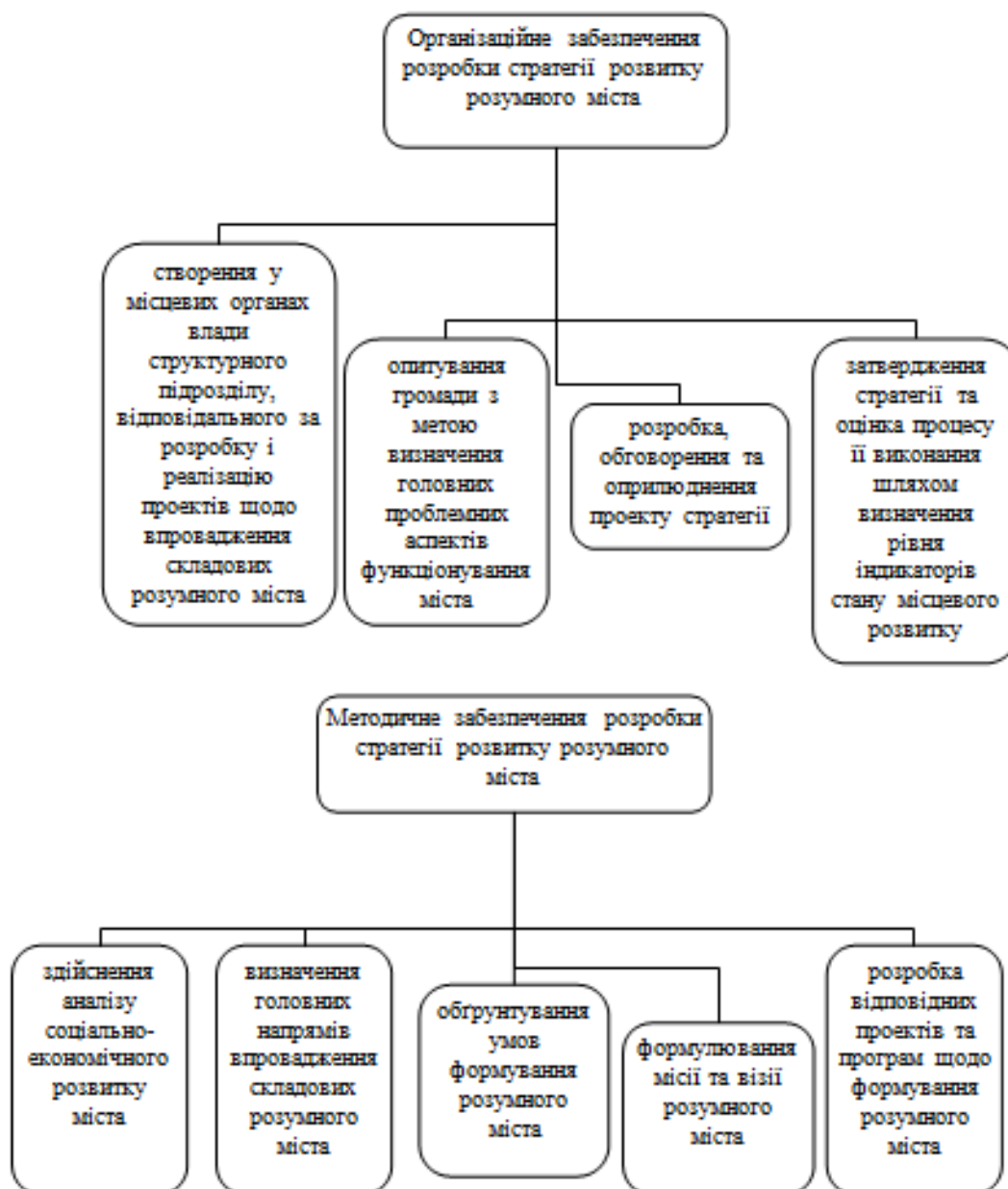


Рис. 2. Організаційно-методичне забезпечення розроблення стратегії розвитку розумного міста

Джерело: складено автором

– оцінка виконання стратегії розумного міста шляхом визначення рівня основних індикаторів стану місцевого розвитку.

Послідовність здійснення етапів розроблення стратегії розвитку розумного міста полягає у такому (методичне забезпечення):

- здійснення аналізу соціально-економічного розвитку міста;
- визначення головних напрямів впровадження складників розумного міста відповідно до загальних стратегічних цілей місцевого розвитку;
- обґрунтування умов формування розумних міст;
- формулювання місії та візії розумного міста;

– розроблення відповідних проектів та програм за участі стейкхолдерів процесу формування розумного міста.

Також слід зазначити, що теоретико-методологічною основою розроблення стратегії розумного міста є теорія стійкого зростання, а саме положення Національної доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна» [13], проекту Стратегії сталого розвитку України до 2030 р. [14], Європейської хартії сталого розвитку міст (Лейпцизької хартії) [15], а також міжнародні стандарти.

Такими стандартами, зокрема, є розроблені Міжнародним союзом електрозв'язку – спеціалізованою установою ООН за інформаційно-комуніка-

ційними технологіями, що визначає ключові показники ефективності для розумних сталих міст [7].

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах збільшення кількості міст та зростання чисельності міського населення виступають тими чинниками, що зумовлюють необхідність розроблення нових науково обґрунтованих підходів до вирішення проблем міського розвитку. Одним із таких підходів є концепція розумного міста, яка передбачає трансформацію міст на основі застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для поліпшення якості життя мешканців. Такий стан справ, своєю чергою, потребує організаційно-методичного забезпечення розроблення стратегії розвитку розумних міст як ключового орієнтиру на шляху досягнення сталого міського розвитку. Можна підсумувати, що з урахуванням вітчизняної специфіки головними передумовами розроблення такої стратегії мають бути: усвідомлення необхідності підпорядкованості цілей формування розумного міста стратегічним цілям загального міського розвитку на основі їх кореспонденції зі складниками розумного міста; обґрунтування головних умов формування розумного міста, які базуються на застосуванні його архітектури, що відповідає сучасним проблемним аспектам, та здійсненні цифровізації як першочергового етапу трансформації міста у розумне; визначення зацікавлених сторін процесу формування розумного міста та завдань, які мають бути на них покладено у рамках розроблення стратегії розумного міста; визначення викликів, що перешкоджають функціонуванню міста, та формулювання візії та місії розумного міста, які містять головні вектори досягнення засад сталого місцевого розвитку як передумови підвищення якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Применение международных стандартов МСЭ-Т к умным устойчивым городам. URL: https://www.itu.int/dms_pub/itu-t/opb/tut/T-TUT-SSCIOT-2018-PDF-R.pdf (дата звернення: 02.09.2019).
2. European Smart Cities. URL: <http://www.smart-cities.eu> (дата звернення: 06.09.2019).
3. Anthopoulos L. Defining Smart City Architecture for Sustainability. *Electronic Government and Electronic Participation E. Tambouris et al. (Eds.)*. 2015. P. 140–147.
4. A Conceptual Enterprise Architecture Framework for Smart Cities: A Survey Based Approach / G. Kakarontzas et al. *International Conference on e-Business is part of the 11th International Joint Conference on e-Business and Telecommunications*. Vienna, 2014.
5. Рибчинська О.Р. Основні передумови та напрямки реалізації концепції «розумного міста» на прикладі міста Львова. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 156–162.
6. Мужанова Т.М. «Розумне місто» як інноваційна модель управління. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 2(20). С. 116–122.
7. Джемма П., Антопулос Л. Открытая и объединяющая архитектура «умного» устойчивого города. *Новости МСЭ*. 2016. № 2. С. 24–26.
8. Тур О.В. Формування підходу до формування розумних міст в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2019. Т. 24. Вип. 3(76). С. 161–167.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення: 26.08.2019).
10. Кравченко А.И. Понятие организационной миссии. URL: <http://www.univer5.ru/sotsiologiya/sotsiologiya-upravleniya-teoreticheskiy-razdel-a.i.-kravchenko/Page-174.html> (дата звернення: 07.08.2019).
11. Квятковські Я., Одзімек В., Кшижак Я. Стратегія розвитку – принципи побудови і впровадження. Опис методу. URL: http://regionet.org.ua/files/Strategy_development_MISTIA_2004_ua.pdf (дата звернення: 07.08.2019).
12. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку : швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні». DESPRO. Київ : Софія-А, 2012. 88 с.
13. Цілі сталого розвитку: Україна. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 02.09.2019).
14. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. Проект – 2017. URL: <https://igu.org.ua/sites/default/files/Стратегія-сталого-розвитку.pdf> (дата звернення: 02.09.2019).
15. Європейська хартія сталого розвитку міст. URL: <http://www.auc.org.ua/novyna/leypcyzka-hartiya-mista-yevery-na-shlyahu-stalogo-rozvytku-neoficiynyy-pereklad-amy> (дата звернення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. Primenenie mezhdunarodnyh standartov ITU-T k umnym ustojchivym gorodam [Application of international ITU-T standards to smart sustainable cities]. Available at: https://www.itu.int/dms_pub/itu-t/opb/tut/T-TUT-SSCIOT-2018-PDF-R.pdf (accessed 02 September 2019).
2. European Smart Cities. Available at: <http://www.smart-cities.eu> (accessed 06 September 2019).
3. Anthopoulos L. (2015) Defining Smart City Architecture for Sustainability. *Electronic Government and Electronic Participation E. Tambouris et al. (Eds.)*, pp. 140–147. (in English)
4. Kakarontzas G., Anthopoulos L., Chatzakou D., A. Vakali (2014) A Conceptual Enterprise Architecture Framework for Smart Cities: A Survey Based Approach". *International Conference on e-Business is part of the 11th International Joint Conference on e-Business and Telecommunications*, Vienna, Austria.
5. Rybchinskaya O. R. (2014) Osnovni peredumovy i napriamky realizatsii kontseptsii rozumnoho mista na prykladi mista Lvova [Main prerequisites and directions for the implementation of the "smart city" concept on the example of Lviv]. *Regional Economy*, no. 2, pp. 156–162.
6. Muzhanova T. M. (2017) «Rozumne misto» iak innovaciina model upravlinnia ["Smart City" as an inno-

vative management model]. *Economics. Management. Business*, no. 2(20), pp. 116–122.

7. Dzhemma P., Antopulos L. (2016) Otkrytaya i obedinyayushaya arhitektura "umnogo" ustojchivogo goroda [The open and unifying architecture of a smart sustainable city]. *IEU News*, no. 2, pp. 24–26.

8. Tur O. V. (2019) Obhruntuvannia pidkhodu do formuvannia rozumnyh mist v Ukraini [Justification of approach to smart cities formation in Ukraine]. *Odesa National University Herald. Series Economy*, vol. 24, no. 3(76), pp. 161–176.

9. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sichnia 2018 roku 67-r "Pro Shvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo ii realizatsii" [Order Cabinet of Ministers of Ukraine, January, 17, 2018, № 67-r. On the approval of the concept of development by the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and the approval of plans for its implementation]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (accessed 26 August 2019).

10. Kravchenko A. I. Poniatie organizatsionnoi missii [Concept of organizational mission]. Available at: <http://www.univer5.ru/sotsiologiya/sotsiologiya-upravleniya-teoreticheskij-razdel-a.i.-kravchenko/Page-174.html> (accessed 07 August 2019).

11. Kviatkovski Ya., Odzimek V., Kshyzhak Ya. Stratehia rozvytku – pryntsypy pobudovy i vprovadzhenia. Opys metodu [Development strategy. Principle of incitement and provocation. Method Description]. Available at: http://regionet.org.ua/files/Strategy_development_MISTIA_2004_ua.pdf (accessed: 07 August 2019). (in Ukrainian)

12. Berdanova O., Vakulenko V. (2012) Stratehichne planuvannia mistsevoho rozvytku [Strategic Planning for Local Development]. Swiss-Ukrainian Project "Support for Decentralization in Ukraine". DESPRO. K.: "Sofia-A". (in Ukrainian)

13. Tsili staloho rozvytku: Ukraina [Sustainable Development Goals: Ukraine]. Available at: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (accessed: 02 September 2019).

14. Stratehiia staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku. Proekt – 2017 [Sustainable Development Strategy of Ukraine. Project – 2017]. Available at: <https://igu.org.ua/sites/default/files/Стратегія-сталого-розвитку.pdf> (accessed: 02 September 2019).

15. Yevropeiska khartiia staloho rozvytku mist [European Charter for Sustainable Urban Development]. Available at: <http://www.auc.org.ua/novyna/leypcyzka-hartiya-mista-yevropy-na-shlyahu-stalogo-rozvytku-neofitsynny-pereklad-amu> (accessed: 02 September 2019).

Tur Olena

Candidate of Economic Sciences,
Senior Researcher at Department of Macroeconomic Policies
and Regional Development
Research and Development Centre
Industrial Problems of Development of
National Academy of Sciences of Ukraine

ORGANIZATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE ELABORATION OF SMART CITY DEVELOPMENT STRATEGIES

The purpose of the article. The current tendencies of the urbanization process intensification and increase share of urban population cause a number of problems related to the need for innovative solutions in many spheres of urban functioning. Solution is considered by many researchers to use the concept of a smart city. It is means of urban development problems solving, in particular, upgrading infrastructure, ensuring high standards of the population life quality, creating an effective system of city life management, participation of residents in identifying and solving city problems, etc. This state of affairs requires the identification of an effective scientific approach to the elaboration of smart cities development strategy as an effective means of addressing urgent problems that hinder its sustainable existence.

Methodology. The smart city concept essence involves the use of modern innovative technologies to ensure effective urban development. The most comprehensive can be considered the definition of a smart city, which offers to treat it as an innovative city that uses information and communication technologies and other tools to improve living standards, efficiency of activities and services in cities, while meeting the needs of present and future generations in economic, social, environmental and cultural aspects. According to the methodology proposed by the Vienna Institute of Technology the main components of a smart city are smart economics, smart living, smart environment, smart mobility, smart management and smart people. Given these components content we can state their relationship with the vectors of development of any city. Vast majority of challenges that impede its sustainable development are common to domestic cities.

Results. The recommendations for organization the elaboration of a smart city development strategy are providing organization and methodical support for this process. It is proposed that organization support should include the following steps: creation of a structural unit responsible for the development and implementation of projects for the implementation of a smart city components in the local authorities; community survey to determine the main problem aspects of the city functioning; elaboration of a project for a smart city development strategy; assessment of the implementation of a smart city strategy by determining the level of basic indicators of the local development state. Methodical support should include analysis of the social and economic development of the city; determination of the main directions of the smart city components implementation in accordance with the general strategic goals of local development; justification of the conditions for the formation of the smart city; smart city mission and vision statement; elaboration of relevant projects and programs with the participation of stakeholders in the process of the smart city forming

Practical implications. The proposed organization and methodical support for the elaboration of a smart city development strategy will serve as a basis for a sound choice of sustainable urban development directions in order to improve the quality of the population life and to ensure the existence of future generations.

Value/originality. The originality of organization and methodical support for the elaboration of a smart city development strategy is accounting such prerequisites as the awareness of the need to subordinate smart city goals forming to the strategic goals of the overall urban development; the use of architecture that meets the contemporary problematic aspects of urban development; digitization as a primary stage of the city transformation into a smart one; identifying stakeholders of the smart city process; identifying challenges that impede city functioning and formulating the vision and mission of a smart city.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

LABOR MARKET IN UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

УДК 331.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-53>

Кузьмінська Н.Л.

к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

До Тхі Мінь Тхао

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

У статті досліджено основні аспекти розвитку ринку праці в Україні, які сформувалися в сучасних реаліях функціонування економічної системи. Для цього було проаналізовано основні тенденції зміни показників народжуваності і смертності, наявного та постійного населення, випуску фахівців закладів вищої освіти, що входять до структури населення країни і впливають на розвиток ринку праці, та демографічний складник розвитку країни. Зокрема, проведено аналіз таких показників, як рівні економічної активності, зайнятості та безробіття населення за гендерними, віковими ознаками та за типом поселення. Визначено найбільш суттєві причини, що викликають проблеми, пов'язані з виникненням безробіття незайнятого населення, та їхній вплив на сучасний розвиток ринку праці в країні. Розглянуто попит та пропозицію на робочу силу по галузях економіки і приділено увагу такому аспекту, як неформальна зайнятість, яка становить частину тіньового сектору і, відповідно, впливає на економіку країни.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість, економічна активність, дисбаланс на ринку праці.

В статье исследованы основные аспекты развития рынка труда в Украине, кото-

рые сформировались в современных реалиях функционирования экономической системы. Для этого проанализированы основные тенденции изменения показателей рождаемости и смертности, имеющегося и постоянного населения, выпуска специалистов высших учебных заведений, входящих в структуру населения страны и влияющих на развитие рынка труда, и демографическая составляющая развития страны. В частности, проведен анализ таких показателей, как уровни экономической активности, занятости и безработицы населения по гендерным, возрастным признакам и по типу поселения. Определены наиболее существенные причины, вызывающие проблемы, связанные с возникновением безработицы незанятого населения, и их влияние на современное развитие рынка труда в стране. Рассмотрены спрос и предложение на рабочую силу по отраслям экономики и уделено внимание такому аспекту, как неформальная занятость, которая составляет часть теневого сектора и, соответственно, влияет на экономику страны.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, экономическая активность, дисбаланс на рынке труда.

This article reviews the main aspects of the development of the labour market in Ukraine. There are the main issues, which are connected with a disproportion formed in Ukrainian labour force market, were outlined such as high rate of unemployment, the substantial number of economically inactive population, the existence of labour migration and the low-level standard of living amongst current population. Apart from that, there were analyses about the main tendencies of changes in fertility and mortality rates, the number of current and permanent population, graduation of specialists of higher education institutions reflecting and included in the population structure of the country and their direct influence on the demographic composition of the country's development. Besides, the indicators of the levels of economic activity, employment and unemployment of the population were analyzed, namely by gender, age characteristics and the type of settlement. There were also the factors which were spotted as real problems that lead to the increase of unemployment number among the working-age population and their impact on the modern development of the labour market in the country. Due to that fact, the main problems of unemployment are resignation, dismissal from economic and political issues within the country and unemployment of graduates. Since that previous fact has been put to consideration, it has occurred that there is an imbalance between supply and demand of the labour forces: in some sectors supply is saturated, in other – undersaturated and the same pattern can be observed with the demand curve. Thus, those matters lead to unsatisfactory implications on the current labour market and force the labour migration, especially, among high-qualified occupations known as brain drain. All of these can cause economic instability and escalation of the problems in the labour market. The informal employment has also been considered, which deprives the state budget and extrabudgetary funds of corresponding additional revenues in the form of taxes that ensure the functioning of state institutions and meeting the needs of the population.

Key words: labor market, unemployment, employment, economic activity, imbalance in the labor market.

Постановка проблеми. Здобуття Україною незалежності у 1991 р. стало головною передумовою відмови від старої командно-адміністративної системи та поступового розвитку сучасних ринкових інститутів. Надзвичайно важливе місце в економіці будь-якої країни посідає ринок праці, адже він є її стрижнем і головною рушійною силою розвитку. Саме забезпеченість достатньою кількістю та якістю трудових ресурсів є запорукою економічного зростання країни.

В Україні протягом багатьох років одними з найбільших проблем є високий рівень безробіття, значна частка економічно неактивного населення та наявність проблеми трудової міграції великої кількості населення. Безумовно, головними причинами такої ситуації є геополітична нестабільність, низький рівень життя населення та наявні диспропорції в структурі національної економіки. Отже, дослідження сучасного стану розвитку ринку праці є досить актуальним і важливим з огляду соці-

ально-економічного і політичного аспектів розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Стан ринку праці є досить актуальним в умовах нинішньої ринкової економіки, тому потребує додаткового дослідження. Питаннями дослідження сучасного ринку праці в Україні, його проблем та розвитку займалися багато вітчизняних науковців-дослідників: С. Кулицький, Є. Качан, Д. Богиня, В. Петюха, І. Бондар, Л. Воротіна, А. Колота та ін. Дослідженню ринку праці також присвятили свої роботи й закордонні вчені: А. Маршалл, У. Мітчелл, П. Самуельсон та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу показників ринку праці, визначення основних тенденцій, проблем та перешкод його розвитку в Україні, пошук перспективних шляхів поліпшення механізму правового регулювання ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Внаслідок макроекономічної нестабільності, зміни геополітичної й економічної ситуації в країні протягом останніх років відбулося масове скорочення кількості населення, про що свідчать дані Держстату [1]. Так, за останні дев'ять років (2010–2019 рр.) за показниками народжуваності спостерігається переважно тенденція до спадання (незначне зростання відбулося за період 2011–2012 рр.); щодо смертності, то тенденція до спадання спостерігається у 2010–2017 рр., із 2017 до 2018 р. цей показник зростає (рис. 1). Отже, за досліджуваний період спостерігається природне скорочення населення щорічно у середньому на 184,6 тис осіб.

Аналогічна тенденція до спадання спостерігається й за показниками наявного та постійного населення (рис. 2).

Проаналізовані показники, звичайно, впливають і на тенденцію зміни обсягів випуску фахівців закладів вищої освіти (рис. 3).

На цьому загальному тлі спостерігається старіння нації, тобто збільшення економічно неактивного населення серед числа пенсіонерів, людей похилого віку порівняно з економічно активним, що безпосередньо спричиняє негативний вплив на сучасний стан ринку праці в Україні.

Одним із головних показників, що дає змогу оцінити рівень економічної активності населення у різних країнах світу, є Labor Force Participation Rate, який розраховується Trade Economics. Згідно із цими даними, Україна станом на 2018 р. займає 19-ту позицію серед 41 оцінюваної країни Європи за рівнем економічної активності зі значенням 62,6% від усього задіяного в економіці населення. Найвищі показники економічної активності демонструють Словачія – 92,90%, Ісландія – 80,8% та Великобританія – 79,3%. Найнижчі спостерігаються в Косово – 42,0% та Молдові – 40,2% [2]. Спираючись на відповідні дані, можна стверджувати, що рівень економічної активності населення України серед країн Європи знаходиться на середньому рівні.

У загальновіковій структурі найбільша частка економічно активного населення припадає на осіб віком від 25 до 49 років. Також за гендерною ознакою частка чоловіків переважає частку жінок у структурі, частка осіб міського поселення переважає частку осіб сільської місцевості. Показники рівня економічної активності у період 2016–2018 рр. зростають, що свідчить про пожвавлення у структурі економічного активного населення і позитивний вплив на динаміку ринку праці (табл. 1).

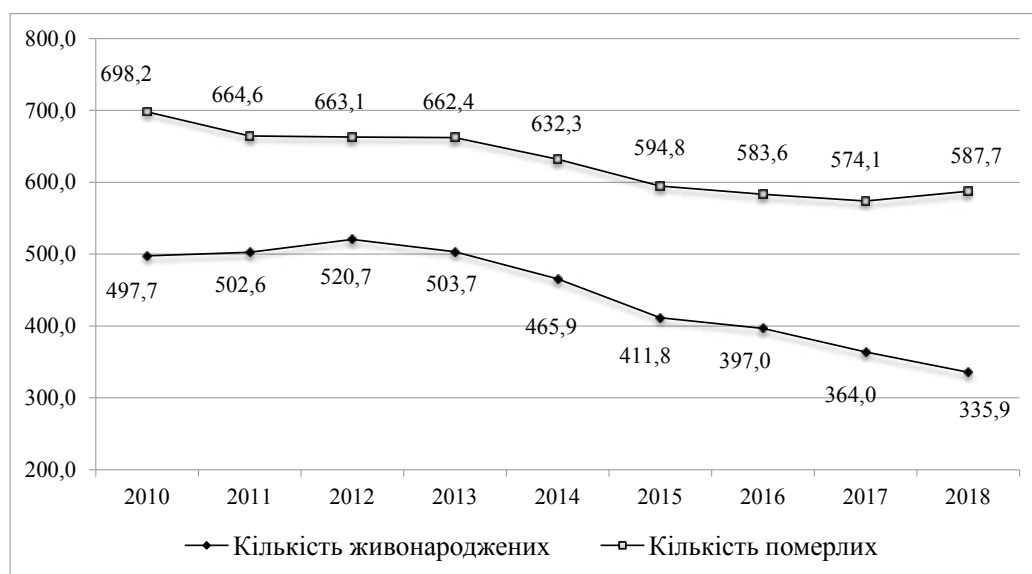


Рис. 1. Динаміка зміни народжуваності та смертності за період 2010–2018 рр., тис осіб

Джерело: складено за даними [1]

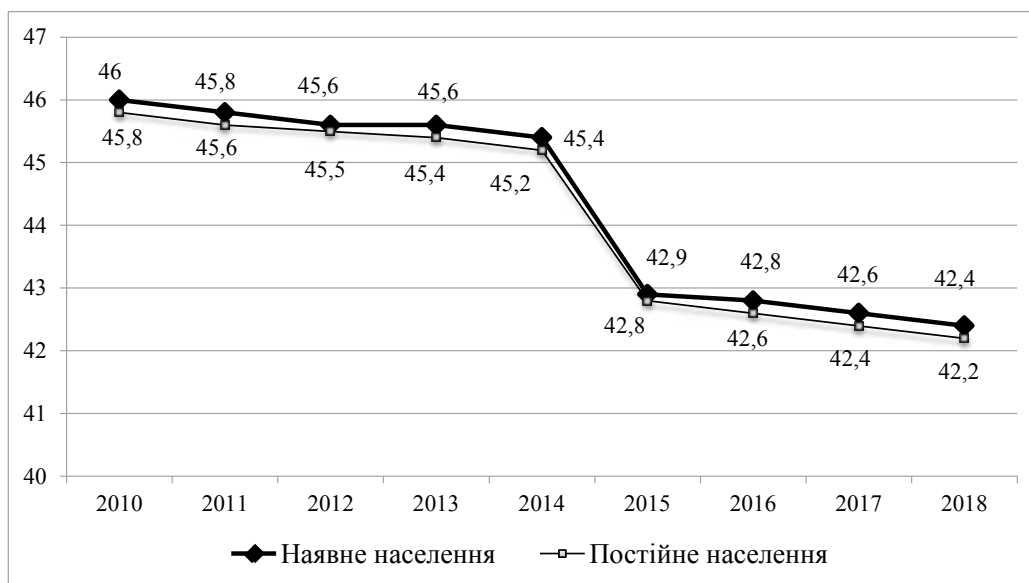


Рис. 2. Динаміка зміни наявного та постійного населення за період 2010–2018 рр., млн осіб

Джерело: складено за даними [1]

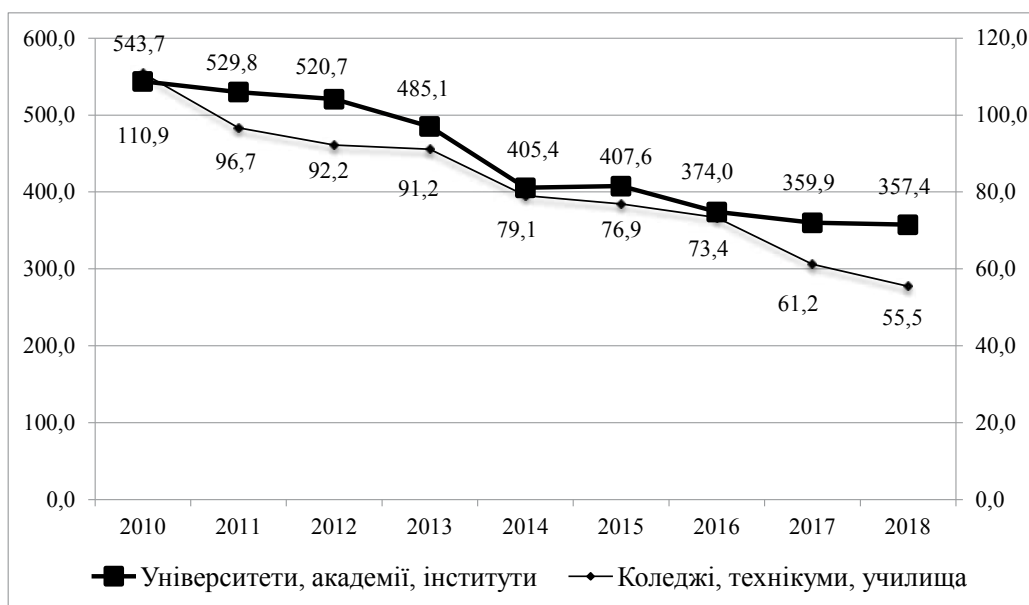


Рис. 3. Динаміка зміни випуску фахівців закладів вищої освіти за період 2010–2018 рр., тис осіб

Джерело: складено за даними [1]

Збільшення частки економічно активного населення у віці 15–70 років призводить до збільшення рівня його зайнятості. Найменше зайнятих осіб спостерігається серед молоді 15–24 років та пенсіонерів 60–70 років. Найбільшу частку зайнятих осіб становить вікова категорія 30–49 років. Зокрема, можна помітити, що серед зайнятих осіб частка чоловіків переважає над жінками, і, відповідно, кількість міського поселення за рівнем зайнятості більша, ніж сільського (табл. 2).

У регіональному розрізі, за даними Держстату, найбільше зайнятих осіб – у місті Києві, Дніпропетровській, Львівській, Одеській та Харківській

областях. Це спричинено тим, що у цих регіонах відносно велика густина населення та рівень заробітної плати дещо вищий порівняно з іншими, що спонукає людей вибирати працю в даних областях.

Рівень зайнятості збільшився за період 2016–2018 рр., кількість безробітних зменшилася, і це наочно демонструють дані табл. 3, в якій приведено відсоткове співвідношення рівня безробіття до всього економічного активного населення за методологію МОП.

Так рівень безробіття в Україні з 2016 по 2018 р. зменшився на 0,6% і становив 8,8% серед населення у віці 15–70 років, також безробітних у

Таблиця 1

Рівень економічної активності населення за статтю, місцем проживання та віковими групами,
% до загальної кількості населення відповідної вікової групи

Ознака	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Праце- здатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2016									
Усе населення	62,2	35,1	79,0	82,0	85,2	84,7	67,3	14,3	71,1
жінки	55,9	31,0	67,7	72,7	79,9	82,9	61,0	12,3	65,4
чоловіки	69,1	38,9	89,9	91,1	90,6	86,7	75,1	17,3	77,0
міські поселення	62,8	31,6	80,8	84,2	87,1	86,3	68,0	12,9	72,3
сільська місцевість	60,9	41,2	75,4	76,1	80,9	81,5	65,9	17,5	68,5
2017									
Усе населення	62	34,4	78,6	82,7	84,7	84,7	68,4	13,9	71,5
жінки	55,7	30,0	65,7	73,4	78,6	82,8	63,1	12,1	65,8
чоловіки	69,0	38,6	90,8	91,8	90,9	86,7	74,9	16,5	77,5
міські поселення	62,8	31,0	80,4	84,8	86,3	86,3	69,6	12,8	72,9
сільська місцевість	60,4	40,2	75,0	77,3	80,8	81,2	66,0	16,4	68,6
2018									
Усе населення	62,6	33,7	79,6	83,3	84,7	86,0	70,7	13,2	72,7
жінки	56,8	30,0	68,6	74,6	78,5	83,7	66,9	11,4	67,7
чоловіки	69,0	37,2	90,2	91,8	91	88,4	75,4	15,9	78,0
міські поселення	63,5	31,0	82,0	84,8	86,5	87,5	72,1	12,6	74,2
сільська місцевість	60,6	38,3	75,2	79,6	80,2	82,8	68	14,4	69,6

Джерело: складено за даними [1]

Таблиця 2

Рівень зайнятості населення за статтю, місцем проживання та віковими групами,
% до загальної кількості населення відповідної вікової групи

Ознака	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Праце- здатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2016									
Усе населення	56,3	27,0	69,8	74,7	78,4	78,2	62,4	14,3	64,2
жінки	51,6	24,4	60,8	67,2	74,3	77,7	57,8	12,3	60,2
чоловіки	61,6	29,6	78,4	81,9	82,5	78,8	68,1	17,3	68,4
міські поселення	57,0	24,1	71,5	77,0	80,0	79,6	63,2	12,9	65,5
сільська місцевість	54,9	32,1	66,3	68,5	74,5	75,5	60,9	17,5	61,6
2017									
Усе населення	56,1	27,9	69,7	74,6	77,6	77,3	62,9	13,9	64,5
жінки	51,4	24,9	60,1	67,3	72,7	76,9	59	12,1	60,5
чоловіки	61,4	30,7	78,9	81,7	82,5	77,8	67,6	16,5	68,6
міські поселення	56,9	25,5	71,6	76,4	79,3	78,5	64,1	12,7	65,9
сільська місцевість	54,4	32	66,2	69,8	73,3	74,9	60,4	16,4	61,5
2018									
Усе населення	57,1	27,6	71,8	75,9	76,7	79,4	65,5	13,2	66,1
жінки	52,5	24,2	64,2	68,9	72,2	78,5	62,4	11,3	62,5
чоловіки	62,1	30,9	79,1	82,7	81,2	80,3	69,3	15,9	69,9
міські поселення	58,1	25,1	73,6	77,6	78,3	81,1	67	12,6	67,6
сільська місцевість	55,0	32	68,5	71,7	72,7	75,8	62,5	14,4	62,9

Джерело: складено за даними [1]

сільській місцевості значно більше, ніж безробітних серед міського населення. Але найбільше безробітних саме серед молоді, яка належить до вікової категорії 15–24 років, дещо менше безробітних серед осіб 25–29 років, що, насамперед, є досить негативною тенденцією для економіки, адже в кон-

тексті її розвитку і процвітання саме ці дві категорії найповніше забезпечують виробництво національного продукту країни.

Серед найпоширеніших причин, які є наслідком безробіття незайнятого населення, є: звільнення за власним бажанням; вивільнення внаслідок еко-

**Рівень безробіття населення за віковими групами за методологією МОП,
% до загальної кількості населення відповідної вікової групи**

Ознака	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Праце- здатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
2016									
Усе населення	9,3	23,0	11,7	8,9	8,0	7,7	7,3	0,1	9,7
жінки	7,7	21,5	10,2	7,6	7,0	6,3	5,2	-	8,0
чоловіки	10,8	24,0	12,8	10,0	8,9	9,1	9,3	0,2	11,2
міські поселення	9,2	23,7	11,5	8,6	8,0	7,8	7,2	0,1	9,5
сільська місцевість	9,7	22,0	12,1	10,0	7,9	7,4	7,5	0,0	10,2
2017									
Усе населення	9,5	18,9	11,3	9,8	8,4	8,7	8,1	0,1	9,9
жінки	7,7	17,0	8,6	8,3	7,5	7,1	6,5	-	8,1
чоловіки	11,1	20,3	13,1	11,0	9,3	10,3	9,8	0,2	11,5
міські поселення	9,3	17,8	11,0	9,9	8,1	9,1	7,9	0,2	9,7
сільська місцевість	20,4	11,8	9,7	9,3	7,9	8,4	-	13,6	10,4
2018									
Усе населення	8,8	17,9	9,8	8,9	9,5	7,7	7,4	0,2	9,1
жінки	7,4	19,3	6,4	7,6	8,1	6,2	6,8	0,2	7,7
чоловіки	10,0	16,9	12,2	9,9	10,7	9,2	8,1	0,1	10,4
міські поселення	8,6	19,0	10,2	8,5	9,5	7,4	7,0	0,2	8,9
сільська місцевість	9,2	16,5	8,9	9,9	9,4	8,4	8,2	-	9,6

Джерело: складено за даними [1]

номічних причин; незайнятість після закінчення загальноосвітніх або закладів вищої освіти.

Насправді, звільнення за власним бажанням тісно пов'язане з економічною і політичною ситуацією в країні. Так, на початку 2017 р. був прийнятий бюджет, згідно з яким єдиний соціальний внесок у розмірі 740 грн (2018 р. – 819 грн, 2019 р. – 918 грн) мали сплачувати всі ФОПи (фізична особа – підприємець), що, своєю чергою, негативно вплинуло на тих підприємців, які не отримували прибуток від ведення своєї господарської діяльності. Внаслідок цього в 2017 р. спостерігається масове скорочення кількості ФОПів та закриття своєї справи, що в сумі становило 185 тис осіб [3]. Дана ситуація безпосередньо вплинула на чисельність безробітного населення серед економічно активного, адже багато підприємців, які припинили свою діяльність, отримали статус безробітного або виїхали з країни взагалі, що, відповідно, скоротило кількість населення в країні у цілому.

Щодо незайнятості після закінчення загальноосвітніх або закладів вищої освіти, то ця проблема є досить актуальною серед молоді, яка не може знайти собі роботу через брак досвіду, практики чи відповідної кваліфікації. Роботодавці не готові приймати на роботу низькокваліфікованих працівників, бо витрачають додаткові кошти на пере-кваліфікацію кожного свого співробітника, а це додаткові витрати для компанії, тоді як висококваліфіковані пошукачі роботи не готові працювати за безцінь. Проблема, зокрема, криється ще в тому, що не є достатнім рівень забезпечення якісної

базової освіти ще зі школи, тобто надання знань, які б знадобилися під час отримання вищої освіти і в майбутньому, щоб стати професіоналом та спеціалістом своєї справи. Наприклад, у західних країнах Європи, щоб підготувати кваліфіковані кадри, студенти два дні працюють практично, тобто здобувають навички і знання безпосередньо на самому підприємстві, а інші дні навчаються в університеті чи коледжі для засвоєння теоретичних знань [4]. Так, свого часу такий метод підготовки майбутніх кадрів запровадили німецькі концерни Mercedes та Siemens. Хоча потрібно відзначити позитивну динаміку розвитку освіти України, а саме впровадження дуальної освіти.

Також молодь віком 15–29 років є найбільш незахищеною соціальною групою, тому безробіття створює негативні наслідки для неї. По-перше, молоді люди не мають досвіду роботи після закінчення навчання в освітньому закладі, що є перешкодою у знаходженні високооплачуваної роботи за спеціальністю, й їм доводиться працювати там, де умови роботи є недостатньо привабливими або взагалі не відповідають їхньому фаху. По-друге, крім прямого доходу, робота дає статус, самоідентифікацію, регулярну діяльність, участь у колективних цілях [5]. За даними дослідження групи проекту ЕХСЕРТ, в Україні 37% молоді є нещасливою через проблему незайнятості, і вони почувають себе нещасливими в півтора рази частіше, ніж ті, хто має роботу, що є одним із найвищих показників серед країн ЄС [6]. А без роботи сьогодні молоді важко утвердитися (самоідентифікува-

тися) в суспільстві, не маючи під собою фінансового підґрунтя, тому проблема безробіття створює психологічне напруження для них, що нерідко призводить до проблем зі здоров'ям.

Зокрема, на ринку праці України спостерігається дисбаланс між попитом і пропозицією на робочу силу в різних галузях економіки, що теж впливає на безробіття. В одних галузях надлишок робочої сили, а в інших, навпаки, дефіцит. Найбільше пропозицій на ринку праці спостерігається у промисловій сфері на робочих спеціальностях, у сфері будівництва і сфері послуг (готельний бізнес, ресторани, кафе, медичні послуги). Однак спостерігається значний дефіцит кадрів, а саме кваліфікованих, у галузях виробництва, адже кількість наявних вакансій, що у відсотковому співвідношенні становить 44,0%, значно перевищує кількість поданих резюме – 30,0%. За даними порталу rabota.ua, середня заробітна плата серед робочих спеціальностей, яка пропонується в інших країнах Європи, в українських цінах коливається від 26 000 грн до 35 000 грн, в Україні ж – від 5 000 грн до 13 500 грн [7].

На жаль, реальні заробітні плати збільшуються, але переважно за рахунок індексації зарплати, тому купівельна спроможність населення зменшується, а отже, не завжди вистачає фінансових ресурсів для забезпечення усіх власних потреб життєдіяльності, зменшується мотивація серед працюючих і непрацюючих осіб. Наслідком цього є нестабільність в економіці, яка відбивається на ринку праці, тому відбувається масова еміграція українців за кордон, вплив кваліфікованих кадрів у країні далекого зарубіжжя у пошуках кращої роботи, умов життя з подальшими планами, до яких, ймовірно, входять і ті, щоб більше не повертатися назад. Це призведе до того, що проблема для українського ринку праці з нестачею робочої сили може значно загостритися у майбутньому, якщо не вжити відповідних заходів.

Ще однією не менш важливою проблемою розвитку ринку праці є неформальна робота, в якій задіяна немала частка працездатного населення, тобто робота в тіньовій сфері економіки, у результаті якої державний бюджет та позабюджетні фонди позбавлені відповідних додаткових надходжень у вигляді податків, що забезпечують функціонування державних інституцій і задоволення потреб населення. У 2018 р. частка неформально зайнятого населення за наймом скоротилося на 0,7% порівняно з 2017 р., коли цей показник становив 22,9% [8]. Це, безумовно, є результатом прийняття пенсійної реформи в 2017 р., яка має позитивно вплинути на розвиток ринку праці в Україні. Збільшення страхового стажу, необхідне для отримання повноцінної пенсії за віком, сприятиме зменшенню тіньової зайнятості населення [9], тому в інтересах працівника отримати в май-

бутньому належну пенсію, працюючи офіційно. Але цю проблему буде важко виправити тільки прийняттям реформ без трансформації стереотипів, які вже протягом десятків років формувалися в нашій країні.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у процесі дослідження проаналізовано основні статистичні показники, що характеризують ринок праці в Україні. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що для України характерний середній рівень економічної активності населення, який супроводжується одночасним процесом старіння нації, зниженням рівня зайнятості та збільшенням рівня безробіття серед числа працездатного населення у віковій структурі 15–70 років. Зокрема, основними причинами проблеми безробіття є звільнення за власним бажанням, безпосередньо пов'язаним з економічною і політичною ситуацією в країні, та незайнятість серед молоді, яка закінчує навчання в закладах освіти. Саме найбільша частка безробітних – серед молоді 15–25 років, яка не може знайти собі роботу після здобуття освіти через брак досвіду та практики, як наслідок, відчуває психофізичне напруження, що впливає безпосередньо на стан здоров'я. Не менш важливими проблемами для ринку праці виявилися диспропорція між попитом і пропозицією на робочу силу, порівняно низька заробітна плата, що спонукає багатьох до масової еміграції за кордон для пошуку нових більш сприятливих умов життя та до роботи в тіньовій сфері економіки. Відповідно, дана тенденція негативно впливає на стан розвитку ринку праці. Позитивним моментом, який спостерігається на ринку праці, є відповідне прийняття пенсійної реформи, що дало змогу скоротити кількість працюючих нелегально. Тож забезпечення державою правильної політики регулювання зайнятості, впливаючи на зменшення безробіття, створення належних умов праці, які б не спричиняли вплив кадрів за кордон, та відповідне забезпечення систематизованої якісної освіти для підготовки майбутніх кваліфікованих спеціалістів сприятимуть розвитку та нормалізації стану на ринку праці в Україні, що позитивно вплине на економіку в цілому та підвищить добробут населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.06.2019).
2. Labor force participation rate by Country. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/labor-force-participation-rate> (дата звернення: 27.06.2019).
3. Закриття ФОПів і хитрощі статистики: Яка ситуація з безробіттям в Україні. URL: <https://ua.112.ua/statji/bezrobittia-skache-pidprijemstiv-vse-menshe-yaka-sytuatsiia-na-rynku-pratsi-ukrainy-368029.html> (дата звернення: 20.07.2019).

4. Український ринок праці: перекося та проблеми. URL: <http://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/311-ukrainskij-rinok-praci-perekosi-ta-problemi> (дата звернення: 20.07.2019).

5. Безробіття серед молоді: дрібниця чи вирок? URL: <https://voxukraine.org/uk/bezrobittya-sered-molodi-dribnitsya-chi-virok> (дата звернення: 23.07.2019).

6. Athanasiades Ch., Figgou L., Flouli A. Report on the impact of the institutional setting and policies on the well-being and health of youth in insecure labour market positions in EU-28 and Ukraine. *EXCEPT Working Papers*. 2016. № 7. P. 9–12.

7. Рабочие профессии: какие зарплаты готовы предложить компании. URL: <https://thepoint.rabota.ua/rabochye-professyy-kakye-zarplaty-hotovy-predlozhyt-kompanuu> (дата звернення: 25.07.2019).

8. Ситуація на ринку праці та результати діяльності Державної служби зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення: 25.07.2019).

9. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні. *Україна: події, факти, коментарі*. 2017. № 21. С. 56–69. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21.pdf> (дата звернення: 25.07.2019).

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 25 June 2019).

2. Labor force participation rate by Country. Available at: <https://tradingeconomics.com/ukraine/labor-force-participation-rate> (accessed 27 June 2019).

3. Zakryttia FOPiv i khytroshchi statystyky: Yaka sytuatsiia z bezrobittiam v Ukraini [FOP Closure and Statistics

Tricks: What is the Unemployment Situation in Ukraine?]. Available at: <https://ua.112.ua/statji/bezrobittia-skache-pid-priemtsiv-vse-menshe-yaka-sytuatsiia-na-rynku-pratsi-ukrainy-368029.html> (accessed 20 July 2019).

4. Ukrainskyi rynek pratsi: perekosy ta problemy [The Ukrainian labor market: distortions and problems]. Available at: <http://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/311-ukrainskij-rinok-praci-perekosi-ta-problemi> (accessed 20 July 2019).

5. Bezrobittia sered molodi: dribnitsia chy vyrok? [Youth unemployment: a trifle or a sentence?]. Available at: <https://voxukraine.org/uk/bezrobittya-sered-molodi-dribnitsya-chi-virok/> (accessed 23 July 2019).

6. Athanasiades Ch. et al. (2016) Report on the impact of the institutional setting and policies on the well-being and health of youth in insecure labour market positions in EU-28 and Ukraine. *EXCEPT Working Papers*. WP № 7. Tallinn University, Tallinn.

7. Rabochye professyy: kakye zarplaty hotovy predlozhyt kompanyy [Working professions: what salaries are available to offer the company]. Available at: <https://thepoint.rabota.ua/rabochye-professyy-kakye-zarplaty-hotovy-predlozhyt-kompanyy/> (accessed 25 July 2019).

8. Sytuatsiia na rynku pratsi ta rezultaty diialnosti derzhavnoi sluzhby zainiatosti [The situation on the labor market and the results of the activity of the state employment service]. Available at: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (accessed 25 July 2019).

9. Kulytskyi S. (2017) Problemy rozvytku rynku pratsi v Ukraini [Problems of labor market development in Ukraine]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*, no. 21, pp. 56–69. Available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21.pdf> (accessed 25 July 2019).

Kuzminska Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Do Tkhi Min Tkhaio

Student
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

LABOR MARKET IN UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The purpose of the article. Given labor market is one of the most important driven forces and a pillar in the development of countries' economy, it is essential to sustain it with the sufficient amount of high-quality labour resources in order to keep the economic growth. This article outlines the main issues connected with a disproportion formed in Ukrainian labour force market such as high rate of unemployment, the substantial number of economically inactive population, the existence of labour migration and the low-level standard of living amongst current population. Therefore, it is highly relevant to make a research of the prevailing state of the labour market development from the country's socio-economic and political aspects. The main purpose of this article is to do an analysis of labour market indicators, identify the main trends, problems and obstacles to its development in Ukraine and find promising ways for improving the mechanism of legal regulation of labour market.

Methodology. Statistical methodology was used for the analysis.

Results. During the research, it emerged that the level of population growth tends to decrease, the same pattern is noted between permanent and current population, and the numbers of the graduates from different kinds of academic institutions. All mentioned is undeniably causes changes in the demographic situation of the country. Apart from that, Ukraine is characterised by the average rate of economic activity among population accompanied by the process of population ageing, the lowering of employment and the increase of unemployment rate amongst the working-age population.

Furthermore, the main problems of unemployment are appeared to be resignations, redundancy related to economic and political issues inside the country and unemployment of the graduates. It has evidently occurred that there is an imbalance in labour market between demand and supply of labour force, which also leads to unemployment.

There is a saturation in labour supply of skilled trades, the construction and the tertiary services, whereas the strong deficiency is in highly qualified occupations, in particular, industrial sectors. Besides, salaries payable in Ukraine is extremely low compared to EU countries that exacerbates the current situation on the market. Hence, it grows problems on the issue referred to as brain drain and the gradual instability in the economic system, which means that the country deficiency in the labour force will probably even escalate in the future.

Another one of the most important counterparts that cause the problem to the economy, in general, is informal employment as a result, which deprives the state budget and extrabudgetary funds of corresponding additional revenues in the form of taxes that ensure the functioning of state institutions and meeting needs of the population.

Practical implications. To conclude, the practical value of the following article was to define the certain problems and current state of Ukrainian labour market alongside with possible ways to overcome them in order to attain the economic stability and growth.

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOME AND ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

У статті порушено проблему диференціації доходів населення й економічного розвитку. Проаналізовано динаміку диференціації доходів населення в Україні, з'ясовано її проблеми й окреслено шляхи оптимізації в контексті забезпечення сталого економічного зростання. Абсолютної рівності досягти неможливо. Ринкова економіка допускає високий ступінь нерівності. Основними чинниками нерівності є: 1. Відмінності в здібностях. 2. Освіта і навчання. 3. Професія і схильність до ризику. 4. Володіння власністю. 5. Переваги на ринку. Держава намагається перерозподіляти доходи для оптимізації диференціації доходів населення через трансфертні платежі, цінову політику, прогресивний характер оподаткування. Нерівність доходів є характерною для всіх країн незалежно від рівня добробуту в цілому. Для зменшення диференціації доходів населення потрібно: послідовне підвищення мінімального розміру оплати праці; удосконалення системи оплати праці, сприяння розвитку ефективної зайнятості, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць, розвиток малого й середнього бізнесу.

Ключові слова: доходи населення, диференціація доходів, рівень доходу, економічне зростання, оптимізація диференціації доходів.

В статті поднята проблема дифференциации доходов населения и экономического

развития. Проанализирована динамика дифференциации доходов населения в Украине, выяснены ее проблемы и намечены пути оптимизации в контексте обеспечения устойчивого экономического роста. Абсолютного равенства достичь невозможно. Рыночная экономика допускает высокую степень неравенства. Основными факторами неравенства являются: 1. Различия в способностях. 2. Образование и обучение. 3. Профессия и склонность к риску. 4. Владение собственностью. 5. Преимущества на рынке. Государство пытается перераспределять доходы для оптимизации дифференциации доходов населения через трансфертные платежи, ценовую политику, прогрессивный характер налогообложения. Неравенство доходов характерно для всех стран независимо от уровня благосостояния в целом. Для уменьшения дифференциации доходов населения нужно: последовательное повышение минимального размера оплаты труда; совершенствование системы оплаты труда, содействие развитию эффективной занятости, предотвращение безработицы, создание новых рабочих мест, развитие малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: доходи населення, дифференціація доходів, рівень доходу, економічний ріст, оптимізація дифференціації доходів.

УДК 330.341.2.07

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-54>

Нагорна А.М.

аспірантка

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Ніколенко Л.А.

к.е.н., доцент

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

The aim of this article is to raise the problem of differentiation of population income and economic growth. The dynamic of differentiation of population income in Ukraine has been analyzed, its problems have been defined and the ways of optimization in the context of ensuring sustained economic growth have been outlined. It is impossible to achieve the absolute equality. On the one hand households own the different amount of resources so they consequently gain the different amount of income, and on the other hand even if all of them are employees their income will be differentiated due to diverse people's abilities, their level of education and qualification and different number of family members and the quantity of able-bodied. Market economy allow the high level of inequality. The significant factors that generate it are as followed: 1. Differences in abilities. 2. Education and training. 3. Professional tastes and risk. 4. Ownership of the property. 5. Domination in the market. The state is trying to redistribute incomes to optimize the differentiation of population incomes: Via transfer payments; Via pricing policy. Due to the progressive nature of taxation. Income inequality is common for all countries, independently of the level of wealth in general, so measuring income is a common problem. To reduce differentiation of population income the following is necessary: a gradual increase of the minimum salary; improvement of the remuneration system; development of a system of regulation of wages according to the collective; to promote development of effective employment, to prevent unemployment and create new workplaces and conditions for the evolution of small and medium-sized businesses; the obligation to insure persons; improving the effectiveness of the social support system for the most vulnerable groups of the population and providing state social assistance, which includes housing subsidies, support to families with children and support to low-income families. In order to eliminate the differentiation of incomes of the Ukrainian population, it is necessary to raise the minimum salary and gradually bring it closer to the subsistence level; improve the remuneration system for workers in the social, health, education, cultural and service sectors; to promote the development of effective employment, to prevent unemployment and create new workplaces and conditions for the development of small and medium-sized businesses.

Key words: income of the population, income differentials, income inequality, economic growth, optimization of income differentiation.

Постановка проблеми. Основною проблемою сьогодення залишається нерівномірність розподілу доходів між різними верствами населення, що зумовлює соціальну нерівність у суспільстві. Головна причина значної диференціації доходів населення – недосконала економічна система, заснована на різних типах власності, що сприяє відчуженню більшості населення від отримання доходів. Проблему диференціації доходів економісти досліджують упродовж кількох століть. У сучасних економічних умовах ця проблема набула ще більшої актуальності й привертає увагу багатьох сучасних економістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження нерівномірності розподілу доходів здійснили такі видатні економісти: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Д.С. Мілль, К. Маркс, М. Туган-Барановський, Дж.Б. Кларк, А. Маршалл, Л. Гайєк, Дж.Р. Гікс, Дж.М. Кейнс та ін.

Актуальною проблемою нерівномірного розподілу доходів населення є і в незалежній Україні, де її активно досліджують Ю. Архангельський, О. Бабак, Ф. Бобух, Г. Волинський, А. Гвелесіані, С. Злупко, Е. Лібанова, І. Луніна, І. Малий, Т. Меркулова, В. Новіков, С. Панчишин, С. Скибина, І. Тивончук, Н. Холод та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження диференціації доходів населення та розроблення механізму її регулювання з метою подолання негативних соціальних наслідків, які виникають за розподільних відносин; виявлення сучасних тенденцій та особливостей диференціації грошових доходів населення в процесі трансформації економіки України; розроблення пропозицій щодо вдосконалення механізму регулювання диференціації доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці внаслідок впливу певних об'єктивних чинників має місце нерівність у розподілі доходів. Серед економістів немає єдиного підходу до принципів розподілу доходів. Частина їх (переважно марксистів) відстоює рівність у розподілі доходів. Основний аргумент їх полягає у тому, що рівність у розподілі потрібна для максимального задоволення потреб населення. Але внаслідок такого розподілу і в багатих, і в бідних зменшується зацікавленість в ефективній праці та збільшенні доходів, оскільки бідні знають, що держава додасть коштів до їхнього бюджету, а багаті вважають, що чим більше матимуть, тим більше в них заберуть і віддадуть бідним.

Прихильники нерівності розподілу доходів вважають, що нерівний розподіл є важливим чинником, який стимулює збільшення обсягу виробництва, а отже, й одержання доходу, який може бути розподілений.

Абсолютної рівності досягти неможливо, бо, з одного боку, господарства володіють різною кількістю ресурсів і, відповідно, одержують різну кількість доходів, а з іншого – навіть якщо припустити, що всі вони є найманими працівниками, то все одно доходи будуть диференціюватися у зв'язку з неоднаковими здібностями людей, рівнем освіти і кваліфікації, різною кількістю членів сім'ї, кількістю працездатних.

Високий ступінь нерівності також несправедливий. Надмірна нерівність погіршує можливості розвитку суспільства, обмежує здобуття освіти, кваліфікаційної підготовки для тих членів суспільства, в яких немає для цього достатніх коштів. У період переходу до ринкової економіки в умовах тривалого кризового спаду виробництва, інфляції та гіперінфляції реальні доходи населення сильно знизилися, відбулося розшарування суспільства. Країна зіткнулася з наявністю бідності, критерієм якої є розмір доходу на одного члена сім'ї, який дуже часто нижчий від прожиткового мінімуму.

Ринкова економіка допускає високий ступінь нерівності. Основними чинниками, які її породжують є: 1. Відмінності в здібностях. У різних людей різні фізичні та інтелектуальні здібності. Люди, що мають високі інтелектуальні здібності, високу кваліфікацію, можуть мати високооплачувану роботу. 2. Освіта і навчання. Люди суттєво відріз-

няються за рівнем освіти, професійної підготовки, а тому мають різні можливості заробляти. Але не всі мають можливості закінчити вищий навчальний заклад, оскільки кількість місць державного замовлення зменшується. Здобуття освіти обходиться дорого. 3. Професія і схильність до ризику. Одні готові працювати на важких, непривабливих роботах, наприклад добувати вугілля, виплавляти сталь, тому більше заробляють. Деякі намагаються працювати у двох місцях. Інші йдуть на ризик і виконують небезпечні роботи або займаються підприємницькою діяльністю. 4. Володіння власністю. Частина людей володіє великою власністю – будівлями, машинами, підприємствами, цінними паперами – й одержує великі доходи від власності. 5. Переваги на ринку. Підприємницький хист, уміння вибрати вдалу нішу для вкладання капіталу, впливати на ціни, швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку також є важливими чинниками у нерівності доходів. 6. Щаслива випадковість, зв'язки, нещастя і дискримінація. Ці чинники роблять великий вплив на рівень доходів багатьох людей. Іноді високі доходи пов'язані з відкриттям корисних копалин, контактами з діловими людьми, урядовцями. З іншого боку, є чинники, які негативно впливають на доходи сім'ї. До них можна віднести різні нещасні випадки, тривалу хворобу, смерть годувальника, безробіття, стихійні лиха.

Вплив розглянутих чинників диференціює суспільство на багатих і бідних. Поняття «бідність» є відносним. Вона визначається у порівнянні рівня життя різних верств населення. Бідність характеризує рівень життя людей, доходи яких суттєво відрізняються від середнього рівня достатку, досягнутого в даній країні.

Європейська Комісія до найбідніших верств населення відносить тих, у кого середньодушовий дохід не перевищує двох третин цього показника по країні. Отже, ринкова економіка не забезпечує рівності та справедливості в розподілі доходів.

Зниження реальних доходів і зростання їхньої диференціації – це дві основні тенденції у зміні рівня життя громадян за роки незалежності. Значна частина населення опинилася за межею бідності або малозабезпеченості, що зумовлює соціально-економічну нестабільність у суспільстві. Так, за даними ООН, відносна бідність в Україні становить 78%, що є підтвердженням несприятливих тенденцій у суспільстві. Процеси соціальної диференціації спостерігаються в усіх трансформаційних економіках. Оскільки в умовах переходу економіки країни до ринкових відносин поширені натуральні розрахунки та незареєстрована економічна діяльність, населення схильне приховувати свої доходи, реальний стан матеріальної забезпеченості, тому його диференціацію за рівнем добробуту більш точно характеризують показники витрат, аніж доходів [1, с. 43].

Однак в Україні поряд із Росією ступінь доходної нерівності не має аналогів серед східноєвропейських країн, що здійснюють економічні реформи. Проблема ускладнюється тим, що сформована в Україні економічна система не містить ніяких вбудованих механізмів перерозподілу доходів у національному масштабі.

Диференціація доходів населення в суспільстві, де панують ринкові відносини. – явище природне і закономірне. Нерівний майновий стан членів суспільства вважається одним із потужних стимулів соціально-економічного прогресу, але лише тоді, коли для кожного громадянина створено відносно однакові можливості реалізувати свій потенціал [2, с. 82].

Ринковий механізм розподілу доходів породжує надмірну нерівність. Вона може певною мірою нівелюватися втручанням держави. Це втручання детермінується не тільки потребою зменшення нерівності в доходах, а й багатьма іншими чинниками. До них, зокрема, належать: 1) необхідність утримання непрацездатних членів суспільства (пенсіонерів, інвалідів, дітей-сиріт та ін.); 2) необхідність надання допомоги безробітним та іншим соціально незахищеним верствам населення; 3) необхідність мобілізації коштів для вирішення екологічних проблем; 4) забезпечення розвитку фундаментальної науки, освіти, охорони здоров'я; 5) забезпечення обороноздатності країни; 6) утримання державного апарату.

Втручання держави в перерозподіл доходів здійснюється трьома основними способами: 1. Через трансфертні платежі. Через них частина доходів держави, яка формується, головним чином, за рахунок оподаткування, передається у формі пенсій, стипендій, допомог, субсидій пенсіонерам, студентам, неповним і багатодітним сім'ям, сиротам, людям похилого віку, безробітним, інвалідам та іншим громадянам, які не мають засобів для існування або мають їх дуже мало. 2. Через цінову політику. Ринкові ціни можуть виявитися дуже високими для деяких категорій громадян, тому держава втручається в ціноутворення. Вона встановлює ціни на товари державних підприємств, мінімальний розмір заробітної плати, впливає на тарифи житлово-комунальних послуг, зв'язку, транспорту, на електроенергію. Значну роль майже в усіх країнах держава відводить ціноутворенню на сільськогосподарську продукцію. У врожайні роки вона закуповує значну частину продукції, щоб запобігти зниженню цін на неї. І навпаки, у неврожайні роки продає свої запаси, щоб стримувати зростання цін. Така політика відповідає інтересам виробників і споживачів. 3. Через прогресивний характер оподаткування. Диференціація ставок податку на доходи фізичних осіб і податку на особисте майно громадян дає можливість перерозподіляти значну частину доходів багатих на користь бідних.

Впливаючи на перерозподіл доходів, держава сприяє підвищенню доходів малозабезпечених верств населення, створює умови для нормального відтворення робочої сили, сприяє послабленню соціальної напруги в суспільстві. Можливості держави в перерозподілі доходів обмежуються бюджетними надходженнями. Перевищення державних видатків над доходами державного бюджету призводить до бюджетного дефіциту та інфляції. Збільшення державних виплат із державного бюджету вимагає збільшення податків, а це може підірвати стимули розвитку економіки.

В Україні спостерігається ще одна наболіла проблема – значне розходження доходів сільського та міського населення. Так, у першій групі населення вони помітно нижчі за доходи міських жителів. Це пояснюється різницею в оплаті праці сільської й міської груп населення, де розрив в оплаті праці на галузевому рівні становить півтора рази й більше. Тобто відбувається диспропорція доходів і витрат за територіальною та галузевою ознаками. Рівень життя сільського населення наближений майже до злиденного. Селяни менше витрачають свою заробітну плату на продукти харчування, однак різноманітність їхньої їжі невисока й незбалансована за поживністю. Паралельно у селян збільшуються інші витрати, які майже відсутні у міських жителів: на будівництво житла та утримання особистого господарства, без якого життя за даних умов було б просто неможливе.

Аналіз теоретичних підходів та емпіричних досліджень дає змогу зробити висновок, що диференціація доходів справляє як позитивний, так і негативний вплив на економічне зростання.

Розглянемо детальніше аргументи прихильників позитивного впливу нерівності доходів на економічний розвиток. Даний підхід обстоюють представники економічного лібералізму, які спираються на ідею А.Ф. фон Хайєка про те, що саме ринковий механізм має визначати розподіл багатства та активів відповідно до граничного продукту, одержаного від кожного економічного ресурсу. Оскільки фактори виробництва розподілені між економічними агентами нерівномірно, то й доходи також розподіляються нерівномірно. Тому будь-яке вирівнювання доходів (наприклад, через прогресивну систему оподаткування) підриває стимули до високопродуктивної праці і, таким чином, потенціал економічного розвитку.

Окрім того, капітал найбільш багатій частини населення є основним джерелом заощаджень, а отже, інвестицій, які, своєю чергою, забезпечують економічне зростання. Важливим аргументом на користь позитивного впливу диференціації доходів на економічне зростання є те, що високий рівень оподаткування і, відповідно, низький рівень диференціації призводять до зменшення витрат на підвищення кваліфікації, тобто зменшує інвес-

тиції в людський капітал, бо зникають стимули у вигляді премії за кваліфікацію.

Негативний вплив надмірної диференціації доходів на економічне зростання полягає у такому.

По-перше, інвестиційні можливості, як зазначає О. Шевяков, тісно пов'язані з концентрацією доходів. Їх надлишкова концентрація призводить до використання багатими коштів на споживання (у широкому розумінні включно з нагромадженням невиробничої власності) або вивезенням їх за кордон. Лише нормальна концентрація збільшує обсяги інвестицій та темпи економічного зростання. Дослідження доводять, що зниження надлишкової нерівності на 0,01 (на 1 пункт індексу Джині) збільшує темп економічного зростання на 1,87 п. п., а темп зростання обсягу інвестицій – у середньому на 3,6–3,8 [3, с. 155].

Окрім того, схильність багатих верств населення до збільшення частки заощаджень зменшує агрегований попит, що також гальмує економічне зростання. Цікавою у зв'язку із цим є думка експертів СОТ, висловлена у доповіді «Заробітна плата у світі в 2010–2011 рр.», про те, що структурні причини глобальної фінансової й економічної кризи полягають у зниженні сукупного попиту, що передувало кризі.

У доповіді наголошується, що перерозподіл доходу від заробітної плати до прибутку і від працівників, які одержують медіанну заробітну плату, до високооплачуваних працівників, призвело до скорочення сукупного попиту за рахунок переміщення доходів від осіб із високою схильністю до споживання, до людей із більшою схильністю до заощадження [4].

По-друге, надмірна диференціація доходів виступає соціальним бар'єром для нагромадження людського капіталу, адже суттєво обмежуються фактичні можливості відносно бідних верств населення одержати якісну освіту.

По-третє, економетричні дослідження доводять, що надмірна нерівність доходів виступає гальмом інноваційного розвитку економіки та побудови економіки знань. Існує значима кореляція між показниками економічної нерівності (індекс Джині та ін.) та такими показниками, як витрати на НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) відносно ВВП, витрати на військові цілі по відношенню до витрат на НДДКР, частка приватного сектора у фінансуванні НДДКР, рівень неписьменності, кількість статей на одного жителя і т. п. Додаткові дослідження щодо залежності показників інноваційного розвитку економіки (забезпеченість персональними комп'ютерами і телевізорами в розрахунку на 1 тис осіб, витрати на одного студента різних рівнів освіти відносно ВВП на душу населення) від рівня диференціації доходів населення довели, що дані показники знижуються зі зростанням диференціації доходів.

Окрім того, як зазначає В. Мельянцева, «...у слабозвинених країнах високий рівень майнового розшарування може також гальмувати впровадження інновацій, тому що концентрація власності і доходів у небагатьох дає їм змогу збільшувати прибуток шляхом посилення експлуатації дешевої праці» [6, с. 24].

По-четверте, серед негативних наслідків надмірної диференціації доходів вчені зазначають зростання соціальної напруженості у суспільстві і пов'язані з нею політичні та економічні проблеми: злочинність, бідність, безробіття, соціально-політичні конфлікти [7, с. 85].

Статистичний аналіз доводить, що зниження надлишкової нерівності на 0,1 збільшує коефіцієнт народжуваності приблизно на два пункти і знижує коефіцієнт смертності приблизно на три пункти. Економічне зростання за незмінної диференціації доходів може призвести до певного поліпшення демографічної ситуації, проте принципово не вирішує проблему відтворення населення. Як показує аналіз російських учених, на нульовий приріст населення (призупинення вимирання) можна вийти лише за 50%-го щорічного зростання доходів росіян [3, с. 157].

Аналіз чинників позитивного та негативного впливу диференціації доходів на економічний розвиток актуалізує проблему визначення оптимальних значень нерівності доходів. Йдеться про дві межі – нижню та верхню, за якими недостатня або надлишкова диференціація доходів гальмує економічне зростання. Як зазначає Гж.В. Колодко, емпіричне визначення *ex ante* (у прогнозі) величини цих меж є проблематичним, адже це не точкові значення, а достатньо широкі смуги в межах – «від» і «до». Більше того, у різних соціально-політичних контекстах та в різні історичні періоди такі межі виглядають по-різному. Це широкий діапазон, і його нечіткі межі можна визначити скоріше інтуїтивно, ніж на підставі економетричного аналізу [8, с. 50].

Аналогічну думку висловлює Т. Меркулова. Вона зауважує, що поняття нерівності тісно пов'язане з поняттям справедливості. Уявлення про справедливість, що панують у суспільстві, зумовлюють певний ступінь нерівності в розподілі доходів, який суспільство визнає як норму. Саме стосовно цієї норми диференціацію доходів населення можна визнати надмірною або недостатньою.

Норма нерівності не може бути єдиною для всіх, оскільки вона відбиває актуальні в даному періоді для конкретного суспільства критерії справедливості і тому залежить від часу і місця. Крім того, норма повинна мати достатню сталість у часі, оскільки уявлення про справедливість у суспільстві змінюються еволюційно, впродовж кількох поколінь [7, с. 83].

Незважаючи на зазначені проблеми, в економічній літературі наводяться дані щодо оптимальних значень нерівності доходів. Зокрема, вчені припускають, що зменшення коефіцієнту Джині

нижче значення 0,25 стримує економічне зростання, адже «зрівнялівка» послаблює мотивацію праці з усіма наслідками для економічного зростання та продуктивності праці. Перевищення коефіцієнтом Джині значення 0,35–0,4 починає гальмувати економічне зростання [9, с. 112].

Існують дані й щодо максимальної (з погляду оптимуму) величини децильного та квінтільного коефіцієнтів, які показують співвідношення доходів 10% і 20% найбідніших та 10% і 20% найбагатших сімей відповідно. Децильний коефіцієнт має становити, за рекомендацією ООН, не більше 10 [10]. Щодо квінтільного коефіцієнту, то аналіз статистичних даних показує, що в кожній окремій країні диференціація за децильним коефіцієнтом майже вдвічі перевищує розшарування за квінтільним коефіцієнтом, що зумовлено загальною закономірністю формування більшої різниці між доходами (витратами) найбагатших та найбідніших 10% населення, ніж між аналогічними показниками добробуту найбагатших та найбідніших 20% [11, с. 32].

Ураховуючи вищезазначене, доцільно проаналізувати динаміку диференціації доходів населення в Україні. Як свідчать дані щодо динаміки коефіцієнту Джині, зростання диференціації доходів населення України припадає на роки трансформаційного спаду (1990–2009 рр.). Із початком відновлювального зростання у 2000 р. відбувається поступове зменшення нерівності доходів (UNICEF наводить менші значення коефіцієнту Джині за 2000 та 2001 рр. – 0,363 і 0,364 відповідно).

За даними досліджень Програми розвитку ООН (UNDP), у 2009 р. Україна увійшла до групи країн із низьким рівнем соціальної нерівності разом із Фінляндією (0,269), Норвегією (0,258), Швецією (0,250), Данією (0,247), Німеччиною (0,283) та Японією (0,283). Для порівняння: коефіцієнт Джині був вищим у 2009 р. у таких країнах, як США (0,408), Росія (0,375), Польща (0,349), Італія (0,360), Великобританія (0,360), Іспанія (0,347), Франція (0,327), Канада (0,326).

Аналогічна динаміка спостерігається і по децильному та квінтільному коефіцієнтах. У 1997–1998 рр. децильний коефіцієнт становив (за доходами) – 13, у 1999 р. (за витратами) – 11, у 2000 р. (за витратами) – 9,9 [10]. У 2003 р. децильний та квінтільний коефіцієнти становили в Україні, за даними UNDP, 5,9 та 4,1 відповідно і були одними з найнижчих у світі. Протягом 2004–2007 рр., за офіційними даними Державного комітету статистики України, ці коефіцієнти мали стійку тенденцію до зниження: децильний – з 7,1 до 5,2, а квінтільний – за грошовими доходами – з 2,6 до 2,2, а за загальними – з 2,4 до 2,0 [11, с. 32]. Така тенденція не зазнала суттєвих змін і протягом 2008–2009 рр.: децильний коефіцієнт за грошовими доходами становив 6,4 та 6,1 відповідно, а за загальними – 5,4 і 5,3 [11].

Проте всі українські дослідники одноставно погоджуються, що реальні показники диференціації доходів населення в Україні є значно вищими, ніж розраховані державною статистичною установою.

Насамперед, офіційна статистика не враховує такий суттєвий чинник соціального розшарування суспільства, як рівень тінізації економіки. Окремі вчені стверджують, що понад 70% неформального доходу отримують 20% заможних домогосподарств України. За даними інших, найбільш спрощена реальна картина розподілу сукупних грошових доходів (з урахуванням валютних) серед соціальних верств населення нині може бути представлена так: 40% населення країни одержує близько 10% сукупних грошових доходів (з яких близько 10% – тіньові); 30% населення – до 30% доходів (близько третини яких знаходиться у тіні); 10% населення – близько 40% обсягів сукупних доходів, які одержує населення країни (з них близько 75% – тіньові).

Як бачимо, вагому частку тіньових доходів отримують представники саме високодохідних груп населення.

Ще один чинник відставання офіційних показників нерівності доходів населення України від реальних – недостатня репрезентативність офіційної вибірки, у якій добре представлені бідні, але практично відсутні багаті та дуже багаті, що приховує розбіжності з реальним рівнем доходів та витрат респондентів [11, с. 33].

Необхідно зазначити й такий суттєвий чинник, що посилює диференціацію доходів населення, як інфляційні процеси. Зокрема, російські дослідники довели, що в розрізі дохідних груп населення інфляція носить регресивний характер. Інфляційне навантаження на малозабезпечені категорії населення є на 2–3 відсоткові пункти вищим, аніж на найбільш забезпечені верстви населення.

Україна, на жаль, належить до групи країн із високим рівнем тінізації економіки. Значні масштаби латентної економічної діяльності в Україні, що перевищують критичний рівень (30%), утворюють свого роду «паралельну» державу. Безумовно, тіньовий сектор економіки має значний вплив на всі соціально-економічні процеси в суспільстві, у тому числі на формування, розподіл та перерозподіл доходів. Без урахування цього факту моніторинг диференціації населення за офіційними доходами є неповним, а відповідні результати – нерелевантними.

Дослідження показників диференціації за загальними доходами свідчить, що в Україні має місце нерівність у їх розподілі. Так, у 2015 р. на перших п'ять децильних груп населення припадало близько 34,3% загальних доходів, а на інші п'ять – близько 65,7%. Показово, що десята децильна група населення має найбільшу частку загальних доходів – понад 20%. Децильний коефі-

цієнт диференціації загальних доходів населення свідчить, що протягом 2011–2015 рр. мінімальні доходи 10% найбільш забезпеченого населення перевищували максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення у 2,6–3,1 рази. При цьому коефіцієнт фондів демонструє вищий рівень нерівності у розподілі доходів (співвідношення між сукупними доходами 10% найбільш та найменш забезпеченого населення протягом 2011–2015 рр. варіювало в межах 4,4–5,6).

Графічний аналіз розподілу загальних доходів на основі кривої Лоренца свідчить про меншу нерівність у розподілі доходів в Україні порівняно з державами ЄС. Показово, що крива Лоренца як для України, так і для ЄС не сягнула так званої критичної точки диференціації. Додатковим аргументом на користь помірної нерівності у розподілі загальних доходів в Україні є коефіцієнт концентрації доходів (Джині), варіація якого в межах 20–26%, відповідно до класифікації економік для країн ОЕСР, відповідає низькому ступеню нерівності.

Порівняльний аналіз коефіцієнта Джині в Україні та ЄС, як не дивно, свідчить про суттєво нижчий рівень нерівності у розподілі доходів у національній економіці порівняно з переважною більшістю європейських держав.

Україна разом із такими державами ЄС, як Норвегія, Словенія, Чеська Республіка, Швеція, Фінляндія, Бельгія, належить до групи держав із низьким ступенем нерівності у розподілі доходів. Більшість держав ЄС характеризується середнім (Франція, Хорватія, Німеччина, Ірландія, Польща, Італія та ін.) або ж високим (Греція, Португалія, Іспанія, Кіпр, Болгарія, Сербія та ін.) ступенем нерівності у розподілі доходів.

Звичайно, тінізація економіки притаманна не лише Україні, а й державам ЄС. Аналіз рівня тінізації економік держав ЄС, за оцінками професора Ф. Шнайдера, свідчить, що переважна більшість європейських держав характеризується так званим безпечним рівнем тінізації (виняток у 2015 р. становила лише Болгарія). Показово, що Україна є лідером за часткою латентної економіки порівняно з державами ЄС.

Значні масштаби тінізації національної економіки, що перевищують так званий безпечний рівень 30%, указують на латентність процесів формування доходів значної кількості населення держави. За таких умов очевидно, що реальна проблема нерівності у розподілі доходів в Україні є набагато гострішою, ніж це показують дані офіційної статистики.

Висновки з проведеного дослідження. Нерівність доходів є характерною для всіх країн незалежно від рівня добробуту в цілому, тому вимірювання доходів – проблема загальна. В Україні зростання диференціації доходів здебільшого пов'язане з тим, що, незважаючи на

перехід до ринкової економіки, оплата праці частини населення проводиться за колишньою адміністративно-командною системою за одночасного виникнення нового суспільного прошарку, який діє за законами ринкової економіки. Зростання доходів характерне лише для незначної частини населення (підприємців, власників нерухомості, банкірів, менеджерів, посередників, юристів).

Для зменшення диференціації доходів населення необхідні такі пріоритетні напрями:

- послідовне підвищення мінімального розміру оплати праці та наближення до рівня прожиткового мінімуму;

- удосконалення системи оплати праці працівників галузей соціальної сфери – охорони здоров'я, освіти, культури та сфери послуг;

- розвиток системи регулювання заробітної плати на основі колективних договорів і тарифних угод у системі соціального партнерства й усунення на цій основі невиправдано високої диференціації в оплаті праці за категоріями працівників, галузями і територіями;

- сприяння розвитку ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку малого й середнього бізнесу;

- обов'язковість страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору, для запобігання втрати доходу внаслідок безробіття, захворювання чи старості;

- підвищення ефективності системи соціальної підтримки найбільш уразливих і незахищених верств населення та надання державних соціальних допомог, до яких належать житлові субсидії, допомога сім'ям із дітьми та допомога малозабезпеченим сім'ям.

Для оптимізації диференціації доходів населення України необхідно послідовно підвищувати мінімальний розмір оплати праці й поетапно наближувати до рівня прожиткового мінімуму; вдосконалювати систему оплати праці працівників галузей соціальної сфери – охорони здоров'я, освіти, культури та сфери послуг; сприяти розвитку ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку малого й середнього бізнесу та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудима О.В. Шляхи удосконалення доходів і видатків населення. *Держава та регіони*. 2008. № 4. С. 42–46.
2. Гвелесіані А.Г., Литвин І.І. Вплив соціально-економічного розвитку диференціації доходів населення України. *Економіка України*. 2010. № 1. С. 82–89.
3. Шевяков А.Ю. Оцінка структури грошових доходів населення України методом декомпозиції коефіцієнта Джині. *Демографія та соціальна економіка*. 2009. № 2. С. 153–161.

4. Соціальні трансформації: міжнародний і вітчизняний досвід: монографія / В.М. Новіков та ін.; за ред. В.М. Новікова. Київ: Інститут економіки НАН України, 2003. 253 с.

5. Мельянцева В.А. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия. *Мировая экономика и международные отношения*. 2007. № 9. С. 18–25.

6. Меркулова Т.В. Економічне зростання і нерівність: інституційний аспект і емпіричний аналіз. *Економічна теорія*. 2009. № 1. С. 81–90.

7. Колодко Г.В. Этика в бизнесе, экономике и политике. *Вопросы экономики*. 2007. № 11. С. 44–50.

8. Цирель С.В. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост. *Вопросы экономики*. 2007. № 5. С. 100–116.

9. Скибина С.А. Дифференциация доходов домохозяйств и ее влияние на степень социальной стратификации общества. *Экономика, финансы, право*. 2009. № 11. С. 24–27.

10. Бобух І.М. Диспропорції нагромадження людського капіталу: взаємний вплив і шляхи мінімізації. *Економіст*. 2009. № 7. С. 32–35.

11. Бурлуцький С.В. Економічна диференціація домашніх господарств у контексті соціального регулювання доходів. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 6. С. 33–38.

REFERENCES:

1. Hudyma O. V. (2008) Shliakhy udoskonalennia dokhodiv i vydatkiv naselennia [Ways to improve income and expenditure of the population]. *Derzhava ta rehiony*, no. 4, pp. 42–46.

2. Hvelesiani A. H., Lytvyn I. I. (2010) Vplyv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku dyferentsiatsii dokhodiv naselennia Ukrainy [Influence of socio-economic development of income differentiation of the population of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1, pp. 82–89.

3. Sheviakov A. Yu. (2009) Otsinka struktury hroshovykh dokhodiv naselennia Ukrainy metodom dekom-

pozytsii koefitsienta Dzhyni [Estimation of the structure of monetary incomes of the population of Ukraine by the method of decomposition of the Gini coefficient]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 2, pp. 153–161.

4. Novikov V. M. and oth. (2003) Sotsialni transformatsii: mizhnarodnyi i vitchyzniani dosvid [Social transformation: international and domestic experience]. Kyiv: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy.

5. Meliantsev V. A. (2007) Ekonomycheskyi rost Kytaia y Yndyy: dynamyka, proporsyy y posledstvyia [Economic growth of China and India: dynamics, proportions and consequences]. *Myrovaia ekonomyka y mezh-dunarodnye otnoshenyia*, no. 9, pp. 18–25.

6. Merkulova T. V. (2009) Ekonomichne zrostan-nia i nerivnist: instytutsiinyi aspekt i empyrchnyi analiz [Economic growth and inequality: institutional aspect and empirical analysis]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1, pp. 81–90.

7. Kolodko Hzh. V. (2007) Etyka v byznese, ekon-omyke y polytyke [Ethics in business, economics and politics]. *Voprosy ekonomyky*, no. 11, pp. 44–50.

8. Tsyrel S. V. (2007) Vlyianyie hosudarstvennoho vmeshatelstva v ekonomyky y sotsyalnoho neravenstva na ekonomycheskyi rost [Influence of state intervention in the economy and social inequality on economic growth]. *Voprosy ekonomyky*, no. 5, pp. 100–116.

9. Skybina S. A. (2009) Dyfferentsyatsyia dokhodov domokhoziaistv y ee vlyianyie na stepen sotsyal-noi stratyfykatsyy obshchestva [Differentiation of household incomes and its impact on the degree of social stratification of society]. *Ekonomyka, fynansy, pravo*, no. 11, pp. 24–27.

10. Bobukh I. M. (2009) Dysproportsii nahromadzhennia liudskoho kapitalu: vzaiemnyi vplyv i shliakhy minimizatsii [Disparities in the accumulation of human capital: mutual influence and ways of minimization]. *Ekonomist*, no. 7, pp. 32–35.

11. Burlutskyi S. V. (2008) Ekonomichna dyferen-tsiatsiia domashnikh gospodarstv u konteksti sotsial-noho rehuliuвання dokhodiv [Economic differentiation of households in the context of social income regulation]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 6, pp. 33–38.

Nahorna Anna

Postgraduate Student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Nikolenko Larissa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOME AND ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

The aim of this article is to raise the problem of differentiation of population income and economic growth. The dynamic of differentiation of population income in Ukraine has been analyzed, its problems have been defined and the ways of optimization in the context of ensuring sustained economic growth have been outlined.

Results. It is impossible to achieve the absolute equality. On the one hand households own the different amount of resources so they consequently gain the different amount of income, and on the other hand even if all of them are employees their income will be differentiated due to diverse people's abilities, their level of education and qualification and different number of family members and the quantity of able-bodied.

Market economy allow the high level of inequality. The significant factors that generate it are as followed:

1. Differences in abilities. 2. Education and training. 3. Professional tastes and risk. 4. Ownership of the property. 5. Domination in the market. 6. Happiness, connections, misery and discrimination.

The state is trying to redistribute incomes to optimize the differentiation of population incomes:

1. Via transfer payments. Because of them, part of the state's income is transferred to marginalized segments of the population.

2. Via pricing policy. The state sets a minimum salary, affects housing tariffs and communal services, communications, transport, and electricity. Such a policy is in the consumer's interests.

3. Due to the progressive nature of taxation. The differentiation of personal income tax rates and personal property tax rates make it possible to redistribute a significant portion of the income of the rich to the benefit of the poor.

Income inequality is common for all countries, independently of the level of wealth in general, so measuring income is a common problem. In Ukraine, growth of income differentiation is mostly related to the fact that, in spite of the transition to a market economy, remuneration of part of the population is paid by control of the former administrative-command system, while the simultaneous emergence of a new social layer is operating by control of the laws of a market economy. The income rise is true for only a small part of the population (entrepreneurs, property owners, bankers, managers, intermediaries, lawyers).

Practical implications. To reduce differentiation of population income the following is necessary:

- a gradual increase of the minimum salary and approaching to the subsistence level;
- improvement of the remuneration system for workers involved in the social sectors: health, education, culture and services;
- development of a system of regulation of wages according to the collective and tariff agreements in the system of social partnership and elimination on this basis of unjustifiably high differentiation in remuneration due to categories of employees, industries and territories;
- to promote development of effective employment, to prevent unemployment and create new workplaces and conditions for the evolution of small and medium-sized businesses;
- the obligation to insure persons working under a contract of employment to prevent loss of income due to unemployment, sickness or old age;
- improving the effectiveness of the social support system for the most vulnerable groups of the population and providing state social assistance, which includes housing subsidies, support to families with children and support to low-income families.

In order to eliminate the differentiation of incomes of the Ukrainian population, it is necessary to raise the minimum salary and gradually bring it closer to the subsistence level; improve the remuneration system for workers in the social, health, education, cultural and service sectors; to promote the development of effective employment, to prevent unemployment and create new workplaces and conditions for the development of small and medium-sized businesses.

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

IMPROVEMENT OF STATE SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT TO SOLVE THE EMPLOYMENT PROBLEM OF RURAL POPULATION

У статті розглянуто сучасні найбільш гострі соціально-економічні проблеми сільського населення, які полягають у забезпеченні максимальної зайнятості громадян, що проживають на сільських територіях. Розглянуто ретроспективи створення та розвитку організаційних структур у сфері соціального страхування на випадок безробіття (Державної служби зайнятості, Фонду соціального страхування на випадок безробіття) за часів незалежності. Ідентифіковано основні фактори, що зумовлюють негативну динаміку рівня зайнятості сільського населення, на основі чого обґрунтовано превентивні заходи щодо зменшення чисельності безробітних на селі. Запропоновано методологічні зміни до наявних механізмів формування фінансових ресурсів системи загальнообов'язкового державного соціального страхування шляхом запровадження додаткового (до наявного єдиного соціального внеску) страхового платежу в галузі сільського господарства.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, зайнятість сільського населення, рівень безробіття, причини безробіття, політика у сфері зайнятості жителів сільських територій.

В статье рассмотрены современные наиболее острые социально-экономи-

ческие проблемы сельского населения, которые заключаются в обеспечении максимальной занятости граждан, проживающих на сельских территориях. Рассмотрены ретроспективы создания и развития организационных структур в сфере социального страхования на случай безработицы (Государственной службы занятости, Фонда социального страхования на случай безработицы) во времена независимости. Идентифицированы основные факторы, обуславливающие негативную динамику уровня занятости сельского населения, на основе чего обоснованы превентивные меры для уменьшения численности безработных на селе. Предложены методологические изменения в существующих механизмах формирования финансовых ресурсов системы общеобязательного государственного социального страхования путем введения дополнительного (к существующему единому социальному взносу) страхового платежа в области сельского хозяйства.

Ключевые слова: безработица, занятость, занятость сельского населения, уровень безработицы, причины безработицы, политика в сфере занятости жителей сельских территорий.

УДК 369.314

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-55>

Безкровний О.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Полтавська державна аграрна академія

The article deals with the most acute social and economic problems of the rural population. The main problem is to ensure maximum employment of citizens living in rural areas. The retrospectives of creation and development of organizational structures in the field of social insurance in case of unemployment are considered. It is established that the level of functioning of social insurance in case of unemployment, from the state as a whole and ending with a particular region and type of economic activity, depends entirely on the magnitude of the occurrence of the relevant insurance cases (loss of employment) and mechanisms for social protection of insured persons. The main factors that determine the negative dynamics of the employment rate of the rural population have been identified. They were determined on the basis of preventive measures to reduce the number of unemployed in the countryside have been substantiated. It was determined that the intensive reduction of employment in the traditional sectors of the economy led to an increase in rural unemployment in all its forms. It was the case of increasing of the number of employed rural residents in other spheres where private entrepreneurship and private agriculture are most highlighted. It was determined the level of functioning of social insurance in case of unemployment and mechanism of social protection of insured persons in the agricultural sector. The increase of unemployment in the agricultural sector is evident. It is a result of the rapid automation of production processes. There is expediently to start a search of additional financial resources. In our opinion it has to be an additional insurance fee to the state social insurance system. The form of implementation of this payment would be an additional average insurance payment. This payment would be charged in the period, when an insured event of dismissal of an employee is formed. In summary, changes to the basic approach for calculating social insurance contributions for unemployment, as a part of the unified social contribution in the agricultural sector will generate some resistance from the executors of such projects.

Key words: unemployment, employment, employment of rural population, unemployment rate, causes of unemployment, employment policy of rural residents.

Постановка проблеми. Подолання соціального занепаду, в якому опинилося сьогодні українське село, та його повноцінне відродження справедливо пов'язують із становленням високотехнічного, конкурентоспроможного і прибуткового аграрного сектору, формуванням якісно нової організаційної структури сільського господарства та його ринкової інфраструк-

тури. Нині загальновідомим є той факт, що найбільш гострі соціально-економічні проблеми сільського населення полягають у забезпеченні його максимальної зайнятості та зменшенні кількості безробітних із числа працівників аграрних підприємств. Це повною мірою підтверджує нинішня ситуація на вітчизняному ринку праці, зокрема у сільському його сегменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема подолання безробіття та зростання рівня зайнятості на сільських територіях вже протягом тривалого часу перебуває в спектрі наукових інтересів широкого кола теоретиків та практиків фінансової науки, зокрема І. Бондара, І. Гнибіденка, С. Кікіної, Л. Кузнецової, В. Лич, І. Петрової, Д. Токарчук, О. Уляницької та інших. Дослідження вищезгаданих науковців характеризуються широким охопленням наукових підходів до вирішення наявних проблем із безробіттям на селі і містять значний перелік превентивних заходів для активізації політики сприяння зайнятості в сільській місцевості.

Постановка завдання Не ставлячи під сумнів жодне з положень наукових напрацювань як згаданих вище, так і інших дослідників цієї проблеми, вважаємо недостатнім і таким, що вимагає подальших наукових розвідок поряд з обґрунтуванням економічної доцільності визначених організаційно-економічних способів поліпшення зайнятості на селі, питання напрацювання методологічних змін до механізму формування фінансових ресурсів системи державного соціального страхування на випадок безробіття, що і зумовлює мету цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття на селі є одним із головних чинників, що гальмують проведення аграрних перетворень. Ефективність реформування сільського господарства кінця 90-х – початку 2000-х років значною мірою залежить від соціальної спрямованості відповідних законодавчих актів, оскільки вони втілюються у життя через свідоме сприйняття сільським населенням.

Ринкові перетворення аграрного сектору шляхом структурної реорганізації понад 12 тис. колгоспів і радгоспів у 58,6 тис. різних сільськогосподарських структур, серед яких 73% фермерських господарств; скорочення обсягів землекористування та виробництва продукції; зміна структури сільськогосподарського виробництва в напрямі зменшення трудомісткого тваринництва; найнижчий серед усіх видів економічної діяльності рівень заробітної плати та інші фактори, як свідчить І. Бондар, є визначальними чинниками, що впливають на зменшення чисельності працівників підприємств АПК [1, с. 13–15].

Інтенсивне скорочення зайнятості в традиційних галузях народного господарства, як зауважує Г. Чупіна, привело до зростання, з одного боку, сільського безробіття в усіх його формах, з іншого – чисельності зайнятих сільських жителів в інших сферах, в яких найбільше виокремлюються приватна підприємницька діяльність та особисте сільське господарство [10].

Так, за офіційними статистичними даними станом на початок 2018 р. із загальної чисельності безробітних в Україні всього 1698 тис. осіб 33,1%,

або 555,1 тис. осіб, є сільськими жителями. При цьому рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці) у сільській місцевості становив 9,9% АПК [8, с. 70–72].

Зважаючи на такі показники, слід відмітити той факт, що обсяги зареєстрованого сільського безробіття є дуже незначними і такими, що не розкривають реальний стан справ в цій сфері, через специфічне становлення до цього процесу, з одного боку, на міністерському рівні і на рівні Державного центру зайнятості, а з іншого – це пояснюється самим ставленням безробітних жителів села до необхідності офіційної реєстрації, отримання статусу безробітного і, як наслідок, очікування пропозицій щодо працевлаштування.

З моменту створення незалежної суверенної держави соціальний захист працюючого населення в Україні загалом і в аграрному секторі зокрема здійснюється на основі Законів України «Про зайнятість населення» від 1991 р. з подальшими змінами і доповненнями [4] та «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 2000 р., теж зі змінами і доповненнями [3]. Втілювати в життя ці законодавчі акти була покликана створена наприкінці 1990 р. мережа Державної служби зайнятості, діяльність якої підпорядковувалася Міністерству праці та соціальної політики України, а основним її функціональним органом став Державний фонд зайнятості населення, що проіснував до 2000 р. Починаючи з 2001 р. його правонаступником став ФСС НВБ, що нині здійснює управління соціальним страхуванням на випадок безробіття, збір та акумуляцію страхових внесків, контроль за використанням коштів, здійснення виплат матеріального забезпечення та надання соціальних послуг.

Нині, як зауважує С. Кікіна, рівень функціонування соціального страхування на випадок безробіття, починаючи від держави загалом і закінчуючи окремим регіоном та видом економічної діяльності, повністю залежать як від масштабів настання відповідних страхових випадків (втрати роботи) так і від механізмів здійснення соціального захисту застрахованих осіб АПК [5].

Загальновідома проблема забезпечення максимальної зайнятості населення залишається однією з найгостріших, що підтверджує ситуація на ринку праці України, зокрема в сільському його сегменті. Подолання тривалого спаду виробництва та започаткування стійких тенденцій до його нарощування досі не привели до суттєвих зрушень у цій сфері, а чисельність безробітних із числа працівників аграрних підприємств за останні роки неухильно зростає.

Ситуація, як зазначає І. Гнибіденко, ускладнюється також тим, що наявна система регулювання зайнятості в країні фактично не поширюється на сільську місцевість. Не спрямовані, за його сло-

вами, на село ні інформаційна база, ні система статистичного обліку змін на сільському ринку праці, ні фінансова база суб'єктів регулювання зайнятості. За таких умов, на нашу думку, поглиблюються негативні зміни в зайнятості сільського населення, набуваючи часом стихійного і нерегульованого характеру, що призводить до соціальної напруженості, зрештою руйнуючи трудовий потенціал села [2].

Нині поділяємо позицію значного кола науковців, зокрема В. Лич, у тому ракурсі, що саме здійснений аналіз основних форм прояву та тенденцій поширення безробіття в аграрному секторі України на сучасному етапі дає змогу виділити першочергові кроки з боку держави на шляху формування якісної політики забезпечення зайнятості сільського населення, якими є:

- всебічне сприяння інвестиційній політиці, що забезпечить створення робочих місць у високотехнологічних виробництвах, сільській місцевості та моноструктурних населених пунктах. Важливим напрямом має стати державна підтримка вітчизняного аграрного товаровиробника, що особливо актуально в умовах євроінтеграції;

- оптимізація податкової політики, яка залишається обтяжливою, складною і незрозумілою для платників, стимулюючи тіньову зайнятість;

- упровадження єдиної інформаційно-аналітичної служби зайнятості;

- удосконалення статистики робочих місць, виведення її з тіні. Служби зайнятості пропонують клієнтам інформацію головним чином про низькооплачувані робочі місця;

- підготовка робочої сили, кваліфікація і пере-кваліфікація працівників відповідно до потреб ринку праці і заявлених потреб роботодавців, тобто до реального попиту на працю, оцінка якого з боку органів влади є неадекватною:

- стимулювання переходу з контингенту безробітних або потенційно безробітних до економічно неактивного населення шляхом спрощення процедур розрахунку пенсії, обліку виробничого стажу і виходу на пенсію;

- стимулювання реєстрації безробітних у державних центрах зайнятості шляхом збільшення допомоги з безробіття, надання широкого спектру послуг для безробітних, що особливо актуально в сільській місцевості [7, с. 102–104].

З іншого боку, важливість втілення заходів зі скорочення безробіття на селі одночасно із завершенням реформ аграрного сектору, запровадження нових ринкових підходів до його організації та функціонування вимагає дієвої позиції самих агроформувань та власне жителів села, які прагнуть змінити свій статус безробітного. У нинішніх умовах найперспективнішими з них можна визначити такі:

- розширення діяльності особистих селянських господарств. За статистичними даними, близько

15% селянських господарств Полтавської області планують розширити свою діяльність, що потребуватиме збільшення чисельності зайнятих у них. Слід також враховувати, що вивільнення зайнятих в особистих селянських господарствах відбувається значно повільніше, ніж у сільськогосподарських підприємствах, а тому ці господарства й надалі стримуватимуть різке скорочення зайнятості на селі;

- нарощування потужностей сільськогосподарських підприємств, насамперед за рахунок трудомістких галузей. Як свідчать розрахунки в цьому напрямі, потенціал споживчого попиту на сільськогосподарську продукцію перевищує досягнутий рівень, і тому є всі передумови для нарощування обсягів виробництва з відповідним створенням нових робочих місць і мінімальними темпами вивільнення зайнятих працівників. Крім того, вагомим чинником може стати активне освоєння сільськогосподарськими товаровиробниками суміжних напрямів діяльності, до яких насамперед слід віднести підприємства сфери переробки та реалізації сільськогосподарської продукції;

- розвиток сфери послуг, що насамперед полягає у відновленні діяльності непрацюючих об'єктів соціальної інфраструктури села, а також розширення забезпеченості сільських населених пунктів соціальними об'єктами. Вважаємо, що поштовхом в цьому напрямі має стати просування на село різноманітних систем зв'язку і передачі інформації та розбудова служби агротехсервісу, роль і масштаби якої в ринкових умовах постійно розширюватимуться;

- розбудова інфраструктури аграрного ринку, зокрема заготівельних, переробних, складських об'єктів, транспортних, постачальницьких, інформаційно-маркетингових, дорадчих та інших структур;

- активізація розвитку підприємництва на селі, насамперед у несільськогосподарських галузях. Найперспективнішою тут є все ще слабо розвинута на селі сфера послуг, поширення підприємницької діяльності селян на міських жителів за рахунок, наприклад, відомого “зеленого туризму”, сімейного відпочинку, технічного обслуговування тощо. Досягнуті масштаби підприємництва на селі суттєво поступають відповідним показникам міст, що вказує на значні резерви сільського підприємництва.

Обґрунтовані вище заходи мають стати тим кроком, що допоможе вирішити проблему ліквідації безробіття на селі за умов обмежених фінансових ресурсів системи соціального страхування на випадок безробіття. При цьому слід чітко усвідомлювати необхідність пошуку додаткових джерел фінансування політики сприяння зайнятості в сільській місцевості у сучасних умовах.

Відділяючись за критерієм існування спільної економічної природи від пенсійного страхування, яке має значно більше ознак соціального забезпечення, ніж соціального страхування, неможливо,

як доречно зауважує О. Уляницька, не звернути уваги на інший вид соціального страхування – на випадок безробіття. Адже страховий випадок, який зумовлює необхідність його реалізації, досить часто не залежить від життєвих та виробничих обставин того чи іншого найманого працівника – застрахованої особи [9, с. 168–170].

У зв'язку з цим вважаємо, що соціальне страхування на випадок безробіття вписується в розуміння і вимоги механізму функціонування єдиної системи обов'язкового соціального страхування працівників аграрних підприємств. Однак врахування лише тих випадків коли втрати місця постійної роботи працівником за обставин, пов'язаних із скороченням масштабів та обсягів виробництва, є недостатнім. Оскільки нині бурхливий науково-технічний розвиток країни, наслідком чого є комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів в різних галузях народного господарства, опосередковано сприяє розвитку безробіття, зокрема у сільському господарстві.

Саме тому, коли йдеться про втрату роботи найманим працівником аграрного підприємства внаслідок заміни його праці працею машини, необхідною, на наш погляд, є сплата таким підприємством додаткових страхових внесків до системи соціального страхування, окрім єдиного соціального внеску, з метою фінансування заходів сприяння працевлаштуванню осіб, які отримали статус безробітного саме за такої ситуації. Формою реалізації цього платежу став би додатковий усереднений страховий внесок, що сплачувався б у періоді часу, на який припадає страховий випадок – звільнення найманого працівника через механізацію чи автоматизацію виробничого процесу.

Усередненим цей додатковий страховий платіж слід означити з тієї причини, що його розрахунок має ґрунтуватися на середніх значеннях низки показників, що впливають на його визначення і приведені у такій формулі (1):

$$\sum_{\text{усв}} = \text{ЗП} * \text{СТ} * \text{П} * 12, \quad (1)$$

де $\sum_{\text{усв}}$ – сума усередненого страхового внеску;
ЗП – середня заробітна плата на підприємстві в місяці звільнення працівника;

СТ – сума діючих тарифів за внесками до ФСС НВБ страхувальників та застрахованих осіб.

П – кількість звільнених працівників на підприємстві внаслідок механізації та автоматизації виробничих процесів;

12 – місяців, що є граничною тривалістю виплати застрахованим особам допомоги по безробіттю.

Розширення таким чином бази для справляння внесків до системи державного соціального страхування працівників аграрних підприємств має сприяти подальшій активізації політики сприяння зайнятості в сільському господарстві. Адже, як свідчать статистичні дані, видатки за цим напрямом

обов'язкового соціального страхування є досить значними, а в сільському господарстві взагалі домінуючими, що, зокрема, підкреслюють аналітичні дослідження в Полтавському регіоні. Одночасно інші розрахунки вказують на достатність страхових внесків за соціальним страхуванням за втрати працездатності для фінансування відповідних соціальних виплат, чого не скажеш про страхування на випадок безробіття.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, зауважимо, що такі зміни до базового підходу для обчислення внесків саме за соціальним страхуванням на випадок безробіття як частини Єдиного соціального внеску в аграрному секторі викличуть певний супротив з боку осіб, що займаються впровадженням саме таких проектів. Для них це буде збільшенням витратної сторони реалізації того чи іншого модернізаційного проекту й одночасно відтермінуватиме момент його окупності та початку отримання прибутків. Тому підхід до таких нововведень має бути дуже виваженим, щоб не зруйнувати позитивну динаміку технічного оновлення і переоснащення галузі сільськогосподарського виробництва. Проте, зваживши на наявність певних податкових пільг суб'єктам господарської діяльності, що реалізують ті чи інші інвестиційні проекти, зокрема в сільському господарстві, а також беручи до уваги необхідність сприяння реалізації основної функції демократичної і конституційної держави України, що полягає у забезпеченні достатнього рівня соціального захисту свого населення, наголошуємо на водночас економічній виправданості і соціальній необхідності цих змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар І.О. Соціальне страхування в Україні: труднощі існування в трансформаційний період. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 1. С. 12–15.
2. Гнибіденко І. Трансформація зайнятості сільського населення в умовах аграрних перетворень. *Економіка України*. 2015. №4. С. 21–28.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 2 березня 2000 року № 1533-III із змінами та доповненнями / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1533-3> (дата звернення: 16.09.2019).
4. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 року № 5067-VI із змінами та доповненнями / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/5067-6> (дата звернення: 14.09.2019).
5. Кікіна С. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття та його відмінність від системи оподаткування. *Право України*. 2017. № 8. С. 110–113.
6. Кузнєцова Л.Г. Приховане безробіття і нерегламентована зайнятість. *Праця і зарплата*. 2006. № 6. С. 10–13.

7. Лич В.М. Сучасні тенденції зайнятості та безробіття сільського населення в умовах реформування аграрного сектора економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 6. С. 100–105.

8. Токарчук Д.М. Зайнятість сільського населення та диверсифікація сільської економіки як шлях до покращення її стану. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2017. № 12. С. 68–79.

9. Ульяницька О.В. Проблеми безробіття і трудова міграція України. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 8. С. 167–172.

10. Чупіна Г. Проблеми сільського безробіття. *Соціальний захист*. 2018. № 91. С. 27–30.

REFERENCES:

1. Bondar I. O. (2016) Sotsialne strakhuvannia v Ukraini: trudnoshchi isnuvannia v transformatsiinyi period [Social insurance in Ukraine: the difficulties of existence in the transformation period]. *Economy. Finances. Right*, no. 1, pp. 12–15.

2. Gnybidenko I. (2015) Transformatsiia zainiatosti silskoho naselennia v umovakh ahrarynykh peretvoren [Transformation of employment of rural population in conditions of agrarian transformations]. *Ukraine economy*, no. 4, pp. 21–28.

3. Compulsory State Unemployment Insurance : Law of Ukraine of March 2, 2000 No. 1533–III as amended / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1533-3> (accessed 16 September 2019).

4. On employment of the population : Law of Ukraine of July 5, 2012 № 5067-VI with amendments / Ver-

hovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/5067-6> (accessed 14 September 2019).

5. Kikina S. (2017) Zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia na vypadok bezrobittia ta yoho vidminnist vid systemy opodatkuvannia [Compulsory State Social Insurance against Unemployment and its Difference from the Taxation System]. *Law of Ukraine*, no. 8, pp. 110–113.

6. Kuznetsova L. G. (2006) Prykhovane bezrobittia i nerehlamentovana zainiatist [Hidden unemployment and unregulated employment]. *Labor and salary*, no. 6, pp. 10–13.

7. Lich V. M. (2018) Suchasni tendentsii zainiatosti ta bezrobittia silskoho naselennia v umovakh reformuvannia ahrarynoho sektora ekonomiky [Modern trends of employment and unemployment of rural population in terms of reforming the agrarian sector of the economy]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 6, pp. 100–105.

8. Tokarchuk D. M. (2017) Zainiatist silskoho naselennia ta dyversyfikatsiia silskoi ekonomiky yak shliakh do pokrashchennia yii stanu [Employment of the rural population and diversification of the rural economy as a way to improve its condition]. *Economy. Finances. Management*, no. 12, pp. 68–79.

9. Ulyanytska O. V. (2017) Problemy bezrobittia i trudova mihratsiia Ukrainy [Problems of unemployment and labor migration of Ukraine]. *Current problems of the economy*, no. 8, pp. 167–172.

10. Chupina G. (2018) Problemy silskoho bezrobittia [Problems of rural unemployment]. *The social protection*, no. 91, pp. 27–30.

**IMPROVEMENT OF STATE SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT
TO RESOLVE THE EMPLOYMENT RURAL POPULATION PROBLEM**

It is a well-known fact that the most acute socio-economic problems of the rural population are to ensure maximum employment and reduce the number of unemployed people of agricultural enterprises. This makes it necessary to study the current situation on the labor market, in particular in the rural segment, and at the same time proves the relevance of the chosen direction of scientific research.

The purpose of the article is to research and substantiate organizational and economic trends of increasing employment of rural residents, as well as to develop methodological changes in the mechanism of formation of financial resources of the state social insurance system in case of unemployment.

Scientific research at the writing of the article was carried out using a systematic approach to the study of economic processes and phenomena. The following methods of scientific research are used in the work: abstract-logical (clarification of the essence of social insurance in case of unemployment), generalization (study of existing problems and prospects of optimization of the employment rate in rural areas); settlement and design (study of the method of calculation of additional insurance premium), etc.

Rural unemployment is one of the main factors hampering the agrarian transformation. The intense decline in employment in the traditional sectors of the economy has led, from the one side, to an increase in rural unemployment in all its forms, and, on the other side, to the number of employed rural residents in other spheres, where private entrepreneurship and private agriculture are most highlighted.

According to official statistics, at the beginning of 2018, of the total number of unemployed in Ukraine, only 33.1% are rural residents. At the same time, the unemployment rate (according to the methodology of the International Labor Organization) in rural areas is 9.9% in the agricultural sector.

The analysis of the main forms of manifestation and trends in the spread of unemployment in the agricultural sector of Ukraine, allows to identify the priority steps by the state to ensure employment of rural population. Namely: comprehensive assistance to investment policy, optimization of tax policy, introduction of a unified information and analytical employment service; improving job statistics. Additional steps are training the workforce, qualifying and retraining workers to meet labor market needs; stimulating the transition from the contingent of unemployed or potentially unemployed to economically inactive population by simplifying procedures for calculating pensions, record of work experience and retirement; promoting the registration of the unemployed in the state employment centers by increasing the unemployment allowance, providing a wide range of services for the unemployed, which is especially relevant in rural areas.

From another side an implementation of measures for reduces of unemployment at the rural areas requires the active position of an agrarian enterprises and rural inhabitants trying to change their unemployed status.

This ensures the completion of agrarian reforms and the implementation of new market approaches.

In this regard, we believe that unemployment insurance fits into the understanding and requirements of the mechanism of functioning of a single system of compulsory social insurance for employees of agricultural enterprises.

However, we take into account only those cases where the loss of a permanent place of work by an employee is insufficient under circumstances related to the reduction of the scale and volume of production.

The rapid scientific and technical development of the country, which is the consequence of complex mechanization and automation of production processes in various sectors of the national economy, indirectly contributes to the development of unemployment, in particular in agriculture.

The increase of unemployment in the agricultural sector is evident. It is a result of the rapid automation of production processes. There is expediently to start a search of additional financial resources. In our opinion it has to be an additional insurance fee to the state social insurance system. The form of implementation of this payment would be an additional average insurance payment. This payment would be charged in the period, when an insured event of dismissal of an employee is formed. In summary, changes to the basic approach for calculating social insurance contributions for unemployment, as a part of the unified social contribution in the agricultural sector will generate some resistance from the executors of such projects.

This will be an increase of cost of the modernization project and at the same time delay the moment of its payback and the beginning of profit.

СТАН ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ STATE OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRARIAN ENTERPRISES

У статті йдеться про необхідність упорядкування на засадах системності, урегульованості та послідовності заходів державної фінансової політики підтримки аграрного сектору економіки, ефективний розвиток якого залежить від її напрямів та участі держави в її формуванні і реалізації. Встановлено недостатній рівень фінансового потенціалу аграрного сектору (60–65% реальної потреби) для забезпечення активного розвитку і стратегічних завдань галузі. Проаналізовано обсяги та структуру видатків державного бюджету на підтримку розвитку АПК. Зроблено висновки щодо залежності фінансового стану аграрних підприємств від розмірів фінансової підтримки, необхідності в якій зумовлена специфікою та особливостями галузі, серед яких – низька купівельна спроможність населення, постійна потреба в інвестиціях, низький рівень науково-технічного прогресу та передових технологій, нерозвинута інфраструктура сільських територій.

Ключові слова: державне регулювання, аграрний сектор економіки, державна фінансова підтримка, видатки бюджету, бюджетна політика, сільськогосподарське виробництво, фінансовий стан.

В статье говорится о необходимости упорядочения на основе системности,

урегулированности и последовательности мер государственной финансовой политики поддержки аграрного сектора экономики, эффективное развитие которого зависит от ее направленности и участия государства в ее формировании и реализации. Установлен недостаточный уровень финансового потенциала аграрного сектора (60–65% реальной потребности) для обеспечения активного развития и стратегических задач отрасли. Проанализированы объемы и структура расходов государственного бюджета на поддержку развития АПК. Сделаны выводы о зависимости финансового состояния аграрных предприятий от размеров финансовой поддержки, необходимости в которой обусловлена спецификой и особенностями отрасли, среди которых – низкая покупательная способность населения, постоянная потребность в инвестициях, низкий уровень научно-технического прогресса и передовых технологий, неразвита инфраструктура сельских территорий.

Ключевые слова: государственное регулирование, аграрный сектор, государственная финансовая поддержка, расходы бюджета, бюджетная политика, сельскохозяйственное производство, финансовое состояние.

УДК 657.422.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-56>

Вдовенко І.С.

аспірант

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

The article deals with the state of financing of the state budget by the agrarian sector of the economy, the effective development of which depends on the directions of agrarian policy and the participation of the state in its formation and implementation. Insufficient level of financial potential of agrarian sector (60-65% of real need) to ensure active financial development and strategic tasks of the industry. Conclusions have been made regarding the dependence of agrarian enterprises' financial condition on the size of financial support, the necessity of which is determined by the specifics and characteristics of the industry, including low purchasing power of the population, a constant need for investment, low level of scientific and technological progress and advanced technologies, underdeveloped rural infrastructure. The analysis during 2013-2018 of the expenditures of the State Budget of Ukraine as a whole and expenditures for financing of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine showed that they increased by 2.7 and 1.6 times respectively. It is established that the share of financing of the profile Ministry remains scanty and decreased from 2.4% in 2013 to 1.4% in 2018. their lending, 1.5 times increase in the volume of financing support for the livestock industry. Efficiency of state financial support to farmers remains low, some of the funds provided for financing have not been used, which is due to the imperfection of the procedures for obtaining them, the limited access of farmers to information on state support opportunities. The current practice of providing financial support to agricultural enterprises is not characterized by complexity and systematic nature, and the current state financial policy for regulating the pace of agricultural production does not ensure adequate access of agricultural producers to the financial resources market, creating a favorable institutional environment and equalization of economic conditions. For the effective development of the agrarian sector of the economy of Ukraine and increase the competitiveness of agrarian enterprises, it is necessary to streamline the process of state financing of agriculture in the direction of systematic, regularity and consistency of measures of the public financial policy.

Key words: state regulation, agricultural sector of the economy, state financial support, budget expenditures, budget policy, agricultural production, financial condition.

Постановка проблеми. Аналіз рівня продовольчої безпеки за широким колом показників засвідчив, що Україна має всі можливості не тільки для забезпечення продовольчої безпеки на внутрішньому ринку, а й здатна здійснити істотний вплив на її зміцнення на світовому рівні. Позиції в Глобальному індексі продовольчої безпеки можуть бути суттєво зміцнені за рахунок «непродовольчих» чинників: досягнення політичної стабільності, поліпшення макроекономічної ситуації, зростання доходів населення, ефективної політики держави, спрямованої на подолання високої диференціації в доходах і споживанні різних соціальних груп, боротьби з корупцією, стимулювання наукової сфери [1].

Зміни, що відбуваються в економічному середовищі суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки, вимагають більш ретельної уваги до фінансування своєї діяльності з метою запобігання ризикам непередбачуваності фінансової політики підприємства. Кожне підприємство для забезпечення виживання в умовах конкуренції має враховувати й використовувати додаткові фінансові джерела розвитку та свого фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу стану фінансового забезпечення аграрних підприємств у своїх наукових дослідженнях приділено такими вченими, як О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенко, П.М. Макаренко,

Л.Ю. Наумова, П.Т. Саблук, П.А. Стецюк та ін. При цьому зазначене питання й досі залишається відкритим і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану фінансування розвитку аграрного сектору з державного бюджету та вирішення існуючих проблем у напрямі формування сприятливої фінансової політики держави щодо максимальної результативності пріоритетної і важливої для економіки країни галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системні реформи економіки України, поступове подолання кризових процесів та рух до економічного зростання на основі світової інтеграції породжують необхідність адаптації аграрного сектору до нових вимог. Ставиться мета досягнення європейського рівня сталого соціально-економічного розвитку, що передбачає спрямованість державної фінансової політики на формування максимальної результативності сектору і оптимального розподілу фінансових ресурсів [2, с. 27].

При цьому оптимальний варіант фінансової політики аграрних підприємств полягає у розробленні напрямів залучення та використання фінансових ресурсів на перспективу для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, за якого: доходи мають формуватися та використовуватися відповідно до масштабів виробництва і реально поставлених завдань з урахуванням залежності фінансових надходжень від впливу зовнішніх та внутрішніх чинників; витрати мають ураховувати їх економічну обґрунтованість і мінімізацію, підтверджені відповідними фінансовими розрахунками, та диференціацію за ступенем їх важливості й напрямками використання [3, с. 4].

Процес формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств зорієнтований на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем, урахування вимог ринку й часу та спрямований на забезпечення економічного зростання реалізації поставлених цілей [4, с. 164].

Виявлено, що існуючий рівень фінансового потенціалу аграрного сектору недостатній для забезпечення його активного розвитку, оскільки не скоординований по вертикальній та горизонтальній структурах. Він забезпечує вирішення завдань стратегічного розвитку, передбачених Концепціями та Стратегією розвитку сільського господарства та сільських територій лише на 60–65% до реальної потреби. Якщо у 2017 р. обсяг фінансового потенціалу аграрного сектору становив близько 1024 млрд. грн. (37 млрд. дол. США), то на період до 2020 р., за оптимально сприятливих умов, прогнозується його зростання до 1 915 млрд. грн. (68 млрд. дол. США), або на 83%. Тобто передбачається, що він може зростати щорічно не менше ніж на 215 млрд. грн. (15–20%) у найближчі три-п'ять років і до кінця 2020 р. проти рівня 2015 р.

зросте у 2,5 рази. Потенціал сільського розвитку в 2017 р. сягнув майже 45 млрд. дол. США, і до 2020 р. очікується зростання на 76%, або до 80 млрд. дол. США [2, с. 35].

На формування кінцевих фінансових результатів діяльності аграрних підприємств значний вплив мають чинники зовнішнього характеру, зокрема недосконала законодавча база, високі відсоткові ставки за користування кредитом, податкове навантаження, неефективне управління активами та капіталом, що зумовлює потребу у своєчасному діагностуванні фінансового стану для правильного управління фінансовим потенціалом.

Як свідчить світова практика, вагому роль у фінансуванні діяльності аграрних підприємств відіграє механізм державної фінансової підтримки. Суттєва підтримка сільського господарства в усьому світі пов'язана не лише з продовольчою безпекою держави, а й із можливістю збереження добробуту сільських мешканців та розвитку сільських територій.

Роль держави і фінансової підтримки повинна бути адресно спрямована на аграрний сектор економіки і підтримку сільськогосподарських товаровиробників у країні через володіння значним природним та людським потенціалом для розвитку сільського господарства. Сьогодні на державному рівні мають гостро постати питання дослідження існуючих і пошук нових та дієвих джерел фінансового забезпечення аграрних підприємств.

Аналізуючи обсяги видатків державного бюджету України впродовж 2013–2018 рр., можна зробити висновки, що вони зросли в 2,7 рази (із 360,5 млрд. грн. до 988,6 млрд. грн.), видатки на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України зросли в 1,6 рази (із 8,6 млрд. грн. у 2013 р до 13,4 млрд. грн. у 2018 р.). У процентному відношенні ми спостерігаємо скорочення частки фінансування за цей період із 2,4% до 1,4%. Упродовж останніх трьох років частка фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України залишається мізерною – зросла з 0,3% у 2016 р. до 1,4% у 2018 р. (табл. 1).

Аналізуючи структуру видатків загального фонду державного бюджету на підтримку розвитку АПК, можемо зробити висновки, що бюджетом на 2019 р. скоротилися обсяги фінансування заходів шляхом здешевлення кредитів більш як у два рази – з 266 000 млн. грн. до 127 160 млн. грн. (табл. 2).

Разом із тим зросли обсяги запланованих асигнувань на фінансову підтримку розвитку фермерських господарств із 210 000 млн. грн. до 800 000 млн. грн., або в 3,8 рази; обсяги фінансування підтримки галузі тваринництва зросли з 2 401 000 до 3 500 000, або в 1,5 рази, у тому числі на часткову компенсацію відсоткової ставки за банківськими кредитами бюджетом на 2019 р. передбачено в 12,5 рази більше коштів (50 000 млн. грн.

Таблиця 1

Динаміка видатків держбюджету України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. до 2013 р. (+;-)
Усього видатки Державного бюджету, млрд. грн.	360,5	363,6	581,8	684,5	800	988,6	628,1
Мінагрополітики, млрд. грн.	8,6	8,4	1,9	2,1	9,4	13,4	4,8
до загального обсягу видатків, %	2,4	2,3	0,3	0,3	1,2	1,4	- 1,0 в.п.

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 2

Стан виплат коштів загального фонду державного бюджету на підтримку розвитку АПК, млн. грн.

Напрямок підтримки	План асигнувань на 2018 р.	Прийнято рішень щодо виплати підтримки		Залишок використаних коштів	Бюджет на 2019 р.
		Всього	Фактично спрямовано		
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	266000,0	265913,0	265913,0	87,0	127160,0
Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств, у т. ч.	210000,0	204307,0	203263,7	6736,3	800000,0
часткова компенсація вартості насіння	7600,0	6425,2	6425,2	1174,8	80000,0
часткова компенсація дорадчих послуг	204,0	203,5	203,5	0,5	5000,0
фінансова підтримка СОК	8600,0	8575,5	8575,5	24,5	50000,0
часткова компенсація вартості техніки та обладнання	110920,0	108937,6	108030,7	2889,3	250000,0
субсидія на 1 га: новоствореним ф/г	28670,0	28661,7	28661,7	8,3	90000,0
іншим ф/г	43060,0	43046,3	42909,8	150,2	240000,0
Здешевлення кредитів	10946,0	8457,3	8457,3	2488,7	45000,0
Доплата ЄСВ	-	-	-	-	40000,0
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	400000,0	394334,5	394334,5	2488,7	400000,0
Надання кредитів фермерським господарствам	-	-	-	-	200000,0
Державна підтримка галузі тваринництва, у т. ч.	2401000,0	2393294,8	2389844,2	11155,8	3500000,0
часткова компенсація відсоткової ставки за банківськими кредитами	4000,0	3747,7	3747,7	252,3	50000,0
компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів	65000,0	62926,1	62926,1	2073,9	100000,0
спеціальна бюджетна дотація за утримання корів	515000,0	514503,8	511836,6	3163,4	700000,0
спеціальна бюджетна дотація за вирощування молодняка великої рогатої худоби	322000,0	320864,9	320081,4	1918,6	700000,0
часткове відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення племінних тварин	215000,0	214572,5	214572,5	427,5	250000,0
часткове відшкодування вартості об'єктів	1280000,0	1276679,9	1276679,9	3320,1	-
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників, у т. ч.	955000,0	912940,2	912860,8	42139,2	881790,0
здешевлення с/г техніки та обладнання	955000,0	912940,0	912860,8	42139,2	681790,0
здешевлення спеціальних вагонів для перевезення зерна та обладнання для виробництва біоетанолу та електроенергії з біомаси (новий напрям)	-	-	-	-	200000,0
Разом	4232000,0	4171419,6	4166216,2	65783,8	5908950,0

Джерело: складено на основі [6]

проти 4 000 млн. грн.). Окрім того, бюджетом на 2019 р. передбачено також надання кредитів фермерським господарствам у сумі 20 000 млн. грн.

Ефективність державної фінансової підтримки фермерів залишається низькою, певна частина коштів, передбачених на фінансування, не була використана, що пов'язано з недосконалістю процедур їх отримання, обмеженістю доступу фермерів до інформації щодо можливостей державної підтримки.

Як свідчать дані табл. 2, фінансова підтримка сільгосптоваровиробників зменшилася з 955 000 млн. грн. до 88 1790 млн. грн., у межах якої 77,3% її обсягів передбачено на здешевлення сільськогосподарської техніки та обладнання, решта 22,7% – на здешевлення спеціальних вагонів для перевезення зерна та обладнання для виробництва біоетанолу та електроенергії з біомаси [6].

Нинішня практика фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору не відзначається комплексністю та системністю, а діюча державна фінансова політика щодо регулювання темпів розвитку агропромислового виробництва не забезпечує належного доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринку фінансових ресурсів, формування сприятливого інституційного середовища та вирівнювання умов господарювання.

В умовах інституціональних трансформацій розвиток аграрного підприємництва потребує створення умов для підвищення підприємницької активності суб'єктів господарювання на всіх рівнях, диверсифікації сільськогосподарської й несільськогосподарської підприємницької діяльності [7, с. 16].

Держава здатна сприяти активізації підприємницької діяльності шляхом формування сприятливої бюджетної політики, установлення системи різних видів податків, що практично визначають таку систему перерозподілу доходів підприємств і громадян країни, яку держава вважає оптимальною для формування дохідної частини бюджету і збереження у підприємців фінансових стимулів до діяльності й отримання прибутків [8, с. 93].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зміни, що відбуваються в економічному середовищі функціонування аграрних підприємств, вимагають посилення уваги до пошуку джерел фінансування своєї діяльності, у тому числі зростає необхідність посилення та вдосконалення механізмів державної фінансової підтримки пріоритетної галузі економіки, яка не лише є гарантом продовольчої безпеки країни, а й сприяє добробуту сільських мешканців та розвитку сільських територій.

Для ефективного розвитку аграрного сектору економіки України та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств необхідно впровадити процес державного фінансування сільського господарства в бік системності, урегульованості та послідовності заходів державної фінансової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сичевський М.П. Глобальна продовольча безпека та місце України в її досягненні. *Економіка АПК*. 2019. № 1. С. 6–16.
2. Радченко О.Д. Фінансовий потенціал сталого розвитку аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2019. № 1. С. 27–35.
3. Анастасова К.А. Механізм фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств. *Молодий вчений*. 2017. № 1.1(41.1). С. 1–5.
4. Прокопишак В.Б. Методика формування фінансового потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 162–166.
5. Інформаційне агентство «Українські національні новини». URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1688507-biudzheth-2018-osnovni-pokaznyky-i-prohnozovani-vydatky> (дата звернення: 20.09.2019).
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: minagro.gov.ua (дата звернення: 20.09.2019).
7. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 5–16.
8. Сизоненко В.О. Інституціональні аспекти фінансового регулювання підприємницької діяльності. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 88–97.

REFERENCES:

1. Sychevskii M. P. (2019) Globalna prodovolcha bezpeka ta mistse Ukrainy v ii dosyagneni [Global food security and Ukraine's place in achieving it]. *Ekonomika APK*, no. 1, pp. 6–16.
2. Radchenko O. D. (2019) Finansovyi potencial stalogo rozvytku agrarnogo sektoru [Financial potential for sustainable development of the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 1, pp. 27–35.
3. Anastasova K. A. (2017) Mekhanizm finansovogo zabezpechenya rozvytku agrarnykh pidpryemstv [The mechanism of financial support for the development of agricultural enterprises]. *Molodyi vchenyi*, no. 1.1(41.1), pp. 1–5.
4. Prokopyshak V. B. (2016) Metodyka formuvanya finansovogo potencialu agrarnykh pidpryemstv [Methods of formation of financial potential of agricultural enterprises]. *Naukovyj visnik NLTU Ukrainy*, vol. 26.2, pp. 162–166.
5. Informatsiine ahentstvo «Ukrainski natsionalni novyny». Available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1688507-biudzheth-2018-osnovni-pokaznyky-i-prohnozovani-vydatky> (accessed 20 September 2019).
6. Ofitsiinyi sayt Ministerstva agrarnoi polityki ta prodovolstva Ukrainy. Available at: minagro.gov.ua (accessed 20 September 2019).
7. Malik M. J., Shpykuliak O. G. (2017) Rozvytok agrarnogo pidpryemnystva v umovakh instytutsiynnykh transformatsiy [Development of agrarian entrepreneurship in the context of institutional transformations]. *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 5–16.
8. Syzonenko V. O. (2012) Instytucionalni aspekty finansovogo reguluvanya pidpryemnytskoi diyalnosti [Institutional aspects of financial regulation of entrepreneurial activity]. *Finansy Ukrainy*, no. 8, pp. 88–97.

STATE OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRARIAN ENTERPRISES

Purpose and relevance of the topic. Changes occurring in the economic environment of the functioning of the subjects of the agricultural sector of the economy require increasing attention to the search for sources of financing for their activities in order to prevent the risks of unpredictable financial policy of the state. Every business must take full advantage of its potential in order to ensure the survival of the competition. Purpose and relevance of the topic. Changes occurring in the economic environment of the functioning of the subjects of the agricultural sector of the economy require increasing attention to the search for sources of financing for their activities in order to prevent the risks of unpredictable financial policy of the state. Every business must take full advantage of its potential in order to ensure the survival of the competition.

Research methods (methods). The following methods and techniques are used in the article: analysis and synthesis – to detail the object of study; comparison – to compare actual data at different time periods in order to identify cause and effect relationships, to summarize – in formulating and justifying conclusions about the need to improve state financial support in the agricultural sector. Research methods (methods). The following methods and techniques are used in the article: analysis and synthesis – to detail the object of study; comparison – to compare actual data at different time periods in order to identify cause and effect relationships, to summarize – in formulating and justifying conclusions about the need to improve state financial support in the agricultural sector.

The results were obtained. It is revealed that the existing level of financial potential of the agrarian sector is insufficient to ensure its active development, as it is not coordinated on the vertical and horizontal structures. It provides only 60-65% solution to the strategic development goals set out in the Concepts and Strategy for the Development of Agriculture and Rural Areas to the real need.

The analysis of the expenditures of the State Budget of Ukraine during 2013-2018 shows their growth both in general and for financing of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, although its share of financing is small at 1.4%.

The analysis of the structure of expenditures of the General Fund of the state budget in support of the development of the agroindustrial complex showed a decrease in comparison with the previous year the volume of financing of the measures of cheaper loans (more than 2 times) an increase in the amount of planned allocations for financial support to the development of farms (3.8 times) and an increase in the volume of financing support for the livestock sector (1.5 times).

It is concluded that the sustainable development of the agrarian sector of the economy depends to a large extent on the effectiveness of agrarian policy, the proper participation of the state in its formation and implementation, and the financial condition of most agrarian enterprises is determined by the size of financial support, the necessity of which is due not only to the specifics of the industry, but also to a few peculiarities of the sector. among them: low purchasing power of the population, which limits the possibility of raising prices for agricultural products; lagging behind Ukraine from other countries in terms of scientific and technological progress, advanced technologies; constant need for investment; undeveloped rural infrastructure.

The practical value of the article is to evaluate the state of financial support to farmers and to find ways to improve its mechanisms in order to facilitate the development of the agricultural sector in the future.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

MONETARY POLICY OF THE NBU AND ITS IMPACT ON BANKING ACTIVITY

Стаття присвячена дослідженню особливостей грошово-кредитної політики України, обґрунтовано її значущість у забезпеченні ефективної діяльності банківських установ. Розглянуто основні інструменти грошово-кредитної політики та їх вплив на банківську діяльність загалом. Зроблено висновки, що підвищення ефективності грошово-кредитної політики НБУ є необхідною умовою оздоровлення банківської системи України. Рефінансування в розпорядженні НБУ є потужним регулюючим механізмом грошово-кредитної політики, застосування якого дає змогу оперативно впливати на управління фінансовою стійкістю банківської системи та сприяти забезпеченню зростання її потенціалу. Застосування конкретних інструментів системи рефінансування залежить від цілей та завдань органів державного регулювання у відповідний період часу та від поточних економічних умов. Встановлено, що для підтримки довгострокового ефекту макроекономічної та фінансової стабільності банківської системи та економіки політика рефінансування НБУ має бути узгоджена з ключовими позиціями монетарної політики, з фінансовою політикою уряду, векторами економічного розвитку країни.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, обов'язкові резерви, облікова ставка, рефінансування, банківська система.

Стаття посвячена исследованию особенностей денежно-кредитной политики

Украины, обоснована ее значимость в обеспечении эффективной деятельности банковских учреждений. Рассмотрены основные инструменты денежно-кредитной политики и их влияние на банковскую деятельность в целом. Сделаны выводы, что повышение эффективности денежно-кредитной политики НБУ является необходимым условием оздоровления банковской системы Украины. Рефинансирование в распоряжении НБУ является мощным регулирующим механизмом денежно-кредитной политики, применение которого позволяет оперативно влиять на управление финансовой устойчивостью банковской системы и способствовать обеспечению роста ее потенциала. Применение конкретных инструментов системы рефинансирования зависит от целей и задач органов государственного регулирования в соответствующий период времени и от текущих экономических условий. Установлено, что для поддержания долгосрочного эффекта макроэкономической и финансовой стабильности банковской системы и экономики политика рефинансирования НБУ должна быть согласована с ключевыми позициями монетарной политики, с финансовой политикой правительства, векторами экономического развития страны.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, обязательные резервы, учетная ставка, рефинансирование, банковская система.

УДК 336.27:336.7

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-57>

Вдовенко Л.О.

д.е.н., доцент

Вінницький національний аграрний
університет

Мороз К.М.

студент

Вінницький національний аграрний
університет

Ковальчук Т.В.

студент

Вінницький національний аграрний
університет

The article is devoted to the study of the peculiarities of the monetary policy of Ukraine, its significance in ensuring the efficient operation of banking institutions is justified. The main instruments of monetary policy and their impact on banking as a whole are considered. It is concluded that improving the effectiveness of the NBU monetary policy is a necessary condition for improving the banking system of Ukraine. It is determined that the main economic means and methods of monetary policy are: the definition and regulation of reserve requirements for commercial banks, interest rate policy; refinancing of commercial banks, the management of foreign exchange reserves, operations with securities on the open market, the regulation of capital imports and exports, the issue of own debt obligations and operations with them. Refinancing at the disposal of the NBU is a powerful regulatory mechanism for monetary policy, the use of which allows you to quickly influence the management of financial stability of the banking system and help ensure its potential growth. The use of specific instruments of the refinancing system depends on the goals and objectives of state regulatory bodies in the corresponding period of time and depending on current economic conditions. It was established that in order to maintain the long-term effect of macroeconomic and financial stability of the banking system and the economy, the NBU refinancing policy should be consistent with the key positions of the monetary policy, with the financial policy of the government, and the vectors of the country's economic development. The stability of the banking system depends on the effectiveness of the implementation of monetary policy. It is proposed to implement monetary policy measures in the field of: stimulating the process of increasing the liquidity level of commercial banks, reducing the volume of loans with a high level of risk, strengthening financial monitoring of the activities of banking institutions, improving the quality of banking supervision and regulation, creating conditions for increasing banks' equity, increasing efficiency supervision of the Deposit Guarantee Fund and state banks, improving the regulatory framework in the field of banking activities.

Key words: monetary policy, required reserves, discount rate, refinancing, banking system.

Постановка проблеми. Тенденції глобалізації світового господарства, які спостерігаються упродовж останніх десятиліть, поступово привели до того, що фінансовий простір загалом і банківська система як його невід'ємна складова частина зокрема почали відігравати домінуючу роль у перебігу економічних процесів, визначаючи по суті часові параметри та якісні характеристики економічного циклу [3, с. 77].

У сучасних умовах трансформаційних змін в економіці ефективна грошово-кредитна політика

Національного банку України та дослідження її впливу на банківську діяльність має важливе значення для розвитку суспільства загалом.

Основну роль у системі інституційних структур відіграє НБУ, який є органом державного грошово-кредитного регулювання економіки, розроблення і проведення грошово-кредитної політики в країні, основним кредитором комерційних банків, у розпорядженні якого є регулюючі монетарні інструменти, через які він впливає на ресурсну базу комерційних банків та кредитну активність остан-

ніх. Він відіграє визначальну роль у реалізації кредитного забезпечення економічних суб'єктів, використовуючи монетарні інструменти та здійснюючи регулювання діяльності банківських установ, тим самим впливає на збільшення (зменшення) їхнього ресурсного потенціалу.

Ефективна грошово-кредитна політика держави сприяє формуванню належного кредитного забезпечення економічних суб'єктів через залучення кредитних ресурсів, а це в кінцевому результаті приводить до зростання валового внутрішнього продукту загалом у країні, що є стратегічною ціллю економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз досліджень останніх років показав, що в працях науковців приділено досить уваги питанням формування ефективної стратегії грошово-кредитної політики. Ці питання вивчали такі вчені, як А. Гальчинський, О. Дзюбенко, В. Лагутін, С. Леонов, М. Мороз, В. Прадун, М. Пуховкіна, М. Савлук, Є. Свірідов, А. Сомик, А. Щетинін, О. Шульгіна та ін. Незважаючи на це, проблематика залишається актуальною і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні впливу грошово-кредитної політики на банківську діяльність та економіку загалом, виділенні проблем реалізації грошово-кредитної політики та пошуку шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В економічних джерелах поняття «грошово-кредитна політика» зводяться в основному до заходів держави, спрямованих на забезпечення економічного зростання в суспільстві.

Так, у Законі «Про національний банк України» [1] грошово-кредитна політика визначається як комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених засобів та методів.

Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у грошово-кредитній сфері, спрямованих на забезпечення економіки стабільною національною грошовою одиницею, на контролювання (стримування) інфляції, стимулювання економічного зростання, забезпечення високого рівня зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [2, с. 12].

Грошово-кредитна політика – це сукупність форм і засобів державного впливу на пропозицію грошей з метою забезпечення рівноваги між пропозицією грошей та попитом на них [3, с. 554].

Пріоритетною ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі.

Основними принципами, на яких базується реалізація грошово-кредитної політики, є [4]:

– пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;

– дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;

– перспективний характер прийняття рішень;

– прозорість діяльності Національного банку;

– інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку.

Виходячи з цього, першочерговими завданнями економічної політики держави на макrorівні є забезпечення стійкості фінансової системи та підтримання стабільності національної грошової одиниці.

Важливим напрямом є також стабілізація рівня інфляції. В Україні у 2017 році темп приросту інфляції становив 13,7%, що було вище встановленого НБУ рівня (8%). У світовій економіці за 2014–2015 роки граничним значенням інфляції, за межами якого темпи економічного зростання помітно уповільнювалися або знижувалися, було 6%. Слід зазначити, що за даними НБУ на кінець 2019 року очікувана інфляція передбачена на рівні 5%. Це пов'язано з досить високою інфляцією в Україні та впливом амплітуди інфляційних шоків. У разі досягнення інфляційної мети у середньостроковому періоді на рівні 5% можливо очікувати у подальшому поступового зниження інфляції [5, с. 767].

Основними об'єктами, на які спрямовується вплив грошово-кредитної політики, виступають грошова маса, швидкість обігу грошей, валютний курс, процентні ставки. Відповідно до ст. 25 Закону України «Про Національний банк України» [1], основними економічними засобами та методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентну політику; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), в тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; емісію власних боргових зобов'язань і операції з ними.

Ще одним інструментом грошово-кредитної політики є обов'язкові резерви, які зобов'язують банки зберігати частину залучених коштів на кореспондентському рахунку в Національному банку України. Нині діють такі нормативи обов'язкового резервування:

– за коштами вкладів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштами на поточних рахунках – 6,5%;

– за строковими коштами і вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3% [6].

Такий інструмент, як облікова ставка, що застосовується у практиці Національним банком України, здатний впливати на відсоткові ставки за кредитами банківських установ.

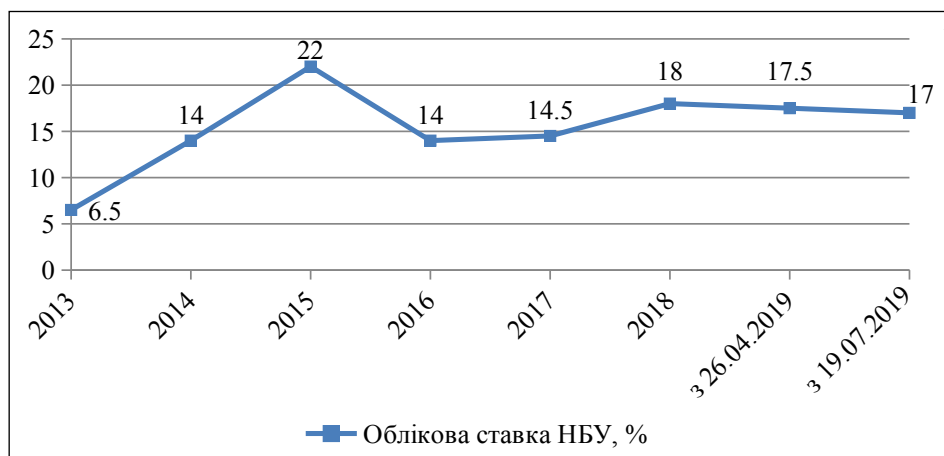


Рис. 1. Динаміка зміни облікової ставки НБУ за 2013–2019 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних [6]

Облікова ставка НБУ є орієнтиром вартості залучених та розміщених грошових коштів (рис. 1), а ставка рефінансування НБУ – виражена у відсотках плата за кредити, що надаються банкам, – встановлюється Національним банком України з метою впливу на грошовий оборот та кредитування (табл. 1).

Аналіз показав, що в 2016 р. облікова ставка значно знизилася порівняно з 2015 р. (із 22% до 14%), тоді як 2018 р. характеризується збільшенням облікової ставки порівняно з 2017 р. (із 14,5% вона зросла до 18,0%). Найбільше її значення було досягнуто в 2015 р. (22%), що пов'язане з кризовим станом економіки країни та політикою НБУ щодо виведення неплатоспроможних банків із банківського сектору. В 2019 р. її значення становить 17,0%.

Встановлено, що загалом збільшення ставок сприяє зменшенню грошової маси у національній

валюти в обороті, зниженню руху національного капіталу за кордон та зростанню руху вільних іноземних капіталів із-за кордону. Зниження облікової ставки приводить до відпливу капіталу за кордон та зниження курсу національної валюти.

Ще одним інструментом НБУ є рефінансуванням, яке дає змогу підтримувати ліквідність комерційних банків та регулює грошову пропозицію в економіці.

На нашу думку, рефінансування – це механізм реалізації грошово-кредитної політики НБУ, спрямованої на кредитування банківських установ із метою задоволення їхніх тимчасових потреб у грошових ресурсах та збалансування попиту і пропозиції грошей в економіці країни.

Аналіз процентних ставок рефінансування банків НБУ за досліджуваний період свідчить про значні коливання (табл. 1). Найвищий показник

Таблиця 1

Динаміка обсягів рефінансування комерційних банків

Період	Середньозважена ставка за всіма інструментами	У тому числі			
		Кредити, надані шляхом проведення тендера	Кредити овернайт	Операції репо	Інші довгострокові кредити під програми фінансового оздоровлення
2015 р.	25,22	24,70	25,21	24,03	26,03
2016 р.	17,36	17,73	18,55	-	16,00
2017 р.	15,92	15,72	16,03	-	-
2018 р.	19,22	19,65	19,12	-	-
Січень 2019 р.	19,46	18,00	20,00	-	-
Лютий 2019 р.	18,04	18,00	20,00	-	-
Березень 2019 р.	18,05	18,00	20,00	-	-
Квітень 2019 р.	17,94	17,54	19,50	-	-
Травень 2019 р.	18,89	17,50	19,50	-	-
Червень 2019 р.	17,51	17,50	19,50	-	-
Липень 2019 р.	17,65	17,50	19,00	-	-
Серпень 2019 р.	17,25	17,00	19,00	-	-

Джерело: сформовано авторами на основі даних [6]

Динаміка окремих показників грошово-кредитної політики НБУ

Показники	Період					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Емісія депозитних сертифікатів, млн. грн.	3126	19609	89845	68167	65491	-
Рефінансування банків НБУ (у т. ч. угоди прямого репо), млн. грн.	65047	165347	63662	18131	33544	84694
Валютні інтервенції НБУ, млн. дол. США:						
– продаж	4260,5	10146,1	2204,2	430,0	776,0	1767,8
– купівля	1114,9	980,9	2046,7	870,6	2220,8	3167,2
– сальдо	3145,6	9165,2	157,5	-440,6	-1444,8	-1399,4

Джерело: сформовано авторами на основі [8, с. 38]

середньозваженої ставки за всіма інструментами був у 2015 р. – 25,22%, пізніше почалося поступове зниження показника до 15,92% у 2017 р. та збільшення середньозваженої ставки на 3,3% у 2018 р. порівняно з 2017 р.

Слід відмітити, що обсяги наданих кредитів рефінансування значно зросли наприкінці 2013 р. Найбільший попит на рефінансування припав на 2014 р. – 165347 млн. грн., що в 2,5 разу більше, ніж у попередньому році. (табл. 2).

Як видно з даних таблиці 2, у 2015 р. обсяги рефінансування значно знизилися – до 63 662 млн. грн., це в 2,5 разу менше, ніж у 2014 р. Аналогічне спостерігаємо і в 2016 р., коли обсяги рефінансування значно скоротилися порівняно з 2015 р., що свідчить про стабілізацію банківського сектору. Вже в 2018 р. – збільшення потреби у підтримці ліквідності банківських установ, і проти 2017 р. обсяг рефінансування банків збільшився у 2,5 разу – до 84 694 млн. грн.

Отже, останніми роками саме рефінансування активно використовувалось для підтримки банківських установ у несприятливих умовах політичної та економічної нестабільності, а його застосування дало змогу запобігти масовому банкрутству банківських установ та виникненню масштабної кризи неплатежів.

Розміри валютних інтервенцій прямо залежать від розмірів міжнародних резервів, тому надмірне їх використання може значно зменшити золотовалютні резерви України. Починаючи з 2016 р. спостерігається зростання від'ємного значення сальдо валютних інтервенцій. Максимальне від'ємне значення цього показника було в 2017 р. – 1444,8 млн. дол., оскільки обсяги попиту на іноземну валюту переважали обсяги її пропозиції.

Досі серйозною проблемою в банківській сфері залишається спрямування кредитів рефінансування НБУ не за призначенням, тобто їх використання для валютних спекуляцій на міжбанківському валютному ринку, для виведення валюти за кордон.

Очевидно, в цьому разі потрібно посилити індивідуальний контроль з боку НБУ за роботою керівних органів тих банків, які отримали відповідні кредити. Цього можна домогтися шляхом призначення спеціального представника НБУ, який би

виконував наглядові функції за цільовим використанням коштів. За таких умов може бути розглянуто можливість надання в окремих випадках кредитів рефінансування без застави як більш оперативний інструмент політики рефінансування [9, с. 31].

Як свідчить світова практика, система рефінансування та управління ліквідністю банківської системи перебуває у постійному розвитку, тому Україні доцільно вдосконалювати наявні та запроваджувати нові механізми рефінансування, що сприятиме забезпеченню стабільності банківської системи загалом, не забуваючи й про те, що рефінансування не можна розглядати як постійне джерело грошових ресурсів для банківських установ, це тимчасова підтримка їхньої діяльності НБУ. Основою ресурсного потенціалу банківських установ мають бути тільки залучені кошти клієнтів і кошти акціонерів.

Політика рефінансування центрального банку, з одного боку, має бути спрямована на лібералізацію цього процесу завдяки розширенню спектру інструментів, заставного забезпечення, впровадження ринкових підходів до розміщення кредитних ресурсів НБУ шляхом проведення кредитних аукціонів; з іншого – бути більш жорсткою в частині застосування штрафних санкцій за нецільове використання коштів (наприклад, банк, який допустив нецільове використання коштів, не має права в подальшому отримувати кредити НБУ), встановлення лімітів максимальної суми рефінансування на один або два банки, а також «пов'язані» банки [10, с. 84].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, необхідною умовою оздоровлення банківської системи України, підвищення ефективності грошово-кредитної політики НБУ та розвитку механізмів кредитування є вдосконалення системи рефінансування. Рефінансування в розпорядженні НБУ є потужним регулюючим механізмом грошово-кредитної політики, застосування якого дає змогу оперативно впливати на управління фінансовою стійкістю банківської системи та сприяти забезпеченню зростання її потенціалу. Застосування конкретних інструментів системи рефінансування залежить від цілей та завдань органів державного регулювання у відповідний період часу та залежно від поточних економічних умов.

Крім того, для підтримки довгострокового ефекту макроекономічної та фінансової стабільності банківської системи та економіки в Україні політика рефінансування НБУ має бути узгоджена з ключовими позиціями монетарної політики, з фінансовою політикою уряду, векторами економічного розвитку країни.

Від ефективності реалізації грошово-кредитної політики залежить стабільність банківської системи. Стабільність банківської системи України – одна з найважливіших умов ефективного функціонування економіки, оскільки вона сприяє раціональному використанню фінансових ресурсів. Національний банк України виступає активним регулятором банківської системи через грошово-кредитну політику.

Для забезпечення стабільності банківської системи України необхідно реалізувати заходи грошово-кредитної політики у сфері:

- стимулювання процесу підвищення рівня ліквідності комерційних банків;
- скорочення обсягу позик з високим рівнем ризику;
- посилення фінансового моніторингу діяльності банківських установ;
- покращення якості банківського нагляду та регулювання;
- створення умов для нарощування власного капіталу банків;
- підвищення ефективності нагляду за Фондом гарантування вкладів і державними банками;
- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері банківської діяльності.

Реалізація запропонованих заходів спрямована на вдосконалення монетарної політики держави, стабілізацію грошово-кредитної сфери з боку уряду та НБУ, покращення ситуації на грошовому ринку, зростання ліквідності комерційних банків, збільшення обсягу валютних резервів, стабілізацію курсу національної грошової одиниці та динамічний розвиток економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Національний банк України : Закон України: від 20.05.1999 р. № 679-XIV (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 24.09.2019).
2. Калетник Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Державне регулювання економіки : навчальний посібник. Київ : «Хай-Тек Пресс», 2011. 428 с.
3. Базилевич В., Базилевич К., Баластрик Л. Макроекономіка. Київ : Знання, 2008. 743 с.
4. Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки : Постанова Правління НБУ від 18.08.2015 року № 541. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15> (дата звернення: 23.09.2019).
5. Грубляк О.М., Шкрумеляк Н.І. Економічна сутність та основні проблеми грошово-кредитної політики НБУ в сучасних умовах. *Науковий журнал «Молодий вчений»*. 2018. Вип. 10(62). С. 765–769.

6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua> (дата звернення: 19.09.2019).

7. Королюк Т.О. Роль монетарної політики у забезпеченні національної безпеки України. *Економіка та держава*. 2019. № 6. С. 36–40.

8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2019 рік та середньострокову перспективу : Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 11.09.2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77912166> (дата звернення: 20.09.2019).

9. Полях С.С. Ефективність механізму рефінансування в умовах кризи банківської системи. *Фінансовий простір*. 2016. № 2(22). С. 24–33.

10. Шульга Н.П. Рефінансування банків України. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 3. С. 78–87.

REFERENCES:

1. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy: Zakon Ukrainy: vid 20.05.1999 r. # 679-KhIV (zi zminamy i dopovnenniamy) [On the National Bank of Ukraine: Law of Ukraine of 05.20.1999, No. 679-xv (as amended)]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (accessed 24 September 2019).
2. Kaletnik H. M., Mazur A. H., Kubai O. H. (2011) Derzhavne rehuliuвання ekonomiky [State regulation of the economy: a training manual]: navchalnyi posibnyk. Kyiv: «Khai-Tek Press».
3. Bazylevych V., Bazylevych K., Balastryk L. (2008) Makroekonomika [Macroeconomics]. Kyiv: Znannia.
4. Pro osnovni zasady hroshovo-kredytnopolityky na 2016-2020 roky : Postanova Pravlinnia NBU vid 18.08.2015 roku. 541 [On the basic principles of monetary policy for 2016–2020: Resolution of the NBU Board dated August 18, 2015 No. 541]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15> (accessed 23 September 2019).
5. Hrubliak O. M., Shkrumeliak N. I. (2018) Ekonomichna sutnist ta osnovni problemy hroshovo-kredytnoi polityky NBU v suchasnykh umovakh [The economic nature and main problems of the NBU monetary policy in modern conditions]. *Naukovyi zhurnal «Molodyi vchenyi»*, no. 10(62), pp. 765–769.
6. Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [The official website of the National Bank of Ukraine]. Available at: <http://bank.gov.ua> (accessed 19 September 2019).
7. Koroliuk T.O. (2019) Rol monetarnoi polityky u zabezpechenni natsionalnoi bezpeky Ukrainy [The role of monetary policy in ensuring the national security of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6, pp. 36–40.
8. Osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na 2019 rik ta serednostrokovu perspektyvu: Skhvaleno rishenniam Rady Natsionalnoho banku Ukrainy vid 11.09.2018 [The basic principles of monetary policy for 2019 and the medium term: Approved by the decision of the Council of the National Bank of Ukraine from 09/11/2018]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77912166> (accessed 20 September 2019).
9. Poliakh S. S. (2016) Efektyvnist mekhanizmu refinansuvannia v umovakh kryzy bankivskoi systemy [The effectiveness of the refinancing mechanism in a crisis of the banking system]. *Finansovyi prostir*, no. 2(22), pp. 24–33.
10. Shulha N. P. (2016) Refinansuvannia bankiv Ukrainy [Refinancing of banks of Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 3, pp. 78–87.

Udoenko LarisaDoctor of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnytsia National Agrarian University**Moroz Kateryna**

Student

Vinnytsia National Agrarian University

Kovalchuk Tatiana

Student

Vinnytsia National Agrarian University

MONETARY POLICY OF THE NBU AND ITS IMPACT ON BANKING ACTIVITY

The purpose of the article. The purpose of the article is to determine the impact of monetary policy on banking and the economy as a whole, highlight the problems of implementing monetary policy and find ways to solve them.

Methodology. The article uses general scientific and special research methods, including: the structural method – to build the design of the article; comparative analysis of empirical data – to pose the problem and study the object of study; logical generalization – to justify the conclusions made.

Results. It has been established that a necessary condition for improving the banking system of Ukraine, improving the effectiveness of the NBU's monetary policy and developing lending mechanisms is to improve the refinancing system. Refinancing at the disposal of the NBU is a powerful regulatory mechanism for monetary policy, the use of which allows you to quickly influence the management of financial stability of the banking system and help ensure its potential growth.

It should be noted that the volume of refinancing loans provided increased significantly at the end of 2013. The greatest demand for refinancing fell on 2014 – 165,347 million UAH, which is 2.5 times more than in the previous year.

During 2015–2016 Refinancing volumes decreased significantly compared to previous years, and in 2018, the need to support liquidity of banking institutions increased against 2017, as evidenced by a 2.5-fold increase in bank refinancing volumes.

So, in recent years, it was precisely refinancing that was actively used to support banking institutions in unfavorable conditions of political and economic instability, and its use prevented the massive bankruptcy of banking institutions and the emergence of a large-scale crisis of non-payments.

Practical implications. It is concluded that improving the effectiveness of the NBU monetary policy is a necessary condition for improving the banking system of Ukraine. It was established that in order to maintain the long-term effect of macroeconomic and financial stability of the banking system and the economy, the NBU refinancing policy should be consistent with the key positions of the monetary policy, with the financial policy of the government, and the vectors of the country's economic development.

Value/originality. To ensure the stability of the banking system of Ukraine, the following measures were proposed in the field of monetary policy: stimulation of the process of increasing the liquidity level of commercial banks; reduction in the volume of loans with a high level of risk; strengthening financial monitoring of banking institutions; improving the quality of banking supervision and regulation, creating conditions for increasing banks equity, increasing efficiency supervision of the Deposit Guarantee Fund and state banks, improving the regulatory framework in the field of banking activities.

The implementation of the proposed measures is aimed at improving the monetary policy of the state, stabilizing the monetary sphere by the government and the NBU, improving the situation on the money market, increasing the liquidity of commercial banks, increasing the volume of foreign exchange reserves, stabilizing the exchange rate of the national currency and the dynamic development of the Ukrainian economy.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА РУХОМ БЮДЖЕТНИХ ПОТОКІВ ДЕРЖАВНОЮ КАЗНАЧЕЙСЬКОЮ СЛУЖБОЮ УКРАЇНИ

FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGET FLOW IN THE STATE TREASURY SERVICE OF UKRAINE

У статті розглянуто державний фінансовий контроль та його види, актуалізовано питання здійснення фінансового контролю, проведено аналіз показників наданих попереджень про неналежає виконання бюджетного законодавства та обґрунтовано ефективність фінансового контролю, що здійснюється органами Державної казначейської служби України (ДКСУ), виокремлено повноваження ДКСУ у сфері бюджетного фінансового контролю, проаналізовано показники складених протоколів про порушення бюджетного законодавства за попереднім та поточним контролем. Розглянуто структуру порушень за видами бюджету, з коштами якого було здійснено правопорушення, перелічено основні причини порушень. Проведено порівняльний аналіз видатків Зведеного бюджету з обсягами порушень бюджетного законодавства. Виокремлено основні проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення, зроблено висновки, виходячи з перелічених проблем у сфері бюджетного контролю з боку ДКСУ.

Ключові слова: фінансовий контроль, бюджетний контроль, Державна казначейська служба України, бюджетні правопорушення, асигнування, попередній фінансовий контроль, поточний фінансовий контроль.

В статье рассмотрен государственный финансовый контроль и его виды, актуа-

лизирован вопрос осуществления финансового контроля, проведен анализ показателей предоставленных предупреждений о ненадлежащем исполнении бюджетного законодательства и обоснована эффективность финансового контроля, осуществляемого органами Государственной казначейской службы Украины (ГКСУ), выделены полномочия ГКСУ в области бюджетного финансового контроля, проанализированы показатели составленных протоколов о нарушении бюджетного законодательства по предварительному и текущему контролю. Рассмотрена структура нарушений по видам бюджета, со средствами которого было совершено правонарушение, перечислены основные причины нарушений. Проведен сравнительный анализ расходов Сводного бюджета с объемами нарушений бюджетного законодательства. Выделены основные проблемы и предложены пути их решения, сделаны выводы, исходя из перечисленных проблем в сфере бюджетного контроля со стороны ГКСУ.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетный контроль, Государственная казначейская служба Украины, бюджетные правонарушения, ассигнования, предыдущий финансовый контроль, текущий финансовый контроль.

УДК 336.148

<https://doi.org/10.32843/infrastructure35-58>

Глухова В.І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний
університет

імені Михайла Остроградського

Швець О.С.

магістрант

Кременчуцький національний
університет

імені Михайла Остроградського

The article discussed financial control and its types, actualized the issue of financial control. The purpose of the article is to investigate the types of budgetary control carried out by the SCSU bodies, identify shortcomings and make proposals for its improvement. In order to achieve this goal, a scientific opinion study on the state of the state financial control was conducted authors conducted an analysis the indicators of admonitions about improper implementation of budget legislation. Substantiated effective financial control by State Treasury Service of Ukraine. The State Treasury Service of Ukraine has some power in fiscal and financial control. The researchers analyzed indicators of records about breach of budgetary discipline and stopping operations with budget funds for previous and current control. The structure of violations by type of budget with the means of which the offense was committed is considered, the main causes of the violation are listed. A comparative analysis of the expenditures of the Consolidated Budget with the amounts and amounts of violations of budget legislation was carried out. The study found that the number of violations detected by the Treasury is increasing; 90% of the total number of irregularities are irregularities detected by the results of the previous financial control and the predominance in the structure of the Treasury control of the number and volume of the previous financial control indicate an effective control mechanism that provides a sufficiently high degree of detection and prevention of financial violations. Conclusions are made based on the main problems in the field of budget control and ways to overcome these problems are proposed. Today the state financial control in practice does not work as one system because there is no clear interaction between bodies with authority for budget control, leading to a lack of effectiveness of their activities. As a result, such inconsistency of legislation leads to violations of the norms of the budget process by its participants and an increase in the volume of violations that has been observed in recent years.

Key words: financial control, budget control, State Treasury Service of Ukraine, budget control, budget offenses, appropriations, previous financial control, current financial control.

Постановка проблеми. Упродовж існування України як суверенної держави виявлено безліч недоліків у розвитку економіки країни, серед них: нецільове використання бюджетних коштів, численні кризи бюджетного та ринкового секторів, витік капіталу за кордон та інші. Однією з причин перелічених недоліків була відсутність повноцінної системи державного фінансового контролю.

Нині державний фінансовий контроль за надходженнями та використанням бюджетних коштів покладено на Рахункову палату, Державну аудиторську службу та Державну казначейську службу України. Останній з перерахованих органів має

контрольні повноваження для проведення фінансового контролю на стадії виконання державного та місцевих бюджетів.

Незважаючи на кількість органів, що здійснюють фінансовий контроль за рухом бюджетних потоків, система державного фінансового контролю має низку проблем, що стосуються організаційних, правових та методологічних аспектів управління бюджетними фінансовими потоками[4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного фінансового контролю висвітлено в роботах таких українських науковців, як П.П. Андрєєв [4], С.В. Дідур [5], Т.А. Жадан [6],

М.І. Карлін [7], О.С. Койчева [8], О.І. Літвін [9], В.М. Стоян [11]. Авторами у наукових працях була обґрунтована актуальність дослідження державного фінансового контролю та вдосконалення його організації, зроблено внесок у дослідження питань управління бюджетними коштами. Високо оцінюючи внесок зазначених науковців, ми погоджуємося з думкою, що все ще не вирішеними залишаються проблеми, пов'язані з відсутністю ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами в умовах їх обмеженості у процесі виконання державного та місцевих бюджету.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження видів бюджетного контролю, що здійснюються з боку органів ДКСУ, виявлення недоліків та внесення пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для детального дослідження ролі Державної казначейської служби України у сфері фінансового контролю необхідно детальніше розглянути повноваження інституцій, що здійснюють державний фінансовий контроль.

Так, Рахункова палата України є органом вищого органу фінансового контролю, основна діяльність якого спрямована на контроль за дохідною та видатковою частинами державного бюджету [8].

Діяльність Державної аудиторської служби (ДАС) спрямовується та координується Урядом через Міністерство фінансів України. Головними завданнями ДАС є здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності в підконтрольних установах [12].

Проте необхідно зазначити, що питання щодо організації фінансового контролю остаточно не врегульовані. У Бюджетному кодексі України [1] не визначено конкретні контролюючі органи, що можуть здійснювати бюджетний контроль. Тому питання організації та ефективності фінансового контролю потребує детального дослідження на методологічному рівні.

Відповідно до Бюджетного кодексу [1], Державна казначейська служба (ДКСУ) не є спеціалізованим органом державного фінансового контролю, проте вона має контрольні повноваження у проведенні фінансового контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, оскільки саме ДКСУ здійснює казначейське обслуговування та управління державними фінансовими потоками.

Органи казначейства, відповідно до статті 112 Бюджетного кодексу України та положення про Державну казначейську службу, затверджених постановою КМУ від 15.04.2015 року № 215 [3],

здійснюють контроль бюджетних повноважень у процесі зарахування надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів, за цільовим витрачанням коштів державного та місцевих бюджетів розпорядниками й одержувачами бюджетних коштів, а також заходи з питань дотримання бюджетного законодавства, порядку ведення бухгалтерського обліку та складання звітності бюджетними установами.

Основним завданням казначейського фінансового контролю є забезпечення:

- своєчасного і повного надходження доходів до бюджету;
- фінансування заходів, передбачених видатковою частиною бюджету;
- належного рівня виконання розпорядниками бюджетних коштів своїх обов'язків;
- фінансової дисципліни усіх органів управління.

У таблиці 1 узагальнено повноваження органів ДКСУ у сфері фінансового контролю та інструменти впливу на його порушників відповідно до статті 117 Бюджетного кодексу України [1].

Наведені дані свідчать про те, що у сфері фінансового контролю органи ДКСУ мають повноваження здійснювати попередній та поточний фінансовий контроль. Серед них розрізняють інструменти впливу та види правопорушень, на які можуть бути застосовані заходи, кожен з яких закріплений у Бюджетному Кодексі України, має свою процедуру застосування, передбачену, як правило, в окремих підзаконних актах.

Таким чином, бачимо, що ДКСУ у процесі фінансового контролю може здійснювати як превентивні, так і поточні заходи щодо можливих зловживань і порушень у використанні бюджетних коштів розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів

Проаналізуємо результативність державного фінансового контролю в процесі казначейського обслуговування виконання бюджетів в розрізі попереднього та поточного контролю, а також в розрізі державного та місцевих бюджетів. Результати аналізу за офіційними даними [2] наведено в таблиці 2 та на рисунку 1.

Досліджуючи динаміку державного фінансового контролю, можна зазначити, що кількість виявлених органами казначейства порушень зростає; 90% від загальної кількості порушень становлять порушення, що виявлені за результатами попереднього фінансового контролю. У 2014 році загальна сума попереджень за результатами попереднього контролю становила 10527 порушень на загальну суму 2285 млн. грн., в 2015 році кількість порушень зменшилась на 2,4%, тоді як сума, на яку здійснено порушення, зросла на 55%, протягом 2015–2017 років кількість та обсяги порушень зросли на 46% та 138% відповідно. У 2018 році кількість порушень

Повноваження органів ДКСУ та інструменти впливу на порушників у сфері бюджетного фінансового контролю

№	Інструменти впливу у разі виявлення порушень	
1	Попередній фінансовий контроль	Серед переліку заходів впливу найчастіше використовується попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою усунути порушення [10]. У п. 1 ч. 1 ст. 117 Бюджетного Кодексу України передбачено, що попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення бюджетного законодавства застосовується в усіх випадках виявлення порушень бюджетного законодавства.
		Приклади правопорушень
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Включення недостовірних даних до бюджетних запитів. 2. Порушення реєстрації бюджетних зобов'язань за якими здійснюється процедура закупівлі товарів, робіт і послуг. 3. Порушення реєстрації бюджетних зобов'язань за окремими напрямками видатків (наприклад, заробітна плата, нарахування на заробітну плату, стипендії, різні види допомоги) тощо.
2	Поточний фінансовий контроль	До заходів поточного контролю відносять контроль відповідності платіжних документів щодо наявності відповідного бюджетного зобов'язання. Найбільш розповсюдженим інструментом впливу на порушників є призупинення операцій з бюджетними коштами , що полягає в зупиненні будь-яких операцій зі здійснення платежів з рахунків розпорядників або одержувачів.
		Не менш розповсюдженим є призупинення бюджетних асигнувань , що також застосовується на стадії поточного фінансового контролю та передбачає припинення повноважень на взяття бюджетного зобов'язання на відповідну суму.
		Приклади правопорушень
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність у розпорядника бюджетних коштів бюджетних асигнувань, встановлених кошторисом. 2. Відсутність документів, що підтверджують факт узяття бюджетного зобов'язання. 3. Недотримання розпорядниками бюджетних коштів бюджетних повноважень та обмежень, що вводяться законодавчими та іншими нормативно-правовими актами.

Джерело: складено авторами за даними Бюджетного кодексу України [1]

Таблиця 2

Результативність попереднього та поточного контролю органами ДКСУ за 2014–2018 роки

Роки	Попередній контроль			Поточний контроль			Усього	
	Кількість порушень	Питома вага попереднього контролю у загальній сумі порушень, %	Сума, млн. грн.	Кількість порушень	Питома вага поточного контролю у загальній сумі порушень, %	Сума, млн. грн.	Загальна кількість порушень	Сума, млн. грн.
2014	10527	89,8	2285	1191	10,2	111	11718	2396
2015	10270	93,3	3545	742	6,7	134	11012	3679
2016	11553	93,4	4943	822	6,6	170	12375	5114
2017	15035	96,2	8457	602	3,8	245	15637	8703
2018	16 106	92,6	13108	1 289	7,4	497	17395	13606
Разом за 2014–2018 роки	63491	93,2	32340	4646	6,8	1159	68137	33499

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [2]

мала найбільше значення за весь досліджуваний період. Загальне зростання кількості порушень за результатами попереднього контролю становить 52%, тоді як обсяги порушень зросли на 473%.

За результатами поточного фінансового контролю казначейська служба виявила за аналогічний період 3–10% від загальної суми порушень. За період із 2014 до 2018 року кількість порушень зросла на 8%, суми порушень майже у 4 рази.

Переважання у структурі казначейського контролю кількості та обсягів попереднього фінансового контролю свідчать про дієвий механізм контролю, який забезпечує досить високий ступінь виявлення і попередження фінансових порушень.

Проте, досліджуючи кількість та питому вагу попереджень, бачимо, що обидва показники зростають. Так, кількість порушень за досліджуваний період зросла на 481%, що еквівалентно



Рис. 1. Динаміка кількості виявлених порушень в розрізі видів бюджетів

56419 порушенням. Сума порушень за 5 років зросла на 31 103,2 млн. грн. Зростання сум та кількості попереджень пов'язано не лише зі зростанням обсягів доходів та видатків Державного бюджету, а і з відсутністю чіткого виконання бюджетної дисципліни з боку розпорядників та одержувачів бюджетних коштів.

Попередній і поточний фінансовий контроль з боку ДКСУ можуть розрізнятися за джерелом фінансування: за коштами державного та місцевих бюджетів. Проаналізуємо виявлені порушення бюджетного законодавства органами казначейства в процесі державного фінансового контролю за державним та місцевими бюджетами на рисунку 1.

За даними рис. 1 бачимо, що найбільшу питому вагу мають порушення за місцевими бюджетами: із загальної кількості їхня частка становить 76,78 та 82% відповідно.

Найбільша кількість протоколів щодо порушень розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів оформлено з таких причин:

- порушення термінів подання нової картки із зразками підписів та відбитком печатки у разі заміни або доповнення хоча б одним підписом (пізніше 5 робочих днів із дати звільнення та/або призначення хоча б однієї з посадових осіб, що мають право першого та другого підписів);
- порушення термінів подання затверджених кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету та змін до них (пізніше 5 робочих днів після затвердження);
- неподання до органів Казначейства у встановлені терміни підтвердних документів про отримання товарів, робіт і послуг під час здійснення попередньої оплати за товари, роботи та послуги (пізніше трьох робочих днів після завершення терміну поставки товарів, виконання робіт, надання



Рис. 2. Динаміка видатків зведеного бюджету та обсягів виявлених порушень органами ДКСУ за 2014–2018 роки

послуг, а також порушення вимог бюджетного законодавства під час здійснення попередньої оплати за товари, роботи та послуги);

– несвоєчасне та неповне подання звітності про виконання бюджету.

Виходячи з даних проведеного аналізу, можемо дійти висновку про збільшення кількості та обсягів порушень. На нашу думку, першопричиною такої тенденції є збільшення обсягів бюджетних коштів, зокрема обсягів видатків Державного та місцевих бюджетів, рух яких забезпечують органи казначейства. Доцільно проаналізувати динаміку зростання обсягів виявлених порушень та темп росту видатків Зведеного бюджету (рис. 1).

Як бачимо з рис. 2, видатки зведеного бюджету зросли на 138%, а суми порушень збільшилися у 5 разів. Можемо дійти висновку, що зростання обсягів виявлених порушень частково залежить від позитивної динаміки видатків зведеного бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, провівши аналіз кількості та обсягів виявлених порушень, можемо дійти таких висновків.

Зростання у кількості та сумах попереджень є, з одного боку, негативною тенденцією порушень бюджетного законодавства, а з іншого – свідчить про результативну роботу органів Державної казначейської служби України з виявлення подібних випадків та попередження їх настання. Органи казначейства, проводячи попередній і поточний контроль у процесі обслуговування бюджетних коштів, по суті, здійснюють запобіжний захід щодо можливих зловживань і порушень у використанні бюджетних коштів розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

Нині державний фінансовий контроль на практиці не діє як єдина система, оскільки відсутня чітка взаємодія між органами, що мають повноваження для проведення бюджетного контролю, що приводить до недостатньої ефективності їхньої діяльності. У результаті така неузгодженість законодавства веде до порушень норм бюджетного процесу його учасниками та збільшення обсягів порушень, що спостерігається протягом останніх років.

Також зростання бюджетних правопорушень свідчить про збільшення обсягів нецільового витрачання коштів, недотримання законодавства під час розрахунків, порушення бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Тому важливо прийняти закон про фінансовий контроль, що дасть змогу оптимізувати роботу органів, що його здійснюють, згуртувати та удосконалити чинні засади фінансового контролю, забезпечити сучасні умови інформаційно-комунікаційної інфраструктури для реформування державного фінансового контролю.

Виконання запропонованих заходів сприятиме створенню цілісної й ефективної системи державного фінансового контролю, поліпшенню бюджетної дисципліни, зведенню до мінімуму зловживання

у бюджетній сфері й використанні державного майна, удосконаленню управління державними фінансами і досягненню стандартів демократичних країн щодо прозорості цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 10.09.2019).
2. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 10.09.2019).
3. Положення про Державну казначейську службу України : Постанова КМУ від 15.04.2015 р. № 215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF> (дата звернення: 10.09.2019).
4. Андреев П.П., Чечуліна О.О., Чумакова І.Ю. Реформування фінансового контролю як складової інституційних реформ у системі управління державними фінансами. Київ : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. Т. 2. 328 с.
5. Дідур С.В., Касич А.О., Глухова В.І. Бюджетний контроль і його результативність в Україні. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць*. Вип. 1(20): Економічні науки. Чернівці : Технодрук, 2011. С. 17–23.
6. Жадан Т.А. Класифікація державного фінансового контролю: проблеми побудови та напрямки вдосконалення. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики Financial and credit activity: problems of theory and practice* : зб. наук. пр. Харків : ХННІ УБС, 2019. Т. 1. № 28. С. 344–353.
7. Карлін М.І., Борисюк О.В. Управління державними фінансами : навч. посібн. Луцьк : ПП Іванюк, 2013. 273 с.
8. Койчева О.С. Фінансовий контроль як спосіб реалізації повноважень Рахункової палати. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. 2014. Вип. 65. С. 192–198. URL: <http://nbuv.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).
9. Літвін О.І. Зарубіжний досвід здійснення державного фінансового контролю. К. : Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.Ж. Гжицького, 2013. 251 с.
10. Назар Ю.С., Проць І.М. Попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення порушення такого законодавства як захід впливу за делікти у бюджетній сфері. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія юридична*. Львів. 2016. Вип. 2. С. 217–226.
11. Стоян В.М., Русін В.Б. Казначейська система виконання бюджету : навч. посібн. Тернопіль : Астон, 2015. 271 с.
12. Центр політико-правових реформ. URL: https://www.pravo.org.ua/ua/news/20872061-2.3.4.-dergeavniy-finansoviy-kontrol-ta-audit#_ftnref21 (дата звернення: 10.09.2019).
13. Інформація щодо зупинення операцій з бюджетними коштами за 2015–2018 рр. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/77170> (дата звернення: 10.09.2019).

REFERENCES:

1. Byudzhetnyy kodeks Ukrainy (2010) [Budget Code of Ukraine] 08.07.2010 p. 2456 number-VI (with amendments). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 10 September 2019).
2. Derzhavna kaznacheys'ka sluzhba Ukrainy [The State Treasury Service of Ukraine]. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (accessed 10 September 2019).
3. The provisions of the State Treasury Service of Ukraine, CMU from 15.04.2015 p. № 215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF> (accessed 10 September 2019).
4. Andreev P. P., Chechulina A. O., Chumakova I. Yu. (2013) Reformuvannya finansovoho kontrolyu yak skladovoyi instytutsiynykh reform u systemi upravlinnya derzhavnymy finansamy [Reforming financial control as a component of institutional reforms in the public finance management system]. Kiev: Acad. Finn. Management, vol. 2.
5. Didur S. V., Kasich A. O., Glukhova V. I. (2011) Byudzhetnyy kontrol' i yoho rezul'tatyvnist' v Ukraini [Budget control and its effectiveness in Ukraine]. *Bulletin of the Bukovyna State Financial Academy: Collection of scientific papers*, no. 1(20), pp. 17–23.
6. Zhadan T. A. (2019) Klasyfikatsiya derzhavnoho finansovoho kontrolyu: problemy pobudovy ta napryamky vdoskonalennya. Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky [Classification of public financial control: problems of construction and directions of improvement. Financial and credit activity: problems of theory and practice] / Coll. Sciences. Ave. Kharkiv: KhNNI UBS, Vol. 1, № 28. P. 344–353.
7. Carlin M. I., Borisyuk O. V. (2013) Upravlinnya derzhavnymy finansamy [Public Finance Management]: [Teach. Manual]. Lutsk: PP Ivanyuk, 273 p.
8. Koicheva O. S. (2014) Finansovyy kontrol' yak sposib realizatsiyi povnovazhen' Rakhunkovoyi palaty [Financial control as a way of exercising the powers of the Accounting Chamber] [Electronic resource]. State and law. Law and Political Science. 2014. Vip. 65. P. 192–198 URL: <http://nbuv.gov.ua> (accessed 5 September 2019).
9. Litvin O. I. (2013) Zarubizhnyy dosvid zdiysnennya derzhavnoho finansovoho kontrolyu [Foreign experience of exercising state financial control]. K.: Scientific Bulletin of LNUVMBT them. S.J. Gzhytsky, 2013. 251 pp.
10. Nazar Yu., Prots I. (2016) Poperedzhennya pro nenalezhne vykonannya byudzhetnoho zakonodavstva z vymohoyu shchodo usunennya porushennya takoho zakonodavstva yak zakhid vplyvu za delikty u byudzhetniy sferi [Prevention of improper implementation of budget legislation with a requirement to eliminate violations of such legislation as a measure of influence for torts in the budget sphere]. Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. The series is legal. Lviv. Vyp. 2. P. 217–226.
11. Stoyan V., Rusin V. (2015) Kaznacheys'ka sistema vykonannya byudzhetu [Treasury Budget Execution System: Tutorial tool]. Ternopil: Aston, 271 p.
12. Center for Political and Legal. URL: https://www.prav.org.ua/ua/news/20872061-2.3.4.-dergeavniy-finansoviy-kontrol-ta-audit#_ftnref21 (accessed 10 September 2019).
13. Information on the suspension of operations with budgetary funds for 2015-2018. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/en/publish/category/77170> (accessed 10 September 2019).

Gluhova ValentinaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Shvets Lesya**Master's Degree
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGET FLOW IN THE STATE TREASURY SERVICE OF UKRAINE**

Today, one of the apparatus with a power to the state financial control the receipt and use of budgetary funds is the State Treasury Service of Ukraine. Its role in the management of public funds is extremely high. The State Treasury Service of Ukraine controls the revenue, distribution and use of budget funds. It is one of the key links in financial resources management.

The urgency of the chosen topic is improving the budget process through the development and systematization of state financial control. The State Treasury Service of Ukraine is the most important apparatus in the management of financial resources of the state, so their role in financial control is very important too.

In this article, we have considered theoretical principles of budgetary control, its type and problem. The role of the State Treasury Service of Ukraine in its conduct highlighted, and the importance of financial budgetary control in the development of the country's economy substantiated. The features of budgetary control and its types have been singled out, having studied the theoretical basis on the subject.

Financial control is an element of the financial management system, a particular area of control over the financial activity of all economic entities, compliance with financial and economic legislation, cost expediency, economic efficiency of financial and economic activity.

In the course of the study, the indicators of the draft protocols on breaches of the budget legislation under the previous and current control were analyzed, the structure was analyzed and the increase of the number of violations detected by the STSU was concluded.

The local and state budget violations were singled out, the main reasons for drawing up the protocols were listed.

For the purpose of research depending on the growth of violations, a comparative analysis of the number of detected offenses for 2014-2018 and expenditures of the consolidated budget for the same period. We have conclusion on the partial dependence of the detected violations on the positive dynamics of the consolidated budget expenditures.

While performing the function of servicing the state and city budgets, the SCSU exercises preliminary and current control, which is a precautionary measure for possible budgetary developments.

After the study the authors concluded that there was a negative trend of increasing violations of budget legislation. In order to overcome the negative trends in the area of budgetary management, the authors proposed measures that will help to create a coherent and effective system of public financial control, improve budget discipline, minimize abuse in the public sector and use of state property, improve the standard of government and financial management. Countries on the transparency of this process. The authors also suggested a list of ways that will help to overcome these problems. Nevertheless, there are many unresolved issues related to the control of managers and recipients of budget funds and budget flows, which require more in-depth studies.

МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

THE TAX CONTROL MECHANISM

У статті досліджено сутність податкового контролю шляхом систематизації основних теоретичних підходів, зокрема управлінського, нормативно-правового, функціонального, цільового та інституційного. Економічний зміст податкового контролю розкритий через виконання ним певних функцій, а саме облікової, профілактичної, інформаційної, мобілізуючої тощо. Обґрунтовано і систематизовано основні складові частини механізму податкового контролю в сучасних вітчизняних умовах. Зокрема, виокремлено цілі та завдання податкового контролю як цілісного механізму. Визначено основні методи, прийоми, інструменти та форми впливу суб'єктів податкового контролю на об'єкт із метою повноти формування бази оподаткування і своєчасності перерахування податків і зборів до бюджету та державних цільових фондів. Систематизовано складники забезпечення податкового контролю, що безпосередньо включає нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Ключові слова: механізм податкового контролю, методи та інструменти податкового контролю.

В статті досліджено сутність податкового контролю шляхом систематизації основних теоретичних підходів, зокрема управлінського, нормативно-правового, функціонального, цільового та інституційного. Економічний зміст податкового контролю розкритий через виконання ним певних функцій, а саме облікової, профілактичної, інформаційної, мобілізуючої тощо. Обґрунтовано і систематизовано основні складові частини механізму податкового контролю в сучасних вітчизняних умовах. Зокрема, виокремлено цілі та завдання податкового контролю як цілісного механізму. Визначено основні методи, прийоми, інструменти та форми впливу суб'єктів податкового контролю на об'єкт із метою повноти формування бази оподаткування і своєчасності перерахування податків і зборів до бюджету та державних цільових фондів. Систематизовано складники забезпечення податкового контролю, що безпосередньо включає нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Ключевые слова: механизм налогового контроля, методы и инструменты налогового контроля.

УДК 336.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-59>

Демченко О.П.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Сидоренко М.О.

студентка
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

The article researches the essence of tax control by systematizing the main theoretical approaches, in particular, management, regulatory, functional, target and institutional. This makes it possible to speak of tax control as a measure of indirect state influence, the special activity of tax authorities, the constitutional function of the state, which allows to maintain a balance between the rights and duties of taxpayers; an instrument that ensures the achievement of the set goals; these determines the importance of tax control in the system of providing the state with financial resources. In addition to the direct fiscal function of tax control, the inherent to it accounting, prophylactic and information functions have been identified, what fully reveal the economic content of tax control. The basic components of the mechanism of tax control in modern domestic conditions are substantiated and systematized. In particular, the goals and objectives of tax control as a holistic mechanism are highlighted. In a broad sense, they provide the assessment and assurance of the completeness of the tax base and the timely transfer of taxes and fees to the budget and state funds. The main groups of entities of the tax control mechanism are defined, which covers controlling entities, controlled entities and auxiliary entities. In order to implement the tax control mechanism, basic methods (general and special), techniques, tools and forms of influence are systematized. The purpose of effecting entities on the tax control object is the constant filling of the revenue part of the budgets. The main special methods of tax control include the methods of documentary control (formal control, arithmetic control, regulatory control and reconciliation of documents) and actual tax control (inventory, surveys and expert evaluation). The components of providing tax control are systematized, which directly includes regulatory-law and information-analytical support. This made it possible to ascertain the complexity and multilevel of regulatory-law acts that determine the procedures for implementing tax control. The information and analytical support of the controlling bodies activities includes the information necessary for the performance of the functions assigned to them.

Key words: tax control mechanism, methods and tools of tax control.

Постановка проблеми. Перед податковим контролем як складовою частиною фінансової системи стоять завдання подолання нерівномірного розподілу податкового навантаження в економіці, підвищення ефективності системи податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету, сприяння розробленню та запровадженню стабільного, прозорого законодавства з метою детінізації української економіки та легалізації доходів. Значущість податкового контролю в умовах трансформаційної економіки особливо зростає через суттєву залежність від податкового складника бюджетів усіх рівнів, усе ще низьку податкову культуру платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про актуальність питання вдосконалення і розвитку податкового контролю у вітчизняних умовах. Теоретичною основою дослідження

стали положення, що висвітлюють у своїх роботах вітчизняні вчені, такі як А.В. Боксгорн [1], В.Г. Дем'янишин, Г.Б. Погріщук [2], Ю.М. Васюк [3], В.Д. Єгарміна [4], К.Ф. Ковальчук, Л.В. Петрова [5], Н.П. Кучерявенко [6], О.Є. Найдено [7], Н.А. Маринців [8], І. Шавло [11], О.А. Шевчук [12; 13]. Проте у зазначених роботах відсутній цілісний механізм здійснення податкового контролю, що зумовило актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація основних складників механізму податкового контролю у сучасних вітчизняних умовах, що зумовлено необхідністю структуризації напрямів удосконалення податкового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий контроль є невід'ємним складником системи наповнення державного та місцевих бюджетів, що дає змогу реалізувати фіскальну

функцію податків та формувати фінансові ресурси держави. Водночас податковий контроль є значно ширшим поняттям, ніж завершальний етап оподаткування та порівняння фактичних і планових показників. Аналіз наукових досліджень свідчить, що єдиного тлумачення податкового контролю немає. Найбільш поширеним є визначення податкового контролю як окремої складової частини управління податкової системи, що забезпечує дотримання чинного податкового законодавства з метою забезпечення грошовими ресурсами бюджету і державних цільових фондів [4, с. 169]. Основні підходи, що відображають сутність податкового контролю, наведені у таблиці 1 і охоплюють управлінський, нормативно-правовий, функціональний, цільовий та інституційний.

У Податковому кодексі податковий контроль визначено як систему заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [9].

Податковий контроль є одним із найбільш вагомих елементів податкової системи держави. Оскільки податкова діяльність держави охоплює впровадження, вставлення та справляння податків, то контролюючі дії охоплюють усю систему оподаткування по вертикалі і горизонталі: здійсню-

ються в розрізі окремих податків, податкових груп, груп платників, територій тощо [6, с. 48]. Дослідження ефективності функціонування податкового контролю неможливе без визначення механізму його проведення. В економічній літературі немає достатнього дослідження цього питання. Тому доцільним є спроба самостійно окреслити основні складові механізму податкового контролю (рис. 1).

Головною метою податкового контролю в Україні є постійне наповнення дохідної частини державного бюджету, а його предметом – перевірка повноти формування бази оподаткування діяльності суб'єктів господарювання податками та зборами і своєчасності їх перерахування до бюджету та державних цільових фондів.

Основними цілями здійснення податкового контролю є забезпечення додержання податкового законодавства суб'єктами, попередження правопорушень у податковій сфері, виявлення порушень податкового законодавства та застосування заходів юридичної відповідальності. Для реалізації зазначених цілей податковий контроль реалізує такі завдання [2, с. 125]:

- перевірка повноти та своєчасності сплати податків та зборів до бюджету та державних цільових фондів;
- контроль правильності визначення бази оподаткування;
- перевірка правомірності застосування податкових пільг за податками та зборами;
- контроль за своєчасністю подання до органів Державної фіскальної служби України податкової звітності за податками та зборами;
- аналіз податкових надходжень;

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності податкового контролю

Назва підходу	Визначення
Управлінський	Податковий контроль – заходи непрямого впливу на економіку та соціальні процеси через зміну податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету. Зниження рівня оподаткування стимулює виробництво та інвестиційні процеси, а підвищення – стримує їх.
Нормативно-правовий	Податковий контроль – діяльність податкових органів щодо спостереження за відповідністю процесу організації платниками податків обліку об'єктів оподаткування, методики обчислення й сплати податків і податкових платежів за чинними нормативно-правовими актами сфери оподаткування, виявлення відхилень, допущених у процесі виконання норм податкового законодавства та визначення впливу наслідків порушень на податкові зобов'язання
Функціональний	Податковий контроль – одна з конституційних функцій держави. Він має підтримувати баланс між правами й обов'язками платників податків.
Цільовий	Податковий контроль – процес, що забезпечує досягнення намічених цілей, завдань та планових параметрів, в тому числі шляхом застосування фінансових санкцій, який передбачає виявлення відхилень фактично досягнутих результатів за певний період від запланованих, а також вживання заходів, спрямованих на їх усунення.
Інституційний	Податковий контроль – контроль за забезпеченням повноти та своєчасності сплати юридичними та фізичними особами податків й інших обов'язкових платежів. Контроль здійснюється як у процесі перевірок безпосередньо на підприємстві (документальна перевірка), так і на основі документів, бухгалтерської звітності та податкових розрахунків, які надходять у податкові органи у визначені терміни (камеральна перевірка). Постійний контроль за підприємствами досягається шляхом ведення у податкових органах оперативно-бухгалтерського обліку відрахувань і надходжень кожного виду податків та інших платежів.

Джерело: систематизовано на основі [8]

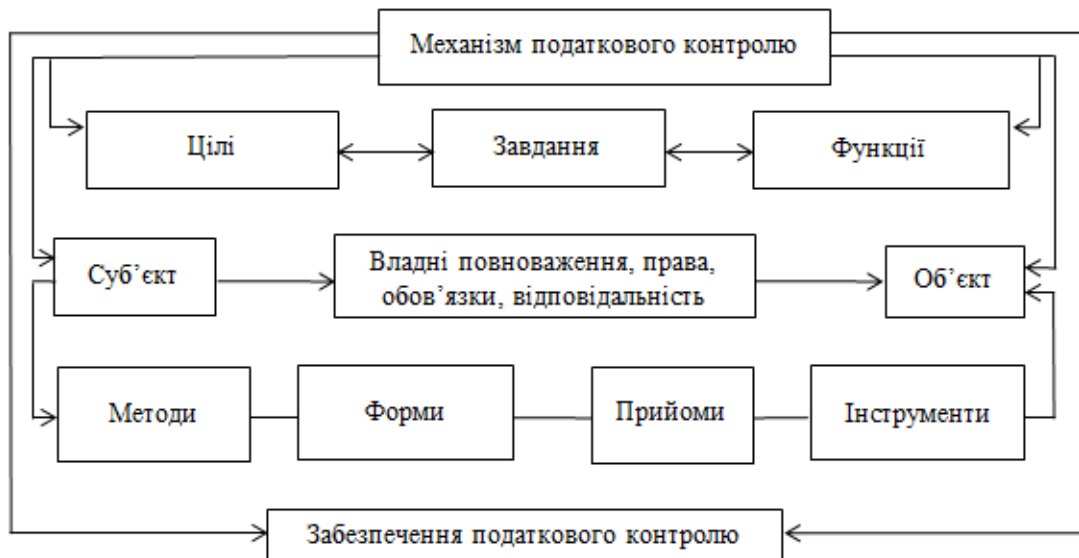


Рис. 1. Механізм податкового контролю в Україні

Джерело: систематизовано авторами

– виявлення, усунення та попередження порушень чинного законодавства.

Економічний зміст податкового контролю розкривається через виконання ним функцій, зокрема [1, с. 243]:

- облікової – забезпечення обліку платників податків, предметів оподаткування, належних платежів бюджетам і цільовим державним фондам;
- профілактичної – припинення та попередження правопорушень у податковій сфері;
- інформаційної – податковий контроль слугує джерелом інформації для прийняття управлінських рішень;
- мобілізуючої – за результатами податкового контролю відповідно може збільшуватись обсяг надходжень до бюджетів та цільових державних фондів.

З погляду реалізації, контролю та управління здійсненням податковими платежами до суб'єктів податкового контролю доцільно віднести:

- контролюючих суб'єктів (тих, хто здійснює податковий контроль);
- контрольованих суб'єктів (тих, хто піддається податковому контролю);
- допоміжних суб'єктів (тих, хто факультативно бере участь у контрольних податкових правовідносинах (експерти, свідки, поняті, органи, що представляють додаткову інформацію, та ін.).

Відповідно до статті 41 Податкового Кодексу України, контролюючими органами є центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову, державну митну політику, державну політику з адміністрування єдиного внеску, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, законодавства з питань сплати

єдиного внеску та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючий орган та його територіальні органи [9].

До підконтрольних суб'єктів належать платники податків та податкові агенти. Платниками податків визнаються фізичні та юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів [9].

Податковим агентом визнається особа, на яку покладається обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються) платнику, та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків [9].

Об'єктом податкового контролю є податкові правовідносини між контролюючими органами та платниками податків щодо правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, правильності складання та своєчасності подання податкових декларацій (розрахунків), а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства [7, с. 76].

Функціональне підпорядкування об'єкта податкового контролю суб'єктові забезпечується за допомогою владних повноважень, прав, обов'язків та відповідальності, якими держава наділяє суб'єкта податкового контролю. У результаті впливу суб'єкта податкового контролю на об'єкт забезпечується упорядкований і стійкий розвиток податкових відносин і їх захист.

Контрольний вплив суб'єкта контролю здійснюється за допомогою способів та методів контролю, що включають загальнонаукові та спеціальні.

Загальнонаукові методи податкового контролю включають аналіз та синтез даних платників податків, планування та виконання бюджетів, запланованих та фактично отриманих податкових надходжень, використання методів індукції, дедукції, аналогії, абстрагування, застосування інструментарію математичного моделювання, статистичних методів тощо.

До спеціальних методів податкового контролю доцільно віднести методи документального та фактичного контролю. Методи документального податкового контролю передбачають здійснення перевірочних заходів через документацію, яку веде та подає до контролюючих органів платник податків у процесі здійснення своєї діяльності. До таких методів належать формальний контроль, арифметичний контроль, нормативний контроль та взаємозвірка документів.

Формальний контроль передбачає перевірку документів на предмет відсутності або невідповідності окремих реквізитів. Арифметичний контроль спрямований на дослідження правильності підрахунків і обчислень в облікових та звітних документах контрольованих суб'єктів. Нормативний контроль полягає у встановленні відповідності первинних і звітних документів, а також механізмів нарахування податкових платежів, відображених у них, чинному податковому законодавству. Взаємозвірка документів – метод документального податкового контролю, який передбачає порівняння показників первинних і звітних документів суб'єктів господарювання, що виступають контрагентами або є пов'язаними особами [9; 10; 12].

Фактичний податковий контроль зумовлює використання контролюючими органами специфічних прийомів і способів, що дають змогу встановити фактичні дані щодо кількісних та якісних показників об'єктів оподаткування, їх відповідності даним податкового обліку. Працівники контролюючого органу мають право доступу під час проведення перевірок до територій, приміщень (крім житла громадян) та іншого майна, що є об'єктами оподаткування, використовуються для отримання доходів та можуть бути джерелом погашення податкового боргу [9].

Податковий контроль здійснюється шляхом ведення обліку платників податків, інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів, перевірок та звірок щодо дотримання законодавства, моніторингу контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та працівників платника податків [9].

Основними прийомами фактичного податкового контролю є інвентаризація, обстеження, опитування та експертна оцінка. Інвентаризація передбачає огляд територій та приміщень, які використовуються у процесі господарської діяльності платника податків, з метою виявлення мож-

ливих ознак заниження податкових зобов'язань. Обстеження проводять здебільшого у процесі попереднього контролю.

Опитування є методом податкового контролю, який полягає у зборі інформації, що стосується діяльності платника податків з його працівників, а також будь-яких осіб, які можуть нею володіти. Експертна оцінка – це метод фактичного контролю, що ґрунтується на проведенні кваліфікованими фахівцями експертизи дійсних обсягів і якості виконаних робіт, обґрунтованості нормативів виходу готової продукції, особливо акцизної, правильності встановлення кодів товарів, виходу продукції у разі давальницької схеми переробки сировини і т. ін. Під час проведення податкового контролю використовуються також такі методи фактичного контролю, як хронометраж та огляд [12, с. 76].

При цьому варто зауважити, що згідно з Податковим кодексом формами податкового контролю є: ведення обліку платників податків, інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів податкової служби, перевірки та звірки щодо дотримання законодавства, моніторинг контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та працівників платника податків [9].

Інструменти, які застосовує суб'єкт податкового контролю, є досить різноманітними і включають податкові ставки, пільги, зниження або підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету, фінансові санкції тощо. За допомогою набору інструментів податкового контролю здійснюється регулювання економіки загалом, а на кожному окремому підприємстві податковий контроль сприяє підвищенню рівня організації фінансового обліку та платіжної дисципліни платників податків [11, с. 221].

До забезпечення проведення податкового контролю належить нормативне забезпечення та інформаційно-аналітичне забезпечення. Організація податкового контролю та процедури його здійснення регламентуються окремими нормами Конституції України, Податковим кодексом, Указами Президента України, Постановами Кабінету міністрів України та Національного банку України, рішеннями органів місцевого самоврядування. Державна фіскальна служба України видає накази, якими затверджує методики планування податкових перевірок та відбору платників до планів-графіків виїзних перевірок, порядок взаємодії структурних підрозділів органів Державної фіскальної служби України під час здійснення контрольних дій, порядок оформлення матеріалів камеральних та виїзних податкових перевірок та ін.

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів включає інформацію, необхідну для виконання покладених на контролюючі органи функцій. Контролюючі органи мають право звернутися до платників податків та інших суб'єктів інформаційних відносин із письмовим

запитом про подання інформації (вичерпний перелік та підстави надання якої встановлено законом), необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій, завдань, та її документального підтвердження. Також з метою отримання податкової інформації контролюючі органи мають право проводити зустрічні звірки даних суб'єктів господарювання щодо платника податків та даних щодо неприбуткових організацій [3, с. 52].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, механізм податкового контролю – це складно структурована сукупність суб'єктів, що здійснюють цілеспрямований вплив на об'єкт за допомогою методів та інструментів податкового контролю на основі нормативно-правового та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою повноти формування бази оподаткування і своєчасності перерахування податків і зборів до бюджету та державних цільових фондів. Виокремлення основних системотворчих складових частин механізму податкового контролю дає можливість визначити особливості його проведення, виявити можливі недоліки та шляхи їх мінімізації, що є перспективами подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боксгорн А.В. Теоретичні питання податкового адміністрування та його механізму. *LEX PORTUS*. № 3(5). 2017. С. 81–91
2. Бюджетний менеджмент : підручник / за ред. В.Г. Дем'янишин, Г.Б. Погірщук. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 532 с.
3. Васюк Ю.М. Податковий контроль в Україні в умовах дії податкового кодексу: реалії, практичні проблеми та шляхи модернізації. *Актуальні проблеми державного управління*. 2012. № 4. С. 51–56.
4. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика застосування. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 1. С. 166–176.
5. Ковальчук К.Ф., Петрова Л.В. Актуальні питання вдосконалення податкового контролю в Україні. *Економічний вісник*. 2017. № 4. С. 100–106
6. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права. Харьков : Издательство «Константа», 2013. 320 с.
7. Найденко О.Є. Податковий контроль : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ, 2012. 224 с.
8. Маринців Н.А. Проблемні аспекти визначення поняття податкового контролю в Україні. *Право України*. 2011. № 4. С. 43–47.
9. Податковий кодекс України : Закон України від 10 грудня 2010 року № 2755-VI; зі змін. і доп. від 01.07.2019. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 11.08.2019).
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації та проведення органами державної фіскальної служби зустрічних звірок, обміну податковою інформацією при здійсненні податкового контролю : наказ Державної фіскальної служби України

від 17.07.2015 № 511; із змін. і доп. від 07.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0511872-15> (дата звернення: 11.08.2019).

11. Шавло І. Податковий контроль у системі податкового адміністрування. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2014. № 2. С. 220–223.

12. Шевчук О.А. Теоретичні засади розвитку податкового контролю. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 2. С. 74–83.

13. Шевчук О.А. Форми та методи податкового контролю: світовий досвід та українська практика. *Економічний часопис-XXI*. 2013. № 1. С. 73–76.

REFERENCES:

1. Bokshorn A. V. (2017) Teoretychni pytannia podatkovoho administruvannia ta yoho mekhanizmu [Theoretical questions of tax administration and its mechanism]. *LEX PORTUS*, no. 3(5), pp. 81–91.
2. Demianyshyn V. H., Pohrishchuk H. B. (ed.) (2017) Biudzhetniy menedzhment : pidruchnyk [Budget management: a textbook]. Ternopil: TNEU.
3. Vasiuk Yu. M. (2012) Podatkovi kontrol v Ukraini v umovakh dii podatkovoho kodeksu: realii, praktychni problemy ta shliakhy modernizatsii [Tax control in Ukraine under the conditions of the tax code: realities, practical problems and ways of modernization]. *Actual problems of public administration*, no 4, pp. 51–56.
4. Yeharmina V. D. (2013) Podatkovi kontrol: teoretychni zasady i praktyka zastosuvannia [Tax control: theoretical background and application practice]. *Collection of scientific papers of the National University of the State Tax Service of Ukraine*, no. 1, pp. 166–176.
5. Kovalchuk K. F., Petrova L. V. (2017) Aktualni pytannia vdoskonalennia podatkovoho kontroliu v Ukraini [Topical issues of tax control improvement in Ukraine]. *Economic Bulletin*, no. 4, pp. 100–106.
6. Kucherjavenko N. P. (2013) *Osnovy nalogovogo prava* [Fundamentals of tax law]. Kharkov: Konstant Publishing House.
7. Naidenko O.Ye. (2012) Podatkovi kontrol : navchalnyi posibnyk [Tax control: a textbook]. Kharkiv: KhNEU.
8. Maryntsev N. A. (2011) Problemni aspekty vyznachennia poniattia podatkovoho kontroliu v Ukraini [Problematic aspects of defining the concept of tax control in Ukraine]. *Law of Ukraine*, no. 4, pp. 43–47.
9. Podatkovi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 10 hrudnia 2010 roku # 2755-VI; zi zmin. i dop. vid 01.07.2019 [Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine, December 10, 2010 No. 2755-VI]. Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 11 August 2019).
10. Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta provedennia orhanamy derzhavnoi fiskalnoi sluzhby zustrichnykh zvirok, obminu podatkovoiu informatsiieiu pry zdiisnenni podatkovoho kontroliu: nakaz Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy vid 17.07.2015 # 511; iz zmin. i dop. vid 07.06.2017 [On approval of the Methodological Recommendations regarding the organization and holding by the bodies of the State Fiscal Service of counterchecks, exchange of tax information in the course of exercising tax control]. State Fiscal Service of Ukraine. Avail-

able at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0511872-15> (accessed 11 August 2019).

11. Shavlo I. (2014) Podatkovi kontrol u systemi podatkovoho administruvannia. Instytut bukhhalter-skoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii [Tax control in the tax administration system. Institute of accounting, control and analysis in the conditions of globalization]. *International collection of scientific works*, no. 2, pp. 220–223.

12. Shevchuk O. A. (2012) Teoretychni zasady rozvytku podatkovoho kontroliu [Theoretical principles of tax control development]. *KNTEU Bulletin*, no. 2, pp. 74–83.

13. Shevchuk O. A. (2013) Formy ta metody podatkovoho kontroliu: svitovy dosvid ta ukrainska praktyka [Forms and methods of tax control: world experience and Ukrainian practice]. *Economic Journal-XXI*, no. 1, pp. 73–76.

Demchenko Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Sydorenko Mariia

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

THE TAX CONTROL MECHANISM

The purpose of the article. The importance of tax control in a transformational economy is especially increasing due to the significant dependence on the tax component of budgets of all levels and the low tax culture of taxpayers. The purpose of the article is to systematize the main components of the mechanism of tax control in modern domestic conditions, which is due to the need to structure directions of improvement of tax control.

Methodology. The research of the mechanism of tax control was carried out through the prism of managerial, regulatory, functional, purpose and institutional approach to determining the economic nature of tax control. This made it possible to comprehensively approach the elements of the tax control mechanism.

Results. The basis of systematization of the main components of the mechanism of tax control in modern domestic conditions is to determine the essence of the concept of tax control and its economic content. Complexity to determine the essence of tax control on the basis of management, regulatory, functional, target and institutional approach allows to speak about tax control as a measure of indirect state influence, special activity of tax authorities, constitutional function of the state, which allows to maintain the balance between taxpayers' rights and duties; a tool to achieve the intended goals. This determines the significant importance of tax control in the system of providing the state with financial resources.

In addition to the direct fiscal function of tax control, the inherent to it accounting, prophylactic and information functions have been identified, what fully reveal the economic content of tax control.

The study found that the mechanism of tax control is a complex structured set of entities that purposely influence the object through methods and instruments of tax control on the basis of regulatory, information and analytical support to completely formation of tax base and timely transfer of taxes and fees to the budget and state funds. The main problem of tax control is its multilevel and complexity. The effectiveness of the implementation of tax control depends on the coordinated interaction of entities, in particular, controlling entities (those who exercise tax control), controlled entities (taxable persons) and auxiliary entities (those who optionally take participation in tax control relationships (experts, bodies providing additional information, etc.) This requires a clear definition of powers, duties, responsibilities of these entities, separation of their functions.

In addition, tax control is characterized by a high level of subjective factor, since tax control methods, such as inventory, survey and expert evaluation, rely on the personal experience and knowledge of the controlling person. Regulatory-law and information-analytical support is difficult because the mechanism of tax control and procedures of its implementation are regulated by separate norms of the Constitution of Ukraine, the Tax Code, Decrees of the President of Ukraine, decrees of the State Fiscal Service of Ukraine, resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the National Bank of Ukraine, Local Governments.

Practical implications. The main problem of the tax control implementation is its multilevel and complexity, but the determination of the main system components of the tax control mechanism makes it possible to identify the features of its implementation, identify possible shortcomings and ways of its minimization, which are the prospects for further research.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE CONFLICTS

У статті досліджено теоретичні основи корпоративних конфліктів. Запропоновано під корпоративним конфліктом розуміти результат дії учасників корпоративних відносин, який виникає внаслідок бажання учасників змінити частку в акціонерному капіталі чи дохід від використання корпоративного капіталу та/або умови корпоративних взаємовідносин у ситуації, коли одночасне задоволення фінансових інтересів власників капіталу та інших сторін є взаємовиключним. Окреслено специфічні риси, які притаманні корпоративним конфліктам, до яких віднесено: специфіку корпоративних відносин, в основі яких лежать фінансові відносини різних учасників інтереси, яких не є тотожними; наявність у центрі будь-якого корпоративного конфлікту прямо чи опосередковано моделі відносин двох учасників – «принципала» і «агента», які пов'язані фінансовими відносинами з приводу співволодіння чи управління активом; окрему групу дефіцитних ресурсів, що є предметом корпоративного конфлікту. Обґрунтовано фінансові передумови та наслідки корпоративних конфліктів.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, проблема «принципал – агент», агентські витрати, залишкові втрати, акціонери, менеджери, зацікавлені особи.

В статье исследованы теоретические основы корпоративных конфликтов. Пред-

ложено под корпоративным конфликтом понимать результат действий участников корпоративных отношений, который возникает вследствие желания участников изменить долю в акционерном капитале или доход от использования корпоративного капитала и/или условия корпоративных взаимоотношений в ситуации, когда одновременное удовлетворение финансовых интересов владельцев капитала и других сторон является взаимоисключаемым. Определены специфические черты, присущие корпоративным конфликтам, к которым отнесены: специфика корпоративных отношений, в основе которых лежат финансовые отношения различных участников, интересы которых не являются тождественными; наличие в центре любого корпоративного конфликта прямо или косвенно модели отношений двух участников – «принципала» и «агента», связанных финансовыми отношениями по поводу совладения или управления активом; отдельная группа дефицитных ресурсов, являющихся предметом корпоративного конфликта. Обоснованы финансовые предпосылки и последствия корпоративных конфликтов.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, проблема «принципал – агент», агентские расходы, остаточные потери, акционеры, менеджеры, заинтересованные лица.

УДК 658.14

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-60>

Денис О.Б.

д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Київський національний університет імені Тараса Шевченка

The purpose of this article is to provide insights of the financial aspects of corporate conflicts. In the article the theoretical foundations of corporate conflicts are investigated. It is suggested that the corporate conflict is the result of action of participants of corporate relationships, which arises as a consequence of the participants' desire to change a share in the share capital or income from the using of corporate capital and / or the conditions of corporate relationships in the situation when the financial interests of the owners and other parties are mutually exclusive. It is considered that the corporate conflicts are characterized by their specific financial characteristics that differentiate them to the separate category of economic conflicts. The specific features that are inherent of corporate conflicts (specific of corporate relationships, the model of corporate conflict, the subject of corporate conflict) are outlined. It is shown that all corporate relationships based on the financial relationships of different participants (the owners, the managers and other entities) whose interests are not identical. Owing to investigation the different kind of corporate relationships the financial nature of corporate relations is demonstrated. It is shown that the subject of corporate conflict is the separate group of scarce financial resources (the share of corporate capital, the price of corporate capital, the share of profits which is derived from the use of corporate capital, the corporation's financial flows or expenses arising from the formation and using of corporate capital). The presence at the base every kind of corporate conflict (directly or indirectly) the model of relationships of two parties (the principal and the agent) who are involved into financial relations which are related with the ownership or management of assets is outlined. It is demonstrated that the agency problem (the conflict of the financial interests of the owners and managers) entails agency costs. The residual costs of agents as the main catalysts for the emergence of corporate conflicts are considered.

Key words: conflict, corporate conflict, principal-agent problem, agency costs, residual losses, shareholders, managers, stakeholders.

Постановка проблеми. Проблематика корпоративних конфліктів привертає все більшу увагу як теоретиків, так і практиків. Це зумовлено тим, що істотно зростання ролі корпорацій, збільшення масштабів їхньої діяльності і, відповідно, ускладнення корпоративних відносин зумовлюють необхідність пошуку ефективних механізмів урегулювання конфліктності інтересів акціонерів, менеджерів та стейкхолдерів.

Разом із цим, незважаючи на те, що тематика корпоративних відносин є глибоко і ґрунтовно висвітленою, багато важливих питань, що стосуються суті та фінансових складників корпоративних конфліктів, залишаються недостатньо дослідженими. У підсумку це ускладнює їх ідентифікацію та вирішення. З огляду на вищенаведене,

актуальність та своєчасність досліджень, присвячених сутності та фінансовій специфіці корпоративних конфліктів, не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Опрацювання наукових доробок свідчить, що методологічні основи розвитку конфліктів у процесі існування корпорації були закладені в дослідженнях відомих закордонних учених А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, О. Вільямсона та ін. Регіональні відмінності розвитку конфліктів «принципал – агент» ґрунтовно досліджено Ла Порта. Питання організаційних особливостей, що впливають на появу корпоративних конфліктів, висвітлено в працях А. Андреевої, Е. Данилової, А. Данельяна, О. Осипенка, В. Рибінцева, М. Хацера, А. Стіхіна, Є. Бежина, А. Суміної, О. Мендрула, В. Ряботи, О. Вінник та ін.

Водночас, віддаючи належне напрацюванням науковців, слід зазначити, що питання фінансових аспектів корпоративних конфліктів висвітлено фрагментарно та потребують додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є окреслення фінансових аспектів корпоративних конфліктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що корпоративні відносини та притаманні їм конфлікти, являючи собою певну суперечність розуміння і викликаючи спори щодо належності до тих чи інших комплексів знань, найбільшою мірою традиційно досліджуються економікою та правом.

Ознайомлення з публікаціями Е. Данилової, В. Рибінцева, М. Хацера, А. Стіхіна, Є. Бежина, А. Суміної, В. Холода, Л. Резнікова та ін. свідчить, що розбіжності в трактуваннях корпоративного конфлікту різними дослідниками проявляються як у термінології, визначенні кола учасників конфлікту, так і трактуваннях суті та передумов появи [1–5]. Загалом спільним для більшості підходів є те, що корпоративний конфлікт – це конфлікт, який виникає у результаті існування корпорації, між учасниками корпоративних відносин або корпорацією і зовнішніми особами, які мають різні інтереси щодо управління корпорацією та здійснюють певні дії заради їх реалізації [6].

Науковці розглядають корпоративні конфлікти у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні корпоративний конфлікт дослідники обмежують внутрішнім конфліктом між двома групами учасників – акціонерами і найманими менеджерами. За широкого трактування учасниками корпоративних конфліктів, окрім власників та управлінців, науковці вказують третіх осіб, з якими корпорація має певні відносини (трудоий колектив, органи державної влади, контрольні та наглядові структури, кредиторів, постачальників, бізнес-асоціації, дебіторів тощо).

Як об'єкти корпоративного конфлікту дослідники відзначають як фінансові ресурси (прибуток, капітал корпорації, акції), так і нефінансові (контроль над акціонерним суспільством, управлінські рішення).

Критично оцінюючи погляди науковців, слід зазначити, що основними недоліками зазначених підходів є акцентування більшістю вчених уваги на організаційних аспектах корпоративних конфліктів, тоді як дослідження фінансового складника корпоративного конфлікту, який, на нашу думку, є первинним, ігнорується.

Як аргументи наведемо таке.

За природою виникнення корпоративні відносини є відносинами з приводу формування корпоративного капіталу, вибору напрямів інвестування, розподілу прибутків, отриманих від використання корпоративного капіталу. В основі їх лежать фінан-

сові відносини різних учасників, інтереси яких не є тотожними.

Так, відносини між власниками капіталу включають відносини, що виникають під час формування корпоративного капіталу через акумуляцію вільних капіталів, зміни розміру чи структури акціонерного капіталу, пошуку резервів за необхідності збільшення капіталу, розподілу прибутків від використання капіталу, стратегічного контролю над ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів тощо.

Для власників корпорація виступає інвестиційним проектом, в який вони вклали кошти з урахуванням ризику, реалізацію якого здійснюють найняті ними менеджери, відносини з якими включають відносини щодо делегування повноважень менеджерам з управління корпоративним капіталом за певну встановлену винагороду. Тобто теж мають в основі характер фінансових відносин.

Щодо відносин корпорації з іншими суб'єктами, то поведінка корпорації є вираженням фінансових інтересів власників капіталу або (за відсутності контролюючих власників) менеджерів. У цьому разі можна стверджувати про конфлікт фінансових інтересів осіб, які володіють чи розпоряджаються корпоративним капіталом, з іншими суб'єктами, що претендують на фінансові потоки чи певні блага корпорації.

Багато дослідників під час визначення корпоративного конфлікту акцентують увагу на боротьбі за контроль над корпорацією між власниками. Однак зазначимо, що за своєю суттю боротьба за контроль є опосередкованим методом задоволення фінансового інтересу власника. Посилення впливу на управління компанією і, відповідно, на просування власного фінансового інтересу під час формування керівництва корпорацією та прийняття стратегічних рішень відносно розподілу прибутків корпорації (інвестування в подальший розвиток чи виплата дивідендів) можливе лише через збільшення своєї частки в акціонерному капіталі або кооперації з акціонерами з ідентичними фінансовими інтересами.

Уважаємо, що під корпоративним конфліктом доцільно розуміти результат дій учасників корпоративних відносин, який виникає внаслідок бажання учасників змінити частку в акціонерному капіталі чи дохід від використання корпоративного капіталу та/або умови корпоративних взаємовідносин у ситуації, коли одночасне задоволення фінансових інтересів власників капіталу та інших сторін є взаємовиключним.

Ознайомлення з науковими публікаціями свідчить, що перші наукові розвідки щодо фінансових передумов та наслідків корпоративних конфліктів активізувалися в 1960–1970-х роках у теорії агентських відносин, започаткованій В. Меклінгом та М. Дженсеном [7; 8].

Публікації В. Меклінга та М. Дженсена доводять, що, з огляду на те, що і власники капіталу, і менеджери у відносинах по-різному оцінюють фінансові результати корпорації та власні внески, вони намагатимуться зменшити фінансові витрати, у зв'язку з чим є вагомими підстави вважати, що агент не буде завжди діяти в інтересах власника капіталу [8].

Конфлікт у фінансових інтересах власників капіталу та менеджерів отримав назву «агентська проблема», яка потенційно, відповідно до поглядів дослідників, виникає завжди, коли менеджер фірми володіє менше ніж 100% акціонерного капіталу та спричиняє агентські витрати.

За своєю суттю агентські витрати є витратами власника капіталу, які виникають унаслідок відокремлення функції власності від управління. Ці витрати включають витрати на нагляд, стимулювання, покарання, облікові процедури, бюджетні обмеження та ін.

Відповідно до групування М. Дженсена і В. Меклінга, що отримало найбільше визнання, агентські витрати являють собою суму таких трьох груп витрат:

1. Витрати з моніторингу (виникають, коли керівники намагаються контролювати або обмежити дії агентів).

2. Витрати «прив'язки» агента (виникають за умов накладання на агента додаткових договірних зобов'язань відносно корпорації, що обмежують дії агента щодо використання вигідних для нього можливостей та вимагають поведінки відповідно до інтересів власників із можливістю передбачення певних санкцій за порушення).

3. Залишкові втрати (втрати принципалів унаслідок конфліктів у фінансових інтересах з агентами, які виникають, незважаючи на використання заходів із моніторингу та «прив'язки» агента, і за своєю суттю трактуються як зниження вартості корпорації чи активу для власника) [9].

По суті, ми можемо говорити про дві основні категорії агентських витрат: витрати, понесені, коли агент (управлінська команда) використовує ресурси компанії для своєї вигоди, та витрати, здійснені акціонерами з метою запобігання надання агенту (управлінській команді) пріоритету щодо інтересів акціонерів.

Призначенням витрат із моніторингу та «прив'язки» агента є відновлення рентабельності корпорації для акціонерів до рівня невідокремленої власності. Однак особлива увага дослідників була приділена дослідженню залишкових утрат, оскільки, як підкреслював О. Вільямсон, саме залишкові втрати є визначальними в оцінці принципалом того, як агенти максимізують вартість бізнесу [9].

За своєю суттю залишкові втрати є основними каталізаторами появи корпоративних конфліктів, тією ознакою фінансових відносин та/

або фінансової діяльності, яка за неприпустимого рівня призводить до появи та розвитку конфліктів. Залишкові втрати можуть набувати різних форм: недоотримання частки прибутку власниками внаслідок несправедливого перерозподілу ресурсів компанії на користь менеджменту, недоотримання власниками прибутків через невиклату вкладених інвесторами коштів (дивідендів, процентів за позиковими коштами) чи недостатній рівень генерованою компанією прибутку і т. д.

Основна проблема під час урегулювання конфліктності – суб'єктивна оцінка власниками капіталу залишкових утрат. Тобто крім об'єктивних чинників, які піддаються вимірюванню та аналізу, суттєву роль відіграє поведінковий фактор.

Окрім того, вважаємо за необхідне підкреслити чутливість суб'єктивної реакції принципалів щодо залишкових утрат та її часткову залежність від зовнішніх чинників. Специфіка оцінки інвестицій в акціонерний капітал традиційно є ускладненою подвійною природою самого акціонерного капіталу, а саме виникненням його двох форм – реального та фіктивного (представленого у формі акцій, що перебувають в обігу на ринку цінних паперів). Перебуваючи під впливом постійно мінливої кон'юнктури ринку, фіктивний акціонерний капітал є одним із найбільш «чутливих» та нестабільних показників ринкової економіки, оскільки для нього характерними є як різке зростання цін, так і падіння цін на «перегріті» активи. Зростання вартості фіктивного акціонерного капіталу є однією з пріоритетних цілей інвестицій принципалів у корпорацію. Проте ціна фіктивного акціонерного капіталу формується як унаслідок ефективного управління корпорацією менеджерами, так і під впливом низки зовнішніх чинників (інформації, тенденцій розвитку ринку цінних паперів, стану галузі, поведінки трейдерів тощо). У підсумку залежність прибутковості інвестицій в акціонерний капітал від зовнішніх чинників також певним чином впливає на суб'єктивну оцінку залишкових утрат принципалами та появу корпоративних конфліктів.

Зазначимо, що хоча модель «принципал – агент» традиційно розглядається за конфліктності власників капіталу та осіб, які ним управляють, її можна застосовувати для всіх типів корпоративних конфліктів (між власниками та менеджерами, між мажоритаріями та міноритаріями (вторинні агентські конфлікти), між корпорацією та стейкхолдерами), ураховуючи той факт, що розподіл залишкових утрат не є однаковою за різних конфліктів.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення наукових поглядів щодо проблематики корпоративних конфліктів, їх фінансових передумов та наслідків дає змогу стверджувати, що корпоративним конфліктам, які виникли внаслідок відокремлення власності від управління, притаманні свої специфічні фінансові ознаки, що виріз-

няють їх в окрему категорію економічних конфліктів. Зокрема, це стосується:

1) специфіки корпоративних відносин, в основі яких лежать фінансові відносини різних учасників інтереси, яких не є тотожними;

2) наявності у центрі будь-якого корпоративного конфлікту прямо чи опосередковано моделі відносин двох учасників – «принципала» і «агента», які пов'язані фінансовими відносинами з приводу співволодіння чи управління активом, та присутність агентських витрат;

3) окремої групи дефіцитних ресурсів, що є предметом корпоративного конфлікту: частка корпоративного капіталу, ціна корпоративного капіталу, частка від прибутку, отриманого внаслідок використання корпоративного капіталу, чи фінансові потоки корпорації, витрати, що виникають унаслідок формування та використання капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Холод В.В., Резнікова Л.С. Корпоративні конфлікти та шляхи їх подолання. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm (дата звернення: 25.09.2019).
2. Семенов А.С., Сизов Ю.С. Корпоративные конфликты. Причины их возникновения и способы преодоления. Москва: Едиториал УРСС, 2002. 304 с.
3. Стихин А.С., Бежин Е.В., Сумина А.С. Корпоративные конфликты и способы их разрешения в российских фирмах. *Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов*. URL: <http://jurnal.org/articles/2010/ekon38.html> (дата звернення: 25.09.2019).
4. Данилова Е.І. Дослідження корпоративних конфліктів в корпораціях авіаційної галузі. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/407/395> (дата звернення: 25.09.2019).
5. Рибінцев В.О., Хацер М.В. Сутність та класифікація корпоративних конфліктів. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 748. С. 95–99.
6. Денис О.Б. Суть та специфіка корпоративних конфліктів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 17(1). С. 12–14.
7. Jensen M. Modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Finance*. 1993. № 48(3). P. 831–880.
8. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *JFE*. 1976. № 3(4). P. 305–360.
9. Williamson O.E. Corporate Finance and Corporate Governance. *The Journal of Finance*. 1988. Vol. 43. № 3. P. 567–591.

REFERENCES:

1. Kholod V. V., Reznikova L. S. (2010) Korporativni konflikty ta shlyakhy jikh podolannja [Corporate conflicts and ways for overcoming them]. Available at: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm (accessed 25 September 2019).
2. Semenov A. S., Sizov Yu. S. (2002) Korporativnyie konfliktyi. Prichinyi ih vozniknoveniya i sposobyi preodoleniya [Corporate conflicts. Reasons for their occurrence and ways of overcoming them]. Moscow: Editorial URSS. (in Russian)
3. Stihin A. S., Bezhin E. V., Sumina A. S. (2010) Korporativnyie konfliktyi i sposobyi ih razresheniya v rossiyskikh firmah [Corporate conflicts and methods of their resolution in Russian firms] *Zhurnal nauchnyih publikatsiy aspirantov i doktorantov*. Available at: <http://jurnal.org/articles/2010/ekon38.html> (accessed 25 September 2019).
4. Danylova E. I. Doslidzhennja korporativnykh konfliktiv v korporacijakh aviacijnoji ghaluzijml [Investigation of corporate conflicts in the corporations of the aviation industry]. Available at: <http://nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/407/395> (accessed 25 September 2019).
5. Rybincev V. O., Khacer M. V. (2012) Sutnistj ta klasyfikacija korporativnykh konfliktiv [The essence and classification of corporate conflicts]. *Visnyk Nacionallnogho universytetu «Lvivjsjka politekhnika»*. *Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajinі: etapy stanovlennja i problemy rozvytku*, no. 748, pp. 95–99.
6. Denys O. B. (2016) Sutj ta specyfika korporativnykh konfliktiv [The essence and specificity of corporate conflicts]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*. *Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 17(1), pp. 12–14.
7. Jensen M. C. (1993) Modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Finance*, no. 48(3), pp. 831–880.
8. Jensen M. C., Meckling W. H. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, no. 3(4), pp. 305–360.
9. Williamson O. E. (1988) Corporate Finance and Corporate. *The Journal of Finance*, no. 43(3), pp. 567–591.

Denys OksanaDoctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE CONFLICTS

The purpose of the article – the purpose of this article is to provide insights of the financial aspects of corporate conflicts.

Methodology. The article is based on a review of existing theories and empirical researches.

Results. The corporate conflict is the result of action of participants of corporate relations, which arises as a consequence of the participants' desire to change a share in the share capital or income from the using of corporate capital and / or the conditions of corporate relations in the situation when the financial interests of the owners and other parties are mutually exclusive.

Corporate conflicts are characterized by their specific financial characteristics that differentiate them to the separate category of economic conflicts. These specific financial characteristics of corporate conflicts related, in particular, to the following.

All corporate relationships based on the financial relationships of different participants whose interests are not identical. Relations between owners include relationships related to the formation of corporate capital (through the accumulation of free capitals), changing of the size or structure of corporate capital, searching of reserves for increasing capital, distribution of capital gains, strategic control of the targeted distribution and using of financial resources etc. Relationships of owners and managers include relationships regarding to the delegation of authority of corporate capital to managers for a specified remuneration. For this reason they also have the nature of financial relations. The conduct of the corporation and relations with other entities are the expression of the owners' financial interests or (in case of absence of controlling owners) managers. In this case, it is possible to determine the corporate conflict as a conflict of financial interests of persons who own or dispose of corporate capital with other entities claiming financial flows or certain benefits from the corporation.

The subject of corporate conflict is the separate group of scarce financial resources: the share of corporate capital, the price of corporate capital, the share of profits which is derived from the use of corporate capital, the corporation's financial flows or expenses arising from the formation and use of capital.

At the base every kind of corporate conflict has (directly or indirectly) the model of relationships of two parties (the principal and the agent) who are involved into financial relations which are related with the ownership or management of assets. From the position of agency theory corporate conflict can be interpreted as the result of breach of contract terms by one of the parties – an agent or principal. Potentially, "agency problem" (the conflict of the financial interests of the owners and managers) always occurs when the manager of the firm owns less than 100% of the share capital. Agency problem entails agency costs which include monitoring costs, bonding costs and residual costs. The main catalysts for the emergence of corporate conflicts are residual costs.

Practical implications. The findings are likely to be useful for practitioners and researchers to gain knowledge of the causes of conflicts of corporate relationships

Value/originality. This paper contributes to our understanding of the processes within which corporate conflicts are taking place. The main contribution is a discussion of specific of financial causes of corporate conflicts.

МІЖНАРОДНЕ ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

INTERNATIONAL TRANSFER PRICING AND TAXATION SYSTEM IN UKRAINE

У статті розглянуто фактори, які сприяли виникненню трансфертного ціноутворення. Досліджено питання законодавчого регулювання визнання контрольованості операцій зовнішньоекономічної діяльності в Україні, надана оцінка відповідності наявних критеріїв визнання контрольованості операцій нормам ОЕСР. Надана оцінка системи оподаткування в Україні порівняно з країнами світу та ЄС. Проведено дослідження динаміки податкового навантаження на вітчизняні підприємства та показників системи оподаткування України згідно з міжнародними рейтингами. Здійснено огляд тенденцій міжнародного оподаткування на фоні імплементації положень плану BEPS. Проаналізовано формування податкової дисципліни серед платників податку на прибуток в Україні щодо трансфертного ціноутворення. За підсумками дослідження запропоновано підвищити розмір вартісних критеріїв визнання контрольованості операцій в Україні, приєднатися нашої державі до впровадження Common Reporting Standard.

Ключові слова: оподаткування, податкове планування, трансфертне ціноутворення, зовнішньоекономічна діяльність, податковий менеджмент.

В статье рассмотрены факторы, которые способствовали возникнове-

нию трансфертного ценообразования. Исследован вопрос законодательного урегулирования признания контролируемой операций внешнеэкономической деятельности в Украине, дана оценка соответствия существующих критериев признания контролируемой операций нормам ОЭСР. Дана оценка системы налогообложения в Украине по сравнению со странами мира и ЕС. Проведено исследование динамики налоговой нагрузки на отечественные предприятия и показателей систем налогообложения Украины. Осуществлен обзор тенденций международного налогообложения на фоне имплементации положений плана BEPS. Проанализировано формирование налоговой дисциплины среди плательщиков налога на прибыль в Украине по трансфертному ценообразованию. По итогам исследования предложено повысить размер стоимостных критериев признания контролируемой операций в Украине, присоединиться нашему государству к внедрению Common Reporting Standard.

Ключевые слова: налогообложение, налоговое планирование, трансфертное ценообразование, внешнеэкономическая деятельность, налоговый менеджмент.

УДК 336

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-61>

Ісаншина Г.Ю.

старший викладач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки Донбаська державна машинобудівна академія

Дубинська О.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки

Донбаська державна машинобудівна академія

The article considers the factors that contributed to the emergence of transfer pricing, the indicators of Doing Business 2018, Paying Taxes 2017, the essence of transfer pricing and arm's length principle, ways of international anti-erosion of the tax base. The legal requirements for transfer pricing in Ukraine and in the leading countries of the world are compared. The issues of legislative regulation operations control recognition of foreign economic activity in Ukraine are investigated, the conformity of existing recognition operations control criteria with the norms of OECD and national requirements of non-OECD countries is given. The tax system in Ukraine is compared with the countries of the world and the EU. The dynamics of the tax burden on domestic enterprises and the indicators of the Ukraine taxation system according to international ratings have been conducted. The volume of controlled operations implementation and directions of their tax control in Ukraine are considered. The trends of international taxation in the context of global progress in the BEPS plan implementation are reviewed. BEPS is being developed by the OECD and the G20, joined by more than 130 countries, of which 85 have implemented the Plan. Ukraine joined the minimum BEPS standards in 2017. The formation of tax discipline among income tax payers in Ukraine regarding timeliness and completeness of submission of transfer pricing reports is analyzed. In our work, we considered an issue of transfer pricing, base erosion and profit shifting. According to the results of the study, it is proposed to increase the value criteria for recognizing the controllability of operations in Ukraine, ours state must join in the implementation of the Common Reporting Standard, which aims to introduce automatic exchange of information with other jurisdictions on an annual basis. In spite of the slow pace of taking measures to combat internationally the erosion of the tax base, owners of international structures already need to think about more open corporate schemes. Foreign banks intense pressure to open accounts for Ukrainian residents already. Further research needs to analyze the potential risks to the state's economy of implementing the Plan BEPS.

Key words: taxation, tax planning, transfer pricing, foreign economic activity, tax management.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки надає широкі можливості залучення іноземних інвестицій, підвищення ефективності функціонування компаній. Все це стає можливим за рахунок як упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, так і міжнародного структурування бізнесу та податкового планування.

Ефективне міжнародне структурування бізнесу забезпечує доступ до ринків міжнародного капіталу, дає змогу знизити податкове навантаження на бізнес, забезпечити ефективне управління ним та захист активів. Якщо розглянути тематику семінарів та подібних заходів для бізнесу, то більшість із них стосується саме міжнародного податкового

структурування. Значна кількість аудиторських та консалтингових фірм (у тому числі big4: «PwC», «Deloitte», «Baker Tilly», «Ernst & Young») та податкових консультантів пропонують свої послуги в галузі трансфертного ціноутворення та міжнародного оподаткування.

З 2013 року податкові органи України суттєво посилили свою увагу до зовнішньоекономічних операцій і вже почали перевірки із трансфертного ціноутворення. Все це свідчить про актуальність вибраної тематики, пов'язаною з багатьма важливими аспектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оптимізації оподаткування, податко-

вого менеджменту, методи та схеми міжнародного податкового планування, податкової політики висвітлюються в працях таких науковців, як: О.В. Акішніна [1], В.В. Буглак [2], В.П. Вишневський [3], О. Гаврилюк, К.В. Давискіба, А.В. Єлисеєв, А.Г. Загородній, Ю.Б. Іванов, В.В. Карпова, А.Я. Кізіма, Д. Кобилянська, А.І. Крисоватий, В. Опарін, А. Соколовська, Ф.П. Ткачик [4], Н. Ткачук [5], Л.І. Третьякова, В. Федосов та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень у вказаній галузі, нині відсутній єдиний підхід до інструментів реалізації податкового планування, показників оцінювання ефективності податкового планування. Подальшого уточнення потребують методики визначення розміру вартісних показників для прийняття рішення щодо контрольованості операцій.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження сучасного стану рівня оподаткування в Україні, проблем міжнародного податкового структурування, показників оцінювання ефективності податкового планування на мікро– та макrorівнях, їхнього теоретичного та прикладного значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкове планування використовує всі можливості, що надають норми чинного законодавства, задля підвищення конкурентоспроможності компанії та зменшення рівня податкового навантаження на неї.

Дослідження «Ведення бізнесу – 2018» (Doing Business 2018) являє собою спільний щорічний проект Світового банку та компанії PwC, в межах якого оцінюються кількісні та якісні аспекти ведення бізнесу в 190 країнах. Дослідження виходить 12-й рік поспіль. Звіт на кожен наступний рік публікується восени поточного року за даними минулого року. Як свідчать дані табл. 1, трансфертне ціноутворення (англ. transfer pricing) з'явилося у другій половині минулого сторіччя у США та розповсюдилося на значну кількість юрисдикцій. Своєю появою

воно зобов'язане поширенню транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації економіки.

Основним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Керівництво Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) 1995 року «Про трансферне ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів». Саме цей документ використовують країни-члени ОЕСР, а їх нараховується 34. Водночас велика кількість країн має власні національні законодавчі акти, які не суперечать рекомендаціям ОЕСР (США, Македонія, Туреччина, Україна – країни, які не є членами ОЕСР).

В Україні вимоги трансфертного ціноутворення з'явилися тільки в 2013 році у зв'язку зі змінами до Податкового кодексу України (ПКУ) [7]. Для визначення контрольованості операції, за вимогами 14 та 39 статей ПКУ, одночасно повинні бути виконані всі чотири критерії:

1) річний дохід платника податку на прибуток від усіх видів діяльності, який було визначено за правилами бухгалтерського обліку, за вирахуванням непрямих податків повинен перевищити 150 млн. грн.;

2) контрагентами є:

2.1 пов'язані особи – нерезиденти, в т.ч. пов'язана особа-нерезидент через номінального посередника(ків);

2.2 комісіонери-нерезиденти;

2.3 нерезиденти – перелік держав (територій) № 1045 (вартісний критерій операцій із контрагентом (10 млн. грн.) підраховується не за весь рік, а лише за певний період, протягом якого країна була в цьому списку, з 07.03.2018 з цього переліку виключено Латвію, Естонію, Грузію, Мальту, Угорщину);

2.4 нерезиденти – перелік організаційно-правових форм № 480;

2.5 нерезидент, постійним представництвом якого є платник (з 01.01.2018 постійні представ-

Таблиця 1

Рік введення в дію правил трансфертного ціноутворення

Місце в рейтингу «Doing Business» за легкістю ведення бізнесу, 2018	Країна	Рік введення правил трансфертного ціноутворення	Вимоги до офіційної мови
1	Нова Зеландія	1994	англійська
2	Сінгапур	2006	англійська
3	Данія	1998	датська, шведська, норвезька, англійська
4	Гонконг, Китай	2009	китайська, англійська
5	Республіка Корея	1997	корейська
6	Грузія	2011	грузинська, англійська
7	Норвегія	2008	датська, шведська, норвезька, англійська
8	США	середина 1960-х	рекомендовано англійську
9	Великобританія	1999	англійська
10	Македонія	2005	вимога відсутня

Джерело: сформовано на основі [6]

ництва зобов'язані визначати обсяг оподаткованого прибутку з урахуванням вимог, визначених статтею 39 ПКУ, звітувати про контрольовані операції та готувати документацію з трансфертного ціноутворення);

3) за своїм обсягом операції із кожним контрагентом:

3.1 перевищують 10 млн.грн.;

3.2 якщо обсяг потенційно контрольованих операцій за договірними цінами становить менше 10 млн. грн., але у разі коригування відповідно до ціни (показника рентабельності), що відповідає принципу «витягнутої руки» (англ. arm's length principle, суть принципу полягає в оцінці фінансового результату контрольованих операцій як між непов'язаними особами, тобто на ринкових умовах), обсяг операцій перевищив би 10 млн. грн.;

4) за впливом операції на податок на прибуток: господарською операцією для цілей трансфертного ціноутворення є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або не підтверджених, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків (превалювання економічної сутності над юридичною формою).

Усі критерії визнання контрольованості операції в Україні цілком відповідають нормам ОЕСР та національним вимогам країн, які не є членами ОЕСР. Головна відмінність нормативних вимог в Україні – це низький рівень доходу платника податку на прибуток від усіх видів діяльності, тільки 150 млн. грн. на рік за вирахуванням непрямих податків. У США, наприклад, цей показник встановлено на рівні 750 млн. дол. Абсолютний

рівень статистичних показників у наших країнах не можна порівнювати, але виходячи з розміру прожиткового мінімуму у поточному році: 1921 грн. або близько 77 дол. США на місяць в Україні та 600 дол. у США, можна оцінити ступінь розбіжності показників. Різниця становить близько 8 разів, тобто в перерахунку (з урахуванням сучасного курсу валют) рівень доходу вітчизняних платників податків може становити 2,3 млрд. дол. США. Але навіть якщо врахувати недооціненність гривні на валютному ринку і прийняти курс 8 грн. за 1 дол. США, то значення показника доходу для використання трансфертного ціноутворення буде 750 млн., але гривень. Тобто є потреба у збільшенні вартісних показників з метою визнання контрольованих операцій не менш ніж у 5 разів.

Однією зі складових частин дослідження Doing Business 2018 є дослідження «Оподаткування-2018» (Paying Taxes 2018). За результатами Paying Taxes 2018 проведемо оцінку систем оподаткування у 2017 році (табл. 2).

В Україні має місце ситуація відповідності податкової системи світовим аналогам за формою і великої кількості відмінностей за суттю. Так, кількість податкових платежів у вітчизняних платників податків навіть менша ніж у ЄС, у середньому тільки 5, при середньому показнику в світі – 24, в регіоні Східної Європи і Центральної Азії – 16,2, в ЄС – 12.

Якщо у 2016 році Україна в рейтингу Paying Taxes 2017 піднялася на 41 пункт, зайнявши 43 місце зі 190, то у 2017 році місце України знизлося на 11 пунктів, до 54 в рейтингу Paying Taxes 2018. Насамперед це стало наслідком збільшення

Таблиця 2

Оцінка систем оподаткування у 2017 році

Країна	Простота сплати податку	Витрачений час, годин на рік	Загальна ставка податків, % від прибутку корпорацій	Загальна кількість податків, од
ОАЕ	2	12	15,9	4
Ірландія	4	82	26	9
Данія	9	132	23,8	10
Грузія	16	220	9,9	5
Швейцарія	20	63	28,8	19
Великобританія	23	105	30	8
Швеція	27	122	49,1	6
Іспанія	34	147,5	47	9
США	37	175	43,8	10,6
Німеччина	43	218	49	9
Росія	53	168	46,3	7
Україна	54	327,5	41,7	5
Франція	55	139	60,4	9
Казахстан	56	182	29,4	7
Польща	69	334	40,7	7
Японія	97	129,5	46,7	30
Китай	114	142	64,9	7

Джерело: сформовано на основі [8]

загальної ставки податків із 37,8% від прибутку у 2016 році до 41,7% у 2017 році. Послаблення податкового навантаження на бізнес у 2016 році стало наслідком зменшення ставки ЄСВ (Єдиного соціального внеску) до 22%. Подальше збільшення податкового навантаження пов'язане в тому числі з відсутністю збільшення вартісних показників для визначення контрольованих операцій.

Про значне податкове навантаження на підприємства України свідчать і офіційні статистичні дані (табл. 3).

Загалом податкове навантаження в Україні в 2017 році є більшим, ніж в Євросоюзі – 40,5% і в середньому у світі – 39,6%. Ще один негативний фактор: в Україні витрачається дуже багато часу на підготовку декларацій – в середньому 327,5 години (табл. 4), хоча по регіону це займає 230 годин.

На фоні збільшення загальної ставки податків Україна утримує доволі високе місце в рейтингу. Це відбулося за рахунок відносно простих процедур внесення виправлень до податкових декларацій і відшкодування ПДВ не по експортних операціях, введенням електронної звітності, збереженням простих процедур щодо внесення виправлень у декларації; звиканням бізнесу до зближення пра-

вил податкового та бухгалтерського обліку. Водночас Україна відстає від країн регіону Центральної Азії і Східної Європи, таких як Молдова (32 місце), Грузія (16 місце), Естонія і Латвія (14 і 13 місце відповідно). Високі місця в рейтингу ці країни зайняли завдяки більш простим правилам заповнення звітності, реальному електронному документообігу, меншим тимчасовим витратам на звітність.

За підсумками 2017 р. в Україні платниками податків подано 2,1 тис. звітів про здійснені контрольовані операції на суму 1 564 млрд. грн. Звітність щодо контрольованих операцій за 2018 р. буде подано до 1 жовтня 2019 р.

Найбільша кількість платників податків, які здійснюють контрольовані операції, зареєстровані в Офісі Великих платників податків (ВПП) – 37,4%, ГУ ДФС м. Києва – 23% платників та Київській області – 4,6%.

Найбільшими за обсягами є контрольовані операції з товарами – 64% та послугами – 21%. У 2017 р. основними країнами, з резидентами яких здійснювалися найбільші за обсягами контрольовані операції (крім банківських операцій), були Швейцарія – 36% та Кіпр – 8%.

Також результатами послідовної роботи з контролю за трансфертним ціноутворенням є збіль-

Таблиця 3

Показники податкового навантаження на підприємства України

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1 Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд. грн.	1500,4	1586,9	1988,5	2385,4	2982,9	3558,7
2 Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млрд. грн.	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2	1123,4
3 Єдиний соціальний внесок, млрд. грн.	188,6	181,1	185,7	131,8	180,8	228,0
4 Рівень податкового навантаження на підприємства, % (р.2+р.3)/р.1	36,2	34,6	34,9	32,8	33,8	38,0

Джерело: сформовано на основі [9]

Таблиця 4

Динаміка показників системи оподаткування України

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна ставка податку і внеску (ЄСВ) (%)	55,5	57,1	55,4	54,4	52,7	52,2	52,3	37,8	41,7
прибуток	10,4	12,2	11,6	11,3	9,5	9	8,7	11,9	11
трудоий	43,3	43,3	43,1	43,1	43,1	43,1	43,1	24,8	29,6
інші податки	1,8	1,6	0,7	0,1	0,1	0,1	0,5	1,1	1,1
Час виконання (годин)	657	657	488	386	346	346	356	328	328
Час корпоративного прибуткового податку	112	112	106	96	96	96	57	37	37
Час трудового податку	364	364	192	140	100	100	100	92	92
Час податку на споживання	181	181	190	150	150	150	199	199	199
Кількість податкових платежів	135	135	28	28	5	5	5	5	5
платежі з податку на прибуток	5	5	1	1	1	1	1	1	1
платежі за трудовим податком (ЄСВ)	108	108	24	24	1	1	1	1	1
інші податкові платежі	22	22	3	3	3	3	3	3	3

Джерело: сформовано на основі [8]

шення платниками податків своїх податкових зобов'язань шляхом самостійного коригування трансфертних цін, не чекаючи початку перевірок, у тому числі за наслідками отримання від державної податкової служби запиту на подання документації з трансфертного ціноутворення.

Так, 874 підприємства добровільно збільшили свій оподатковуваний дохід або зменшили збитки щодо операцій 2013–2017 рр. більш як на 8,2 млрд. грн.

Тенденція 2017–2018 рр. свідчить про формування податкової дисципліни щодо своєчасності та повноти подання звітності з трансфертного ціноутворення.

Міжнародне оподаткування здійснюється на фоні глобального прогресу в імplementації положень дій Плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – розмивання оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування), що спонукає бізнес переглядати усталені практики та приводити свою діяльність у відповідність до нових норм. BEPS розробляється за ініціативою ОЕСР та G20, до нього приєдналися вже понад 130 країн в світі, з яких 85 впровадили положення Плану. Він містить 15 дій, які повинні привести до того, що податки будуть сплачуватися саме там, де працюють компанії і створюється додана вартість. Всі 15 дій спрямовані на реформу міжнародного оподаткування, насамперед на виправлення недоліків, що стосуються податкового планування із перенесенням прибутків до юрисдикцій із низькими податками або без оподаткування [10].

Впровадження Плану BEPS для економік пов'язане з ризиками, які до того ж не збігаються для розвинених економік та економік, що розвиваються. Аналіз таких ризиків та виокремлення напрямів подолання розбіжностей між економіками проведено В.П. Вишневським, Л.О. Збаразською, М.Ю. Заніздрою [3]. Але таке дослідження має досить оглядовий характер.

У 2017 році Україна приєдналася до Плану, Міністерство фінансів видало рекомендації з реалізації дій Плану BEPS. Україна взяла на себе зобов'язання виконати мінімальні стандарти BEPS. Обов'язковими до виконання Україною є чотири кроки із п'ятнадцяти запропонованих.

Так, нещодавно в межах виконання Плану BEPS прийнято законопроект «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування» (multilateral convention to implement tax treaty). Ратифікація дозволить упровадити зміни в міжнародні двосторонні угоди щодо оподаткування, положення яких використовуються для агресивного податкового планування [10].

Положення, що є обов'язковими для застосування всіма державами, це наявність преамбули

із зазначенням заборони використання угоди для ухилення від оподаткування, обмеження можливості застосування пільгових положень угод, якщо основною метою є отримання таких пільг, встановлення можливості платника податків самостійно ініціювати процедуру взаємного узгодження.

Крім того, Україною планується введення до своїх угод таких положень:

- про порядок оподаткування доходів від відчуження акцій або прав участі суб'єктів господарювання, вартість яких одержується переважно з нерухомого майна;

- про протидії ухиленню від сплати податків постійними представництвами, розташованими у третій юрисдикції;

- про штучне уникнення статусу постійного представництва шляхом агентських домовленостей та подібних стратегій.

Ще у 2014 році ОЕСР було розроблено Стандарт обміну інформацією (CRS – Common Reporting Standard), який націлений на введення автоматичного обміну інформацією з іншими юрисдикціями на щорічній основі. Нині понад 100 країн взяли на себе зобов'язання з автоматичного обміну інформацією за цим стандартом. Наприклад, передбачається, що буде підлягати обміну така інформація, як номери рахунків, ідентифікаційні податкові номери, відомості про всі види отриманих доходів від активної комерційної діяльності та пасивної тощо. Україна обмін інформацією в автоматичному режимі не здійснює, до впровадження стандарту не приєдналася.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на повільний темп прийняття заходів щодо міжнародної боротьби із розмиванням бази оподаткування, власникам міжнародних структур вже зараз потрібно замислюватися про більш відкриті корпоративні схеми. Нині вже відчувається щільний тиск зарубіжних банків щодо відкриття рахунків для резидентів України. З метою визнання контрольованості операцій необхідно впровадити зміни до Податкового кодексу України стосовно підвищення вартісної оцінки наявних критеріїв. Подальшого дослідження потребують можливі ризики для економіки держави щодо імplementації дій Плану BEPS.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акініна О.В., Третьякова Л.І. Етапи, способи та інструменти податкового планування на підприємстві. *Вісн. Львів. політех. ун-ту*. 2012. URL: <http://ena.lp.edu.ua> (дата звернення: 25.09.2019).
2. Буглак В.В. Міжнародне податкове планування в рамках ведення ЗЕД – як один із інструментів оптимізації податкових платежів на підприємстві. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 227. С. 16–18. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45698> (дата звернення: 25.09.2019).

3. Національна модель неоіндустріального розвитку України: монографія / В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В.Д. Чекіна та ін. / за загал. ред. В.П. Вишневецького. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2016. 519 с. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=qb5VDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата звернення: 25.09.2019).

4. Ткачик Ф.П. Трансфертне ціноутворення як об'єкт моніторингу податкових консультантів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. Випуск 15. Частина 3. 2015. С. 148–151.

5. Ткачук Н. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. РОЗДІЛ V. Гроші, фінанси та кредит. 2015. № 4. С. 121–128.

6. Doing Business 2019 The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (дата звернення: 25.09.2019).

7. Податковий кодекс України : Закон від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/> (дата звернення: 25.09.2019).

8. Paying Taxes, 2018, The global picture, IFC, International Finance Corporation, The world bank / Global Annual Review. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (дата звернення: 25.09.2019).

9. Оліховський В.Я. Методи та інструменти податкового планування в системі менеджменту підприємства : дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук : 08.00.04. Львів, 2018 р. 184 с.

10. International collaboration to end tax avoidance. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (дата звернення: 25.09.2019).

pidprijemstvi [International tax planning within the framework of foreign economic activity – as one of the tools of optimization of tax payments in the enterprise]. *Culture of the peoples of the Black Sea*, no. 227, pp. 16–18. Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45698> (accessed 25 September 2019).

3. Vishnevsky V. P., Zbarazska L. O., Zanizdra M. Yu., Chekina V. D. (2016) Natsional'na model' neoindustrial'noho rozvytku Ukrainy [National model of Ukrainian neoindustrial development], *NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti*. Kyiv, Ukraine, 2016. 519 p. Available at: <https://books.google.com.ua/books?id=qb5VDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (accessed 25 September 2019).

4. Tkachyk F. P. (2015) Transfertne cinoutvorenja jak ob'jekt monitorynghu podatkovykh konsultantiv [Transfer pricing as a monitoring object for tax advisers]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences*, vol. 15, part 3, pp. 148–151.

5. Tkachuk N. (2015) Vplyv podatkovogho navantazhennja na dijajnistij sub'ektiv ghospodarjuvannja v umovakh reformuvannja finansovoji systemy Ukrajiny [Impact of the tax burden on the activity of economic entities in the context of reforming the financial system of Ukraine]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, no. 4, pp. 121–128.

6. Doing Business 2019 The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA. Available at: <http://www.doingbusiness.org> (accessed 25 September 2019).

7. Podatkovyy kodeks Ukrayiny : Zakon vid 02.12.2010 № 2755-VI iz zminamy ta dopovnennyamy [Tax Code of Ukraine: Law of 02.12.2010 № 2755-VI with amendments and supplements]. Available at: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xii--mistsevi-podatki-i/> (accessed 25 September 2019).

8. Paying Taxes, 2018, The global picture, IFC, International Finance Corporation, The world bank / Global Annual Review. Available at: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (accessed 25 September 2019).

9. Olikhovskij V. Ja. (2018) Metody ta instrumenty podatkovoho planuvannja v systemi menedzhmentu pidprijemstva [Tax planning methods and tools in the enterprise management system], (Ph.D. Thesis). Business Economics and Management. Lviv: Lviv Polytechnic National University.

10. International collaboration to end tax avoidance. Available at: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (accessed 25 September 2019).

REFERENCES:

1. Akinshyna O. V., Tretjakova L. I. (2012) Etapy, sposoby ta instrumenty podatkovogho planuvannja na pidprijemstvi [Stages, methods and tools of tax planning in the enterprise]. *Visn. Lviv. politekh. un-tu*. Available at: <http://ena.lp.edu.ua> (accessed 25 September 2019).

2. Bughlak V.V. (2012) Mizhnarodne podatkovoe planuvannja v ramkakh vedennja ZED – jak odyn iz instrumentiv optymizaciji podatkovykh platezhiv na

Isanshyna GalynaSenior Instructor at the Department of Accounting,
Taxation and Economic Security
Donbass State Engineering Academy**Dubynska Olena**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Economic Security
Donbass State Engineering Academy**INTERNATIONAL TRANSFER PRICING AND TAXATION SYSTEM IN UKRAINE**

The purpose of the article. The globalization of the economy provides ample opportunities for attracting foreign investment, improving the efficiency of companies. All this is possible both through the implementation of international financial reporting standards, the implementation of international business structuring and tax planning. The purpose of the article is to study the current state of taxation in Ukraine, problems of international tax structuring, indicators of assessing the effectiveness of tax planning at the micro and macro levels.

Methodology. The survey is based on general scientific research methods, which include methods of comparison, analysis and synthesis, counting and generalization. The article examines the indicators of Doing Business 2018, Paying Taxes 2017, the essence of transfer pricing and arm's length principle, ways of international anti-erosion of the tax base. The legal requirements for transfer pricing in Ukraine and in the leading countries of the world are compared.

Results. In Ukraine, transfer pricing requirements appeared only in 2013 due to changes to the Tax Code of Ukraine. All criteria for recognizing the controllability of the operation in Ukraine are fully in line with OECD norms and national requirements of non-OECD countries. The main difference between the regulatory requirements in Ukraine is the low level of income taxpayer income from all activities, only 150 million uah per year less indirect taxes. On the basis of comparing the requirements of the Tax Code of Ukraine with the regulatory framework of a wide range of leading economies of the world, it is proposed to increase the value of cost indicators in order to recognize controlled operations in Ukraine at least 5 times. In Ukraine, there is a situation of conformity of the tax system to the world analogues in form and a large number of differences in essence. The number of tax payments from domestic taxpayers is even lower than in the EU, on average only 5, with an average in the world – 24, in the region of Eastern Europe and Central Asia – 16.2, in the EU – 12. If in 2016 Ukraine in the 2017 Tax Payments ranking, it increased by 41 points, ranked 43rd out of 190, then in 2017 Ukraine ranked 11th to 54th in the Pay Taxes 2018 ranking. This was primarily due to an increase in the overall tax rate from 37.8% of profits in 2016 to 41.7% in 2017. Reducing business tax burden in 2016 resulted in a 22% reduction in the single social contribution rate. A further increase in the tax burden is due, among other things, to the absence of an increase in cost indicators for defining controlled transactions. Overall, the tax burden in Ukraine in 2017 is higher than in the EU – by 40.5% and the world average – 39.6%. Another negative factor is that Ukraine spends a lot of time preparing declarations – an average of 327.5 hours, although in the region it takes 230 hours. International taxation is against the backdrop of global progress in the implementation of BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), which encourages businesses to rethink established practices and align themselves with new standards. BEPS is being developed by the OECD and the G20, joined by more than 130 countries, of which 85 have implemented the Plan. Ukraine joined the minimum BEPS standards in 2017. Provisions that are binding on all states are the existence of a preamble that prohibits the use of tax evasion agreements, limiting the possibility of applying preferential provisions to agreements, if the primary purpose is to obtain such benefits, establishing the possibility for the taxpayer to initiate a mutual agreement procedure. As early as 2014, the OECD developed the Common Reporting Standard (CRS), which aims to introduce automatic exchange of information with other jurisdictions annually. To date, more than 100 countries have pledged to automatically exchange information according to the standard.

Practical implications. In spite of the slow pace of taking measures to combat internationally the erosion of the tax base, owners of international structures already need to think about more open corporate schemes. Foreign banks intense pressure to open accounts for Ukrainian residents already.

Value/originality. In our work, we considered an issue of transfer pricing, base erosion and profit shifting. The assessment of existing criteria for recognition of controlled transactions needs to be increased. Further research needs to analyze the potential risks to the state's economy of implementing the Plan BEPS.

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА СУТНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

STAGES OF ESTABLISHMENT AND ESSENCE OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

УДК 336.14

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-62>**Косарева І.П.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Сукрушева Г.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Войнов Д.В.

студент
Харківський торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У роботі досліджено етапи становлення місцевих бюджетів. Виявлено, що проблеми місцевих фінансів у літературі досліджуються майже 200 років. За цей період сформовано основні положення існування системи місцевих бюджетів залежно від територіально-адміністративного устрою країни. На основі літературних джерел та законодавчих актів обґрунтовано власне поняття «місцевий бюджет». Розкрито властивості місцевого бюджету як економічної категорії. Досліджено, що місцевий бюджет розглядають як економічну категорію, як фінансовий план органів місцевого самоврядування, як ланку системи місцевих бюджетів у єдиній бюджетній системі України, як правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують право на розпорядження певними фінансовими ресурсами для виконання покладених на них власних та делегованих повноважень. Місцевий бюджет виражає систему фінансових (грошових) відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фондів фінансових ресурсів місцевих органів влади, які мають об'єктивний характер та визначаються функціями місцевої влади.

Ключові слова: бюджет, доходи, видатки, міжбюджетні відносини, фонди фінансових ресурсів.

В работе исследованы этапы становления местных бюджетов. Выявлено, что

проблемы местных финансов в литературе исследуются почти 200 лет. За этот период сформированы основные положения существования системы местных бюджетов в зависимости от территориально-административного устройства страны. На основе литературных источников и законодательных актов обосновано понятие «местный бюджет». Раскрыты свойства бюджета как экономической категории. Доказано, что местный бюджет рассматривают как экономическую категорию, как финансовый план органов местного самоуправления, как звено системы местных бюджетов в единой бюджетной системе Украины, как правовой акт, согласно которому исполнительные органы власти получают право на распоряжение определенными финансовыми ресурсами для выполнения возложенных на них собственных и делегированных полномочий. Местный бюджет выражает систему финансовых (денежных) отношений, связанных с формированием, распределением и использованием фондов финансовых ресурсов местных органов власти, которые имеют объективный характер и определяются функциями власти.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, межбюджетные отношения, фонды финансовых ресурсов.

The stages of formation of local budgets are investigated. It has been found that the problems of local finance in literature have been studied for almost 200 years. During this period the basic provisions of the existence of the system of local budgets, depending on the territorial and administrative structure of the country, were formed. On the basis of literary sources and legislation, its own concept of "local budget" is substantiated. The properties of the local budget as an economic category are revealed. It has been researched that the local budget is considered as an economic category, as a financial plan of local self-government bodies, as a link of the local budget system in the unified budgetary system of Ukraine, as a legal act according to which the executive authorities are entitled to dispose of certain financial resources to fulfill the assigned ones own and delegated powers. Local budgets occupy one of the central positions in each country's economic system, with a large portion of the state's financial resources concentrated. Local budgets are also the most numerous link in the country's budget system. They most clearly reflect their importance in the functioning of the local economy, the maintenance of objects of socio-cultural purpose, the implementation of social protection of the population, the protection of the environment. These economic relationships emerge in two ways: in the process of generating revenues at different levels of local budgets, and in using them as trust funds of local governments. Despite the large difference between revenues and expenditures of local budgets, it is characteristic of these two directions that they - bearers of distributive relations and have the same purpose - to fully satisfy the needs of the region. In the process of apportioning the value of gross domestic product through the formation and use of local budgets, monetary relations emerge between mid-level budgets and higher budgets, communal property enterprises, social and cultural institutions, and the population of the region. That is, the peculiarity of local budgets is that they reflect some clearly limited part of the monetary relations that operate in a particular territory. The local budget expresses a system of financial (monetary) relationships related to the formation, distribution and use of local government financial resources that are objective and determined by local government functions.

Key words: budget, revenues, expenditures, intergovernmental relations, funds of financial resources.

Постановка проблеми. Основними питаннями, які постають на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування, є забезпечення органів місцевої влади необхідними фінансовими ресурсами для більш ефективного їх функціонування та належного фінансування видаткових потреб, тому в сучасних умовах проблеми формування місцевих бюджетів та виконання покладених на органи місцевої влади власних і делегованих повноважень є необхідними для опрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів, присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науков-

ців: О.П. Кириленко, О.Д. Василика, І.О. Луніної, М.І. Деркача, В.І. Кравченко, В.В. Прохорової, І.Л. Сазанця, О.О. Сунцової, Н.А. Ширкевич та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд етапів становлення місцевих бюджетів в Україні та їх теоретичне обґрунтування як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві бюджети – це найважливіша ланка в системі фінансових планів, які використовуються для регулювання соціально-економічних і фінансово-правових завдань певної території. Досліджуючи проблеми місцевих бюджетів, їх необхідно розглядати в декількох аспектах. По-перше, як організаційну форму мобілізації частини фінан-

сових ресурсів у розпорядженні місцевих органів самоврядування; по-друге, як систему фінансових відносин, що складаються між місцевими та державним бюджетами, а також усередині місцевих бюджетів; по-третє, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів; по-четверте, це кошторис доходів і видатків відповідного місцевого органу чи самоврядування; по-п'яте, це економічна категорія, тому що бюджет є атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.

Перший етап бюджетної історії України стосується Київської Русі (IX–XII ст.), де головним джерелом поповнення державної казни була данина з підкорених народів, яку вони платили здебільшого хутром. Однак починаючи з XI ст. все значущу роль починають відігравати внутрішні джерела: частку доходів київська казна отримувала від князівств, які входили до складу Київської держави.

Наступний історичний період становлення бюджетної системи (XIV–XVI ст.) характеризувався розрухою, культурним і духовним занепадом, порушенням політико-династичних зв'язків з іншими регіонами, що пояснюється наслідками монголо-татарської навали.

Подальший розвиток місцевих бюджетів характеризувався формуванням бюджетних відносин на території сучасної України, становленням українського козацтва (XV–XVIII ст.). Економіка Січі складалася з двох секторів: січового та індивідуального. Значну частину доходів Січ отримувала від зовнішніх надходжень, а саме військової здобичі, царської платні. Однак військова здобич не була основним джерелом надходжень, основну їхню частину приносила торгівля – від продажу товарів за межами Січі, сплата податків від продажу товарів на території Січі (податки стягувалися через ціни на товари), мито за транзит товарів.

Черговий етап (XVIII–XIX ст.) характеризується перебуванням України під владою Російської імперії та Австро-Угорщини, це зумовило той факт, що економіка українських земель хоча й набувала певного розвитку, але здебільшого слугувала інтересам інших держав. Цей період характеризується зародженням і розвитком наукового обґрунтування необхідності існування місцевих фінансів та місцевих бюджетів.

Важливим кроком до формування бюджетної системи в Росії стала робота М. Сперанського «План фінансів» (1810 р.), де йшлося про необхідність оптимального співвідношення видатків і доходів: кожному видатку мало відповідати відоме джерело надходжень, тобто він наголошував на необхідності прийняття щорічного бюджету у вигляді закону, а не розпису державних доходів і видатків.

У 1862 р. відбулася бюджетна реформа, у ході якої була запроваджена єдина система бюджетного обігу та звітності та проголошено принцип гласності бюджету.

Складність наступного періоду (1905–1922 рр.) зумовлена частою зміною політичної ситуації і Громадянською війною. У цей період бюджетних процесів практично не було, але були спроби забезпечити системність державних надходжень і видатків. Перший крок до самостійності бюджетних відносин зробила Центральна Рада, відокремившись від фінансової системи Росії і намагаючись забезпечити власний грошовий обіг. Але практичних дій для реалізації цього положення Центральна Рада не здійснила, таким чином, Україна продовжувала залежати від поставок російських грошових знаків.

У період із 1930 по 1959 р. бюджетна система характеризувалася суворою централізацією; така риса була притаманна й місцевим бюджетам. Проведена в 1930 р. податкова реформа докорінно змінила розмежування доходів між окремими ланками бюджетної системи, внаслідок чого відбулася переорієнтація механізму бюджетного регулювання від прямих вилучень коштів місцевих бюджетів і дотацій до широкого застосування системи відсоткових відрахувань від регуляційних доходів. Прийняття у 1938 р. рішення про включення місцевих бюджетів, а також бюджетів державного соціального страхування в єдиний державний бюджет стало логічним завершенням процесу централізації.

У період із 1960 по 1990 р. відбувалося певне послаблення централізованих методів управління країною, поступове зміцнення демократичних засад. У 1959–1960 рр. на союзному й республіканському рівнях були ухвалені закони про бюджетні права. Місцеві бюджети функціонували у складі державного бюджету; основною їхньою метою було забезпечення необхідними грошовими коштами заходів господарського і культурного будівництва, здійснюваного місцевими органами державної влади та органами державного управління.

За роки незалежності Україна пройшла важкий шлях перебудови бюджетної системи, зокрема системи місцевих бюджетів. Формування бюджетів органів місцевого самоврядування регулюється Бюджетним і Податковим кодексами, законами України «Про місцеве самоврядування», «Про Державний бюджет» на відповідний рік. Основні етапи розвитку місцевих бюджетів України подано в табл. 1.

Таким чином, можна сказати про постійне вдосконалення бюджетної системи України шляхом формування дієвої законодавчої бази. Сучасний соціально-економічний розвиток регіонів України характеризується зрушеннями у структурних

Таблиця 1

Етапи розвитку місцевих бюджетів

Роки	Соціально-економічні передумови	Характеристики явищ
1	2	3
1864–1917	Організаційне оформлення перших органів місцевого самоврядування – земств, окреслення кола їхніх повноважень	Визначення напрямів витрачання коштів земських бюджетів, доходи їх джерел, формування та вдосконалення місцевого оподаткування
1918–1930	Відновлення інституту місцевих фінансів і місцевих бюджетів	Законодавче оформлення місцевих бюджетів, засад їх функціонування, впорядкування місцевого оподаткування, процедур бюджетного процесу, механізму надання субсидій, удосконалення структури доходів і видатків, забезпечення бездефіцитності місцевих бюджетів, визначення засад бюджетного регулювання
1930–1959	Зміцнення адміністративно-командних методів управління, централізація бюджетної системи, справляння місцевих податків і зборів тощо	Зростання обсягів місцевих бюджетів, збільшення їх залежності від державного бюджету, включення місцевих бюджетів до державного бюджету, скорочення переліку місцевих податків і зборів
1960–1990	Послаблення централізованого управління, зміцнення демократичних засад, економічна реформа, розширення прав місцевих рад, удосконалення їхньої взаємодії з підприємствами, що діяли на їхній території	Вдосконалення бюджетного права, зміни в структурі доходів місцевих бюджетів, піднесення ролі платежів із прибутку, зміни в бюджетному процесі, бюджетних взаємовідносинах, використання госпрозрахунку та нормативних методів у бюджетному плануванні
1990 – сучасний період	Здобуття Україною незалежності, відновлення місцевого самоврядування, зміцнення позицій місцевих рад	Законодавча регламентація бюджетних відносин, системи оподаткування, бюджетного регулювання, спроба формування зацікавленості місцевої влади у збільшенні доходів державного і місцевих бюджетів. Ухвалення Бюджетного кодексу та Податкового кодексу

Джерело: сформовано на основі [1, с. 37]

реформах бюджетної системи, спрямованими на підвищення ролі місцевого самоврядування. Для реального забезпечення принципів самостійності необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом доходну базу, а взаємовідносини між державним і регіональним бюджетами будувалися з урахуванням специфіки і перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

Місцеві бюджети займають одне із центральних місць в економічній системі кожної держави, у них зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів. Місцеві бюджети є також найбільш чисельною ланкою бюджетної системи країни. Вони найбільш яскраво віддзеркалюють їх значення у функціонуванні місцевого господарства, утриманні об'єктів соціально-культурного призначення, здійсненні соціального захисту населення, охороні навколишнього природного середовища. Ці економічні відносини виникають у двох площинах: у процесі формування доходів різних рівнів місцевих бюджетів і під час їх використання як цільових фондів грошових коштів місцевих органів самоврядування. Незважаючи на велику різницю між доходами і видатками місцевих бюджетів, характерним для цих двох напрямів є те, що вони – носії розподільних відносин і мають однакове призначення – найповніше задовольняти потреби регіону. У процесі розподілу вартості валового внутрішнього продукту шляхом формування та використання місцевих бюджетів грошові відносини виникають між бюджетами

середньої ланки та вищими бюджетами, підприємствами комунальної форми власності, закладами соціально-культурної сфери та населенням регіону. Тобто особливістю місцевих бюджетів є те, що вони відображають певну чіт-ко обмежену частину грошових відносин, які функціонують на окремій території. У табл. 2. представлено морфологічний аналіз поняття «місцеві бюджети».

Таким чином, можна визначити, що в економічному і соціальному розвитку регіону вагома роль відводиться місцевим бюджетам, адже вони є джерелом фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, різноманітних молодіжних програм, витрат на впорядкування населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, утримання притулків та дитячих закладів-інтернатів, допомоги сім'ям із дітьми, іншим малозабезпеченим і незахищеним верствам населення.

Місцевий бюджет як економічна категорія має певні, властиві лише йому особливості, які наведено на рис. 1.

На цій основі місцевий бюджет слід розглядати, перш за все, як економічну категорію, яка виражає систему фінансових (грошових) відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фондів фінансових ресурсів місцевих органів влади, які мають об'єктивний

Морфологічний аналіз поняття «місцеві бюджети»

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття «місцеві бюджети»	Ключові слова
1	2	3	4
1	Бюджетний кодекс України [2]	«...бюджети Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування»	бюджети місцевого самоврядування
2	О.Д. Василик [3]	«...це збалансовані розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території»	збалансовані розрахунки доходів і витрат
3	О.Д. Василик [3]	«...фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування»	фонди фінансових ресурсів
4	І.О. Луніна [4, с. 47]	«...зумовлена адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частина економічних відносин у суспільстві, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб»	частина економічних відносин у суспільстві
4	М.І. Деркач [5]	«...економічна категорія, яка виражає сферу економічних відносин суспільства, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і призначені для соціально-економічного розвитку певних регіонів країни»	економічна категорія, яка виражає сферу економічних відносин суспільства
5	В.І. Кравченко [6]	«...це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів»	правовий акт
6	В.І. Кравченко [6]	«...це план (кошторис) видатків і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування»	план (кошторис) видатків і доходів
7	В.В. Прохорова [7, с. 19]	«...є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним із головних інструментів реалізації на практиці програми економічного і соціального розвитку як регіонів, так і країни у цілому»	головний інструмент реалізації на практиці програми економічного і соціального розвитку регіонів
8	І.Л. Сазонець [8, с. 116]	«...фонди фінансових ресурсів, які призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи самоврядування. Як складник бюджетної системи держави й основа фінансової бази діяльності органів самоврядування місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими засобами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що здійснюються органами влади та управління на відповідній території»	фонди фінансових ресурсів
9	О.О. Сунцова [9]	«...сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних проблем суспільства»	сукупність економічних (грошових) відносин
10	Н.А. Ширкевич [10]	«...це частина основного річного фінансового плану країни – державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих рад, яким вони розпоряджуються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом соціально-економічного розвитку»	частина основного річного фінансового плану країни
Таким чином, місцеві бюджети – це економічна категорія, яка виражає сферу економічних відносин суспільства, фонди фінансових ресурсів, бюджети місцевого самоврядування			

характер та визначаються функціями місцевої влади. При цьому ця система фінансових відносин включає відносини: між місцевими бюджетами та державним бюджетом; між органами місцевого самоврядування різних рівнів із перерозподілу фінансових ресурсів; між місцевими бюджетами та господарськими структурами, які функціонують на даній території; між місцевою владою та населенням даної території, що складаються під час мобілізації та витрачання коштів місцевих бюджетів.

Висновки з проведеного дослідження.

Проблеми місцевих фінансів у літературі досліджуються майже 200 років. За цей період сформовано основні положення існування системи місцевих бюджетів залежно від територіально-адміністративного устрою певної країни.

Особливої уваги потребують дослідження саме місцевих бюджетів як головного чинника економічного розвитку територій. Місцеві бюджети є невід'ємною частиною місцевих фінансів, які не включаються до складу державних фінансів, хоча



Рис. 1. Властивості місцевого бюджету як економічної категорії

й тісно з ними пов'язані. Фінанси місцевих органів влади підпорядковані державним фінансам, тому що держава визначає обсяг функцій місцевого самоврядування та правове поле їх дії.

Місцевий бюджет розглядають як економічну категорію, як фінансовий план органів місцевого самоврядування, як ланку системи місцевих бюджетів у єдиній бюджетній системі України, як правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують право на розпорядження певними фінансовими ресурсами для виконання покладених на них власних та делегованих повноважень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Муніципальні фінанси : навчальний посібник / О.П. Кириленко та ін. ; за ред. О.П. Кириленко. Тернопіль : Астон, 2015. 360 с.
2. Бюджетний кодекс України : Закон від 11.01.2019 №2456-VI, зі змінами та доповненнями. URL: [http://www/zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17) (дата звернення: 08.09.2019).
3. Василик О.Д. Бюджетна система України. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 544 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія. Київ : Наукова думка, 2006. 432 с.
5. Деркач М.І. Бюджет і бюджетний процес в Україні : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Пороги, 2005. 127 с.
6. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. Київ : Знання КОО, 1999. 487 с.
7. Прохорова В.В. Місцеві фінанси : конспект лекцій. Харків : ХНЕУ, 2009. 91 с.
8. Сазонец І.Л. Управління місцевими фінансами : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 264 с.

9. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 560 с.

10. Ширкевич Н.А. Местные бюджеты. Москва : Финансы и статистика, 1991. 586 с.

REFERENCES:

1. Kyrylenko O. P. (2015) Munitsypalni finansy: navchalnyi posibnyk [Municipal finance: a textbook]. Ternopil: Aston.
2. Biudzhetni kodeks Ukrainy : Zakon vid 11.01.2019. № 2456-VI zi zminamy ya dopovnenniamy. [Budget Code of Ukraine : Law of 01/11/2019. No. 2446-VI with amendments ia additions]. Available at: <http://www/zakon.rada.gov.ua/go/2456-17> (accessed 08 September 2019).
3. Vasylyk O. D. (2004) Biudzhetna systema Ukrainy [Budget system of Ukraine]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury.
4. Lunina I. O. (2006) Derzhavni finansy ta reformuvannya mizhbudzhjetnykh vidnosyn: monohrafiia [Public Finances and Intergovernmental Budget Reform: A Monograph]. Kyiv: Naukova dumka.
5. Derkach M. I. (2005) Biudzhets i biudzhetnyi protses v Ukraini: navch. posib. [Budget and budget process in Ukraine: a textbook]. Dnipropetrovsk: Porohy.
6. Kravchenko V. I. (1999) Mistsevi finansy Ukrainy [Local Finance of Ukraine]. Kyiv: T-vo «Znannia», KOO.
7. Prokhorova V. V. (2009) Mistsevi finansy: Konspekt lektsii [Local Finance: Lecture Notes]. Kharkiv: KhNEU.
8. Sazonets I. L. (2006) Upravlinnia mistsevymy finansamy: navch. posibnyk [Local Finance Management: A Tutorial]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury.
9. Suntsova O. O. (2005) Mistsevi finansy: Navchalnyi posibnyk [Local Finance: a textbook]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury.
10. Shirkevich N. A. (1991) Mestnyie byudzhetyi [Local budgets]. Moskva: Finansyi i statistika.

Kosarieva Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Sukrusheva Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
V. N. Karazin Kharkiv National University

Voinov Denys

Student
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

STAGES OF ESTABLISHMENT AND ESSENCE OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of this work is to review the stages of local budget formation in Ukraine and their theoretical justification as an economic category.

Methodology. In this work, a theoretical analysis of the essence of local budgets is made on the basis of comparison of categorical apparatus, generalization and generalization with the help of modern literary sources.

Results. Local budgets are the most important element in the system of financial plans used to regulate the socio-economic and financial-legal objectives of a particular territory. While exploring the problems of local budgets, they need to be considered in several aspects. First, as an organizational form of mobilization of part of financial resources at the disposal of local self-government bodies; second, as a system of financial relations between local and state budgets, as well as in the midst of local budgets; thirdly, it is a legal act whereby executive authorities are entitled to dispose of certain funds of funds; fourth, it is the estimate of the revenues and expenditures of the relevant local authority or self-government; Fifthly, it is an economic category because the budget is an attribute of any autonomous territorial unit with the appropriate legal status.

On this basis, the local budget should be considered, above all, as an economic category, which expresses the system of financial (monetary) relations associated with the formation, distribution and use of financial resources of local authorities, which are objective in nature, and are determined by local government functions. At the same time, this system of financial relations includes relations: between local budgets and the state budget; between local governments of different levels of redistribution of financial resources; between local budgets and business entities operating in the territory; between the local government and the population of the territory, which consists in the mobilization and spending of local budgets.

Summarizing the above, we can draw the following conclusions. Local finance issues have been studied in literature for almost 200 years. During this period, the basic provisions of the existence of the system of local budgets, depending on the territorial and administrative structure of a certain country.

Practical implications. Local budgets, as a major factor in the economic development of the territories, need particular attention. Local budgets are an integral part of local finances, although they are not closely linked to public finances. Local government finances are subordinated to public finances because the state determines the scope of functions of local self-government and the legal field of their activity.

Value/originality. That is, the peculiarity of local budgets is that they reflect some clearly limited part of the monetary relations that operate in a particular territory. The local budget expresses a system of financial (monetary) relationships related to the formation, distribution and use of local government financial resources that are objective and determined by local government functions.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН THEORETICAL ESSENCE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS

УДК 336.1

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-63>**Косарева І.П.**

дoцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Сукрушева Г.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Свистак А.І.

студент
Харківський торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті проведено морфологічний аналіз поняття «міжбюджетні відносини» на основі літературних джерел та законодавчих актів, представлено власне визначення. Визначено мету регулювання міжбюджетних відносин, яка полягає в організації раціонального і справедливого розподілу та перерозподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами із застосуванням методів розподілу, встановлених законодавством України. Представлено основні елементи механізму міжбюджетних відносин як сукупності засобів їх організації для забезпечення сприятливих умов економічному і соціальному розвитку держави. Доведено, що головне завдання державної політики у сфері регулювання міжбюджетних відносин – сприяння динамічному соціально-економічному розвитку всієї країни та окремих регіонів за допомогою раціонального управління загальнодержавними та місцевими фондами фінансових ресурсів, оптимальному їх розподілу та використанню.

Ключові слова: бюджет, місцеве самоврядування, фонди фінансових ресурсів, міжбюджетні відносини, доходи, видатки.

В статье проведен морфологический анализ понятия «межбюджетные отношения»

на основе литературных источников и законодательных актов, представлено собственное определение. Определены цели регулирования межбюджетных отношений, которые заключаются в организации рационального и справедливого распределения и перераспределения общественного богатства между гражданами и территориальными общинами с применением методов распределения, установленных законодательством Украины. Представлены основные элементы механизма межбюджетных отношений как совокупности средств их организации для обеспечения благоприятных условий экономическому и социальному развитию государства. Доказано, что главная задача государственной политики в сфере регулирования межбюджетных отношений – содействие динамичному социально-экономическому развитию всей страны и отдельных регионов с помощью рационального управления общегосударственными и местными фондами финансовых ресурсов, оптимальному их распределению и использованию.

Ключевые слова: бюджет, местное самоуправление, фонды финансовых ресурсов, межбюджетные отношения, доходы, расходы.

The article deals with the morphological analysis of the concept of «intergovernmental budgetary relations», based on literary sources, and legislative acts, and presents the author's own definition. The purpose of regulation of intergovernmental relations, which is to organize a rational and equitable distribution and redistribution of social wealth between citizens and territorial communities using the methods of distribution established by the legislation of Ukraine, is defined. The basic elements of the mechanism of intergovernmental budget relations, as a set of means of their organization to provide favorable conditions for economic and social development of the state are presented. Based on the levels of governing bodies involved in intergovernmental budgetary relations, vertical and horizontal intergovernmental budgetary relations are distinguished. Vertical intergovernmental relations arise between public authorities and local self-government bodies, as well as between local self-governments at different levels. Horizontal intergovernmental relations are intergovernmental intergovernmental relations of one level. Such intergovernmental relations are conditioned by the need for financial equalization and the transfer of financial resources from one region to another in the country in order to provide public services at the level of state minimum social standards. The importance of the state budget for the social development of the regions lies in the fact that the state guarantees its citizens the provision of certain social guarantees and services, but delegates these responsibilities to local authorities, and the costs incurred by local authorities are offset by the state budget, resulting in inter-budgetary relationships. Intergovernmental relations link the state's budgetary system to a single whole, allow it to solve strategic goals of budgetary development and respond promptly to the needs of individual regions. It is proved that the main task of state policy in the sphere of regulation of intergovernmental relations is to promote dynamic socio-economic development of the whole country and individual regions through the rational management of national and local funds of financial resources, optimal allocation and use of them.

Key words: budget, local government, funds of financial resources, intergovernmental relations, revenues, expenditures.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного розвитку держави можливе за умови ефективно організації відносин усередині бюджетної системи, а саме між бюджетом центрального уряду і бюджетами місцевого самоврядування, спрямованими на фінансове вирівнювання соціально-економічного розвитку територій для забезпечення конституційних гарантій усім громадянам незалежно від місця їх проживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжбюджетні відносини є важливою ланкою державних фінансів, тому є обґрунтованим науковий інтерес до цього поняття. Цим питанням займалися такі вчені: І.С. Волохова, К.В. Павлюк, Ю.Н. Воробійов, І.В. Усков, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, В.М. Опарін, К.Е. Лайкам, В.В. Зайчикова, О.П. Кириленко.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретичної сутності міжбюджет-

них відносин та визначення основних їхніх складників у сучасних умовах розвитку фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні й досі не вдалося повною мірою розв'язати завдання з використання бюджету як інструменту активного впливу на економічні процеси, підвищення рівня життя громадян держави, стимулювання підприємництва.

Важливість державного бюджету для соціального розвитку регіонів полягає у тому, що держава гарантує своїм громадянам надання певних соціальних гарантій та послуг, проте делегує ці обов'язки місцевим органам влади, а витрати, які при цьому здійснюють місцеві органи влади, компенсуються з державного бюджету, у результаті чого виникають міжбюджетні відносини.

Міжбюджетні відносини зв'язують бюджетну систему держави в єдине ціле, дають змогу вирішувати стратегічні цілі бюджетного розвитку та оперативно реагувати на потреби окремих регіонів.

Розглянемо детальніше деякі тлумачення сутності міжбюджетних відносин. Для зручності побудуємо табл. 1.

Як видно з таблиці 1, різні автори по-різному трактують поняття «міжбюджетні відносини».

Надалі під міжбюджетними відносинами будемо розуміти ключову ланку бюджетного процесу, важливий інструмент удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, важіль, що безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень.

Суб'єктами міжбюджетних відносин в унітарних країнах є центральні органи державної влади та органи місцевого самоврядування. В Україні, крім цих органів, суб'єктом міжбюджетних відносин є ще органи влади Автономної Республіки Крим.

Виходячи з того, органи управління яких рівнів є суб'єктами міжбюджетних відносин, вирізняють вертикальні та горизонтальні міжбюджетні відносини. Вертикальні міжбюджетні відносини виникають між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування різних рівнів. Горизон-

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «міжбюджетні відносини»

№	Поняття	Ключові слова	Автор
1	2	3	4
1	Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України.	Відносини	Бюджетний кодекс, стаття 81 [1]
2	Відносини між ланками бюджетної системи України, пов'язані з перерозподілом бюджетних коштів із метою збалансування обсягів видатків органів влади різних рівнів, зумовлених законодавчо наданими повноваженнями та делегованими функціями й їхніми доходами.	Перерозподіл бюджетних коштів	І.С. Волохова [2, с. 123]
3	Система міжрівневих відносин органів державної влади, місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування відносно встановлення та розмежування бюджетних повноважень розподілу доходів та видатків бюджетів, взаємної відповідальності.	Система міжрівневих відносин	К.В. Павлюк [3, с. 26]
4	Відносини, які виникають між центральною владою та органами місцевого самоврядування з приводу формування дохідних джерел, здійснення витратних повноважень та безоплатного перерозподілу бюджетних ресурсів між державним та місцевими бюджетами.	Формування дохідних джерел	Ю.Н. Воробйов, І.В. Усков [4, с. 124]
5	Відносини між органами влади різних рівнів із приводу розмежування на постійній основі видів витрат, а також податків та інших платежів, які поступають у бюджетну систему країни, нормативного розподілу регулюючих доходів на тимчасовій основі та перерозподілу коштів із бюджету одного рівня в інший.	Розмежування витрат	В.І. Кравченко [5, с. 202]
6	Відносини між центральною і місцевою владою з розподілу повноважень, видаткових зобов'язань та дохідних джерел між бюджетами різних рівнів.	Розподіл повноважень	І.О. Луніна [6, с. 182]
7	Міжбюджетні відносини – це внутрішні бюджетні потоки, які відображають перерозподіл доходів і видатків місцевих бюджетів.	Внутрішні бюджетні потоки	В.М. Опарін [7, с. 78]
8	Міжбюджетні відносини – це поділ і правове закріплення між диференційованими рівнями відповідальності за виконання окремих соціальних і економічних функцій.	Закріплення відповідальності	К.Е. Лайкам [8, с. 69]
9	Міжбюджетні відносини – це важливий інструмент удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, дієвий чинник економічного та політичного розвитку	Інструмент удосконалення відносин	В.В. Зайчикова [9, с. 158]
10	Міжбюджетні відносини – це визначення величини видатків, що забезпечують виконання повноважень, закріплених за кожним рівнем бюджетної системи.	Забезпечення виконання закріплених повноважень	О.П. Кириленко [10, с.184]

Міжбюджетні відносини – це ключова ланка бюджетного процесу, важливий інструмент удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, важіль, що безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

тальні міжбюджетні відносини – це міжбюджетні відносини між органами місцевого самоврядування одного рівня. Такі міжбюджетні відносини зумовлені необхідністю здійснення у країні фінансового вирівнювання і передачі фінансових ресурсів з одних регіонів іншим для забезпечення суспільних послуг на рівні державних мінімальних соціальних стандартів [2, с. 128].

Необхідно визначити низку обов'язкових умов, необхідних для існування міжбюджетних відносин, зокрема це:

- 1) розподіл функцій, компетенцій та відповідальності у сфері надання управлінських, державних та громадських послуг, а також здійснення фінансового контролю;
- 2) виконання органами місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень органів виконавчої влади;
- 3) перерозподіл бюджетних доходів та видатків;
- 4) здійснення фінансового вирівнювання.

В Україні існує два рівні управління міжбюджетними відносинами.

Перший рівень установлює пряме регулювання відносин між державним бюджетом і місцевими бюджетами АРК, областей, районів, міст Києва та Севастополя, міст обласного (республіканського для АРК) значення. Згідно з існуючим сьогодні адміністративно-територіальним устроєм, це 692 місцеві бюджети.

На другому рівні встановлюються взаємовідносини між районними бюджетами та бюджетами місцевого самоврядування (бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань), а також між бюджетами міст обласного (республіканського АРК) значення, міста Севастополя та бюджетами адміністративно підпорядкованих їм міст, селищ, сіл. Окрім того,

на цьому рівні регулюються міжбюджетні відносини між бюджетами міст та бюджетами районів у цих містах. Таким чином, процес міжбюджетного регулювання передбачає тісну взаємодію як центральних, так і місцевих органів законодавчої та виконавчої влади, які наділені бюджетними повноваженнями [6, с. 194].

Відносини між бюджетами – це ще не весь обсяг міжбюджетних відносин. Хоча саме таке буквальне розуміння міжбюджетних відносин реалізоване в Україні, оскільки їх реформування відбулося з випередженням адміністративно-територіальної реформи [7, с. 84].

Відповідно до ст. 7 Бюджетного кодексу України, одним з елементів принципу єдності бюджетної системи України є саме єдине регулювання бюджетних відносин [1].

У цьому контексті варто звернути увагу на основну мету регулювання міжбюджетних відносин, яка полягає в організації раціонального і справедливого розподілу та перерозподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами із застосуванням методів розподілу, встановлених законодавством України.

Отже, об'єктивна необхідність регулювання державою міжбюджетних відносин зумовлена наявністю різних фіскальних дисбалансів, спричинених дією природно-кліматичних, історичних, географічних, соціально-демографічних, економічних та багатьох інших чинників. Складники системи міжбюджетних відносин подано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, основою міжбюджетних відносин є розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи відповідно до розподілу повноважень органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Але розмежування не забезпечує збалансування абсолютно всіх

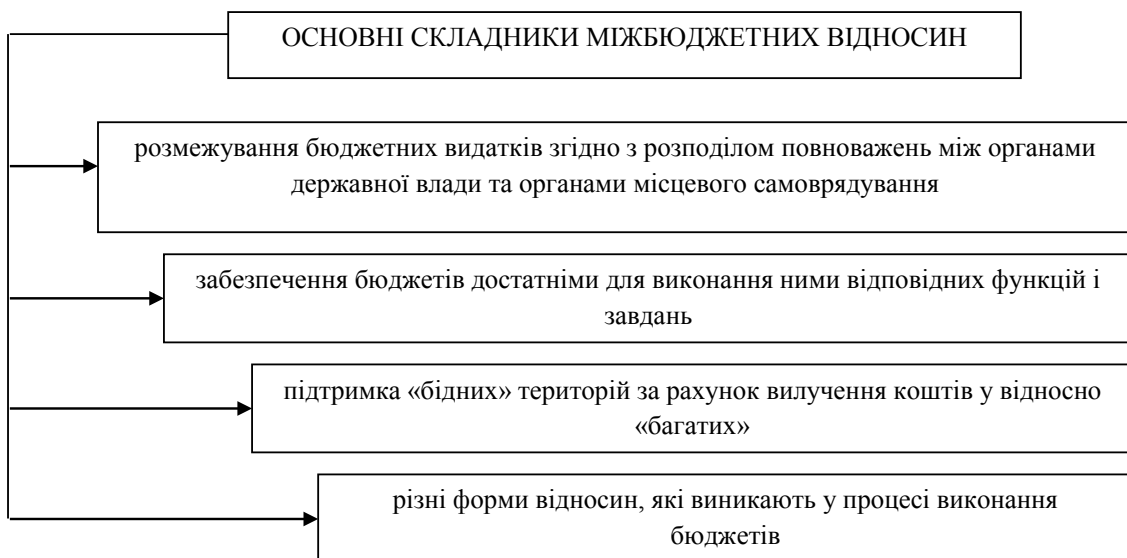


Рис. 1. Основні складники системи міжбюджетних відносин

Джерело: [2; 3; 10]

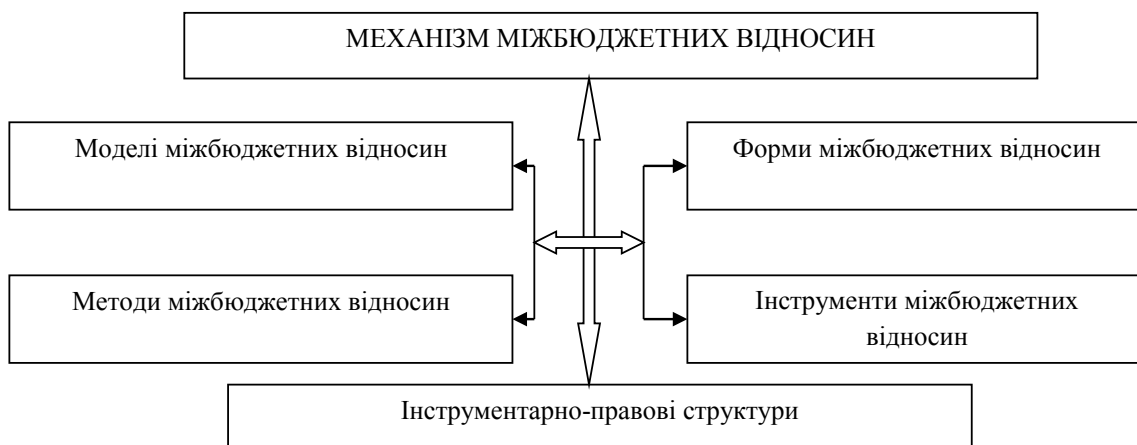


Рис. 2. Основні елементи механізму міжбюджетних відносин

Джерело: [5; 6; 9]

бюджетів із причини значних відмінностей у складі та обсягах доходів і видатків бюджетів територіальних утворень. У цьому разі збалансування досягається шляхом перерозподільних процесів у межах бюджетної системи, тобто бюджетного регулювання.

Механізм міжбюджетних відносин – це не просто адміністративний напрям руху грошей, а законодавчо закріплений розподільчий процес, який спирається, з одного боку, на фінансово утворювальну податкову систему, з іншого – на державний бюджет, у якому зосереджується переважна

частина державних фінансових ресурсів [5, с. 211].

У практичній реалізації бюджетної політики важлива роль належить механізму міжбюджетних відносин як сукупності засобів їх організації для забезпечення сприятливих умов економічному і соціальному розвитку держави. Основні елементи механізму міжбюджетних відносин представлено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, першим елементом міжбюджетних відносин є моделі міжбюджетних відносин. Модель міжбюджетних відносин являє собою інституціональний підхід до визначення організаційних



Рис. 3. Причини здійснення політики міжбюджетного вирівнювання

Джерело: [2; 7]

основ взаємовідносин між різними рівнями влади, який пов'язаний із політикою уряду та місцевих адміністрацій у вирішенні проблем розподілу доходів та видатків між ланками бюджетної системи.

Необхідність міжбюджетного вирівнювання виникає через те, що процес децентралізації надання суспільних послуг випереджає процес децентралізації фінансових ресурсів. У результаті органи місцевого самоврядування не мають достатніх власних фінансових ресурсів для забезпечення виконання своїх повноважень. Підстави здійснення політики вирівнювання висвітлено на рис. 3.

Фінансова система сучасної держави об'єктивно зумовлює виникнення різних видів дисбалансів і необхідність здійснення політики фінансового вирівнювання для подолання наслідків нерівного розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягаря, який вони повинні нести.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, доходимо висновку, що головне завдання державної політики у сфері регулювання міжбюджетних відносин – сприяти динамічному соціально-економічному розвитку всієї країни та окремих регіонів за допомогою раціонального управління загальнодержавними та місцевими ресурсами.

Розвиток місцевого самоврядування в Україні сьогодні перебуває під великою загрозою:

1) брак власних фінансових ресурсів, викликаний існуючою фінансовою кризою та обмеженим складом доходів місцевих бюджетів;

2) недостатньо обґрунтоване розмежування доходів (тих, що враховуються, і тих, що не враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів);

3) щорічне істотне недофінансування.

Усе це суттєво обмежує самостійність місцевих бюджетів, призводить до посилення залежності від центральної влади, створює штучну масову дотаційність бюджетів, гальмує темпи економічного і соціального розвитку регіонів.

Сьогодні в єдиній бюджетній системі України існує велика кількість самостійних бюджетів різних рівнів, що несуть різне функціональне навантаження. На жаль, із кожним роком статистика показує, що відбувається збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій України. Регіони України значно відрізняються не тільки за економічним та соціальним розвитком, а й за своїми фінансовими можливостями, що призводить до того, що одні регіони виділяють як «багаті», або розвинені, а інші – як «бідні», або депресивні. Власні та закріплені джерела доходів муніципалітетів, окрім того, що дають змогу фінансувати потреби місцевих громад, мають велике політичне значення, адже засвідчують рівень фінансової незалежності місцевого самоврядування та ступінь його здатності виживати самостійно, без фінансової допомоги з вищестоящих бюджетів.

Організація міжбюджетних відносин – досить складна та багатогранна проблема. Вона торкається не лише суто розподілу фінансових ресурсів між різними рівнями бюджетної системи для виконання власних і делегованих повноважень, а й удосконалення діючої системи управління фінансуванням органів місцевого самоврядування та законодавчого розподілу функцій і відповідальності між центральними й місцевими органами влади, тому створення оптимальної моделі організації міжбюджетних відносин у країні є одним із ключових завдань для розвитку територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон від 11.01.2019 № 2456-VI, зі змінами та доповненнями. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17> (дата звернення: 12.09.2019).
2. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Одеса : Атлант, 2010. 233 с.
3. Павлюк К.В. Місцеві бюджети і міжбюджетні відносини. *Фінанси України*. 1996. № 6. С. 24–37.
4. Воробйов Ю.Н., Усков І.В. Міжбюджетні відносини в Україні : монографія. Сімферополь : Аріал, 2010. 276 с.
5. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. Київ : Знання КОО, 1999. 487 с.
6. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія. Київ : Наукова думка, 2006. 432 с.
7. Опарін В.М. Бюджетна система : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 336 с.
8. Лайкам К. Оптимизация распределения налогов между федеральным и региональным уровнями бюджетной системы. *Вопросы экономики*. 1998. № 10. С. 139–142.
9. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та європейських країн. Київ : НДФІ, 2007. 299 с.
10. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). Київ : НІОС, 2000. 384 с.

REFERENCES:

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon vid 11.01.2019. № 2456-VI zi zminamy ya dopovnenniamy [Budget Code of Ukraine: Law of 01/11/2019, No. 2446-VI with amendments ia additions]. Available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17> (accessed 12 September 2019).
2. Volokhova I. S. (2010) Mizhbiudzhetni vidnosyny v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [Intergovernmental budgetary relations in Ukraine: current state and prospects for development]. Odesa: Atlant.
3. Lunina I. O. (2006) Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn [Public finance and reform of intergovernmental relations]. Kyiv: Naukova dumka.
4. Pavliuk K. V. (1996) Mistsevi biudzhety i mizhbiudzhetni vidnosyny [Local budgets and intergovernmental budgets]. *Finansy Ukrainy*, no. 6, pp. 24–37.
5. Vorobev Yu. N., Uskov I. V. (2010) Mizhbiudzhetni vidnosyny v Ukraini [Intergovernmental budgetary relations in Ukraine]. Simferopol: Arial.

6. Kravchenko V. I. (1999) *Mistsevi finansy Ukrainy*. [Local Finance of Ukraine]. Kyiv: T-vo «Znannia», KOO.
7. Lunina I. O. (2006) *Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhetsykh vidnosyn* [Public Finances and Intergovernmental Budget Reform]. Kyiv: Naukova dumka.
8. Laykam K. (1998) *Optimizatsiya raspredeleniya nalogov mezhdru federalnyim i regionalnyim urovnyami byudzhethnoy sistemyi* [Optimization of tax distribution between the federal and regional levels of the budget system]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10, pp. 139–142.
9. Zaichykova V. V. (2007) *Mistsevi finansy Ukrainy ta yevropeiskykh krain* [Local finances of Ukraine and European countries]. Kyiv: NDFI.
10. Kyrylenko O. P. (2000) *Mistsevi biudzhety Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka)* [Local budgets of Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS.

Kosarieva Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Sukrusheva Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
V. N. Karazin Kharkiv National University

Svystak Alona

Student
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL ESSENCE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS

The purpose of the article. The purpose of this study is to substantiate the theoretical nature of intergovernmental budgetary relations, and to determine their main components in the current conditions of development of the financial system of Ukraine.

Methodology. In this work, the theoretical analysis of intergovernmental budgetary relations is conducted on the basis of comparison of categorical apparatus, generalization and synthesis with the help of modern literary sources.

Results. The article deals with the morphological analysis of the concept of «intergovernmental budgetary relations», based on literary sources, and legislative acts, and presents the author's own definition. The purpose of regulation of intergovernmental relations, which is to organize a rational and equitable distribution and redistribution of social wealth between citizens and territorial communities using the methods of distribution established by the legislation of Ukraine, is defined. The basic elements of the mechanism of intergovernmental budget relations, as a set of means of their organization to provide favorable conditions for economic and social development of the state are presented. Based on the levels of governing bodies involved in intergovernmental budgetary relations, vertical and horizontal intergovernmental budgetary relations are distinguished. Vertical intergovernmental relations arise between public authorities and local self-government bodies, as well as between local self-governments at different levels. Horizontal intergovernmental relations are intergovernmental intergovernmental relations of one level. Such intergovernmental relations are conditioned by the need for financial equalization and the transfer of financial resources from one region to another in the country in order to provide public services at the level of state minimum social standards. The importance of the state budget for the social development of the regions lies in the fact that the state guarantees its citizens the provision of certain social guarantees and services, but delegates these responsibilities to local authorities, and the costs incurred by local authorities are offset by the state budget, resulting in inter-budgetary relationships. Intergovernmental relations link the state's budgetary system to a single whole, allow it to solve strategic goals of budgetary development and respond promptly to the needs of individual regions. It is proved that the main task of state policy in the sphere of regulation of intergovernmental relations is to promote dynamic socio-economic development of the whole country and individual regions through the rational management of national and local funds of financial resources, optimal allocation and use of them.

Practical implications. Thus, we conclude that the main task of public policy in the sphere of regulation of intergovernmental relations is to promote the dynamic socio-economic development of the whole country and individual regions through the rational management of national and local resources.

Value/originality. In a scientific study based on literary sources, our own definition of the concept of intergovernmental relations is a key element of the budget process, an important tool for improving financial relations between central and local authorities, a lever that directly affects the socio-economic development of administrative and territorial units.

РОЗПОДІЛЬЧІ ТА НАКОПИЧУВАЛЬНІ ПЕНСІЙНІ СИСТЕМИ: АЗІАТСЬКИЙ ДОСВІД ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

DISTRIBUTIVE AND ACCUMULATIVE PENSION SYSTEMS: ASIAN EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

У статті розглянуто основні підходи до фінансування пенсійних систем, які мають місце у світовій практиці. Виявлено основні переваги та недоліки солідарної та накопичувальної пенсійних систем. Здійснено аналіз основних моделей та напрямів реформування пенсійного забезпечення у країнах Східної та Південної Азії. На основі зарубіжного досвіду визначено основні завдання та шляхи вдосконалення вітчизняної системи соціального страхування. Розглянуто дискусійні для української пенсійної системи питання співвідношення обов'язкового та добровільного пенсійного страхування, а також роль держави в управлінні накопичувальними фондами. Автором розглянуто сучасний стан функціонування світових фінансових ринків як важливої передумови розвитку накопичувальних пенсійних систем. Обґрунтовано критерії побудови оптимальної моделі пенсійного забезпечення, яка включає в себе елементи як розподільчої, так і накопичувальної систем державного пенсійного страхування.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, розподільча пенсійна система, накопичувальна пенсійна система, критерії побудови системи пенсійного страхування, накопичувальні пенсійні фонди.

В статье рассмотрены основные подходы к финансированию пенсионных систем, кото-

рые имеют место в мировой практике. Выявлены преимущества и недостатки солидарной и накопительной пенсионных систем. Осуществлен анализ основных моделей и направлений реформирования пенсионного обеспечения в странах Восточной и Южной Азии. На основе зарубежного опыта определены основные задачи и пути совершенствования отечественной системы социального страхования. Рассмотрены дискуссионные для украинской пенсионной системы вопросы соотношения обязательного и добровольного пенсионного страхования, а также роль государства в управлении накопительными фондами. Автором рассмотрено современное состояние функционирования мировых финансовых рынков как важной предпосылки развития накопительных пенсионных систем. Обоснованы критерии построения оптимальной модели пенсионного обеспечения, которая включает в себя элементы как распределительной, так и накопительной систем государственного пенсионного страхования.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, распределительная пенсионная система, накопительная пенсионная система, критерии формирования системы пенсионного страхования, накопительные пенсионные фонды.

УДК 331.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-64>

Петрушка О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

Сидор І.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

The article deals with the basic approaches to the financing of pension systems that take place in the world practice. It is established that in today's world there are two types of pension systems in the world – distributive and cumulative. The main advantages and disadvantages of joint and distributive pension systems have been identified. The basic models and directions of pension reform in the countries of East and South Asia are analyzed. Compulsory and voluntary retirement insurance, in particular the use of voluntary savings mechanisms for low-income people, has been successfully combined in the Asian region. It is established that the practice distinguishes three variants of retirement savings, which have their own peculiarities. It has been researched that the advantages of these forms of accumulation are simplicity in management, low level of state financing, transparency of the pension system in terms of "contributions-payments", as well as the possibility of using financial resources in case of loss of employment. Based on foreign experience, the main tasks and ways of improving the domestic social insurance system have been determined. The issues of the ratio of compulsory and voluntary pension insurance to the Ukrainian pension system are discussed, as well as the role of the state in managing the funded funds. The system of criteria – sustainability, adequacy and integrity, which adherence to in the process of reforms will ensure the socio-economic development of our country, is defined. The directions of construction of the optimum model of pension insurance, which includes elements of both distributive and accumulative systems of state pension insurance, are substantiated. It is proved that the combination of distribution and savings pension systems for different age categories of workers will make it possible to change the outdated institute of state social security in Ukraine and in the near future to create a multilevel pension insurance system that will take into account not only the interests of the state, but also of the insurers and insured people. The author considers the current state of functioning of the world financial markets as an important prerequisite for the development of funded pension systems.

Key words: pension insurance, distribution pension system, funded pension system, criteria for building a pension insurance system, funded pension funds.

Постановка проблеми. Забезпечення громадян гідним рівнем життя після досягнення ними пенсійного віку є одним із важливих завдань будь-якої держави. Перебуваючи у вкрай незадовільному стані, пенсійна система України потребує масштабної перебудови шляхом пошуку нових напрямів розвитку як солідарного, так і накопичувального її складників.

Збільшення середньої тривалості життя та скорочення чисельності працездатного населення по відношенню до кількості осіб пенсійного віку стали рушійною силою до переходу більшості країн світу

від солідарних до накопичувальних пенсійних систем або ж пенсійних систем, що поєднують накопичувальний та розподільчий складники пенсійного забезпечення. Отже, позитивний досвід іноземного реформування у сфері пенсійного страхування буде корисним для нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусійні питання розвитку системи пенсійного страхування та пошуку оптимальної моделі її фінансування висвітлюються у численних публікаціях зарубіжних та вітчизняних учених: М. Вінера, О. Жадан, М. Гончаренко, О. Кириленко, Е. Лібанової, Б. Надточія,

В. Роїка, А. Светлова, Дж. Стігліца, Е. Шестакової та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої проблематики, теоретичні та практичні аспекти подальшого розвитку вітчизняного пенсійного забезпечення з урахуванням досвіду іноземних держав потребують більш глибокого вивчення та дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення досвіду азіатських країн у сфері проведення пенсійних реформ та визначення на його основі оптимальних варіантів поєднання розподільчих та накопичувальних складників у системі пенсійного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення громадян пенсіями за віком реалізується шляхом формування фонду грошових коштів на основі періодичних внесків застрахованих осіб. Захист від настання соціальних ризиків не обмежується лише обов'язковим державним соціальним страхуванням, якому притаманні риси колективної солідарності, а й включає у себе елементи корпоративного чи індивідуального накопичувального пенсійного страхування.

У сучасних умовах у світі використовують два типи пенсійних систем – розподільчу та накопичувальну. У першій системі фінансові ресурси формуються за рахунок внесків від найманих працівників та роботодавців у спеціальні фонди та спрямовуються на виплати пенсій у міру їх надходження. Основними перевагами даної пенсійної системи є: гнучкість (можливість досить оперативно скорегувати такі соціальні параметри, як розмір пенсій, ставки соціальних внесків, пенсійний вік, порядок пенсійних виплат і т. д.); розмір пенсійних виплат не залежить від якості функціонування фінансового ринку та ефективності інвестиційної діяльності пенсійних фондів або інших фінансових інституцій; захист пенсіонерів від різного роду соціальних та фінансових ризиків. Проте розподільча пенсійна система має низку недоліків, які мають негативний вплив на розвиток пенсійного страхування, а саме: демографічне навантаження на працююче населення (скорочення народжуваності, висока смертність та старіння населення призводять до дисбалансу у співвідношенні між платниками внесків до отримувачів соціальних виплат); необхідність постійного економічного зростання та наявність повної зайнятості, що зазвичай важко забезпечити на практиці. Серед дієвих заходів, які вживаються у світовій практиці щодо даного рівня пенсійних систем для подолання кризових явищ та забезпечення стійкості системи соціального страхування загалом, можна виділити: зниження річної ставки процентних нарахувань, збільшення періоду страхового стажу, що використовується для обчислення пенсії, введення обмежень для раннього виходу на пенсію та використання фінансових заохочень для більш пізнього закінчення трудо-

вої діяльності, а також підвищення граничної межі пенсійного віку [1, с. 490–491].

Економічно розвинені країни здебільшого дотримуються принципу поєднання розподільчих пенсійних систем із добровільним накопиченням пенсійних ресурсів. Суть накопичувальної пенсійної системи полягає у формуванні пенсійних внесків застрахованих осіб та страхувальників у спеціалізованих фондах, які є активними учасниками фінансового ринку, з метою отримання інвестиційного доходу. Основними перевагами даної моделі є незалежність від демографічних процесів, які відбуваються у країні; свобода у виборі пенсійного фонду, пенсійної програми (схеми); залежність розміру майбутньої пенсії від величини заробітку (дотримання страхового принципу пенсійного забезпечення); інвестування пенсійних внесків в економіку країни (фінансові ресурси пенсійних фондів виступають джерелом довгострокових інвестицій, що є важливою передумовою економічного зростання) [2, с. 292]; зменшує фінансове навантаження на обов'язкове державне пенсійне страхування у державі; дає можливість застрахованим особам набувати право власності на пенсійні заощадження, що, своєю чергою, спонукає та мотивує населення до участі у додатковому пенсійному страхуванні.

Вдалим прикладом для України в процесі реформування пенсійної системи буде вивчення досвіду країн Азіатського регіону, де на практиці поєднано обов'язкове і добровільне пенсійне страхування, а саме застосування механізмів підтримки добровільного накопичування для осіб із невисоким рівнем доходів. Для Східноазійського регіону характерною є традиція використання заощадження для підтримки осіб похилого віку. На практиці виділяють три варіанти пенсійного накопичення, які мають свої характерні особливості.

До першої групи належать країни, пенсійні системи яких обмежуються лише накопичувальними фондами, діяльність яких регулюється державними органами влади. Цей тип пенсійного страхування поширений у Сінгапурі, Індонезії, Малайзії, Шрі-Ланці та ін. До переваг даної форми накопичення можна віднести простоту в управлінні, низький рівень державного фінансування, прозорість пенсійної системи з погляду «внески – виплати», можливість користування фінансовими ресурсами в разі втрати зайнятості, невисокий рівень витрат. Працівники та роботодавці зобов'язані в обов'язковому порядку здійснювати відрахування у централізовані накопичувальні фонди, контрольовані та регульовані державою. Оскільки основною метою діяльності провідентних фондів спершу було заощадження коштів на старість, дані суб'єкти фінансового ринку обмежували відносини зі застрахованими особами лише до зобов'язань по виплаті пенсійних накопичень. Однак із розвитком фондового ринку у даному регіоні можливості

накопичувальних фондів розширилися і пропонують застрахованим різного роду послуги стосовно життєвих або термінових ануїтетів. Такі країни, як Малайзія і Сінгапур, пропонують застрахованим особам широкий спектр інвестиційних програм у рамках схем пенсійного страхування. Наприклад, громадяни Малайзії, котрі мають на своїх індивідуальних пенсійних рахунках у Національному провідентному фонді значні суми коштів, мають право скористатися можливістю розміщення пенсійних накопичень у спеціальних фондах спільних інвестицій і отримувати додатковий інвестиційний дохід. Індивідуальні пенсійні рахунки застрахованих осіб умовно поділяються на дві частини:

– рахунок А, де зосереджено 70% накопичень, скористатися якими можна лише після досягнення особою 60 років;

– рахунок В, який містить решту 30% заощаджень і може бути використаний завчасно, до настання пенсійного віку (на купівлю житла, освіти, виїзд за кордон, витрати, пов'язані з утратою місця роботи, і т. д.). Така політика дала змогу практично 90% населення Сінгапуру придбати власне житло. Центральний накопичувальний фонд гарантує виплату мінімального інвестиційного доходу на вклади на рахунок В у розмірі 2,5% річних, а на рахунок А – до 4% річних. Розмір страхових внесків у даній моделі пенсійного страхування коливається від 5% до 35% залежно від віку працівника (чим старшим є найманий працівник, тим меншою є ставка соціального внеску), що дає можливість коефіцієнту заміщення досягати рівня не менше 37% [3, с. 20].

Другу групу становлять країни, де паралельно функціонують розподільчі страхові пенсійні системи та змішані з обов'язковими накопичувальними компонентами. Яскравим прикладом даної моделі пенсійного страхування виступають такі країни, як Китай, Індія, Філіппіни, В'єтнам. Так, наприклад, пенсійна система Китаю переважно складається з двох складових частин. Перший – основна пенсія: вона залежить від того, скільки років працівник платив пенсійні внески (повинно бути не менше 15 років), і розраховується на основі середньої зарплати по провінції з урахуванням індексації. Друга частина – накопичувальна, це відрахування в пенсійний фонд, які здійснюють як працівник, так і роботодавець (8% і 20% від розміру зарплати відповідно). Коефіцієнт заміщення при цьому становить не менше 50–60%, що є позитивним моментом для забезпечення розвитку країни та дотримання принципів соціальної справедливості та економічної ефективності.

Третій варіант пенсійного накопичення в азійських державах полягає у створенні великих державних пенсійних фондів для акумулювання пенсійних внесків державних службовців, фінансування яких здійснюється на паритетній основі застрахованими особами та державою.

Важливою умовою розвитку накопичувального пенсійного страхування у зазначених вище державах виступає успішне функціонування ринку капіталів. Починаючи з 80-х років минулого століття уряди азійських країн працюють над розвитком та лібералізацією своїх фінансових систем, що приносить неабиякі результати у розвитку банківської системи, ринку акцій та інших цінних паперів. Так, активи банківської системи в Індії та Китаї станом на 2017 р. становили відповідно 72% та 115% від величини ВВП цих країн. Капіталізація ринку акцій та облігацій у цих країнах на кінець 2017 р. становила не менше 65% ВВП (для порівняння: аналогічний показник для Східної Європи – 33%, Центральної та Південної Америки – 41% від ВВП) [4, с. 32–33]. За даними ОЕСР, станом на 2018 р. активи пенсійних фондів Азії становлять близько 10% усіх світових активів [5].

Незважаючи на сприятливі демографічні умови та високорозвинені фінансові ринки у Азійському регіоні, діючі пенсійні системи з накопичувальними компонентами потребують часткового реформування. Основними завданнями щодо вдосконалення даних моделей пенсійного страхування є введення перерозподільного елемента між базовою і соціальною пенсією (при цьому соціальна пенсія в економічно розвиненій Кореї становить близько 5% від розміру середньої заробітної плати, тоді як базова пенсія у громадян Філіппін – 7 дол. на місяць) [6, с. 17]; стимулювання самозайнятих осіб та осіб, зайнятих у неформальному секторі економіки, до участі в системі накопичувального пенсійного страхування (використання методів державного субсидування). Наприклад, у Китаї протягом кількох років успішно реалізовується програма добровільного пенсійного страхування сільських жителів на основі державного субсидування, яке має місце на етапах накопичення внесків та на стадії пенсійних виплат. Уряд країни надає субсидію у розмірі 100% на фінансування базової пенсії жителям центральної та західної частин Китаю і 50% – на субсидування жителів східних регіонів країни [7, с. 47–49]. Це робиться для вирівнювання доходів міського та сільського населення, залучення останнього до системи накопичувального пенсійного страхування, а також для стимулювання внутрішнього споживання.

У Сінгапурі, Малайзії та Індонезії, де домінуючими є накопичувальні провідентні фонди, особлива увага приділяється формуванню нестрахового базового рівня пенсійної системи, тоді як на Філіппінах ключовим завданням реформування пенсійної системи виступає впровадження обов'язкової накопичувальної компоненти.

Варто зазначити, що азійській моделі соціального страхування притаманні низький рівень державних витрат на пенсійне забезпечення, високий рівень зайнятості осіб похилого віку, особливості споживацької поведінки населення, орієнтованої

виключно на заощадження. Враховуючи позитивний досвід реформ пенсійного забезпечення у країнах Азії, можемо зробити висновок, що загальними завданнями реформ у цій галузі виступають такі:

- залучення до пенсійного страхування все більшого кола працездатних осіб;
- підвищення прозорості в управлінні пенсійними системами;
- ефективне інвестування накопичених пенсійних активів;
- уніфікація умов участі у пенсійному страхуванні та об'єднання різних моделей пенсійного забезпечення;
- усунення та ліквідація відмінностей у соціальній підтримці різних верств населення.

Як показує іноземний досвід, сьогодні не існує ідеальної пенсійної системи, яку можна було б застосовувати універсально для всіх держав. Проте різні моделі пенсійного забезпечення мають певні спільні завдання, виконання яких дає змогу досягнути кращих результатів у розвитку системи соціального страхування загалом [8]. Досить слушною під час реалізації пенсійних реформ, на нашу думку, є побудова такої моделі пенсійного забезпечення, яка б відповідала критеріям:

1) цілісності (визначення чітких вимог щодо фінансування схем із визначеними внесками та визначеними виплатами; регулярне інформування учасників щодо прогнозованого рівня витрат і доходів; наявність пруденційного регулятора на ринку пенсійного страхування);

2) стійкості (дотримання низки показників, які впливають на довгострокову стійкість систем пенсійного забезпечення: участь економічно активного населення у недержавному пенсійному страхуванні (не менше 70%), активи пенсійних фондів мають становити не менше 100% ВВП для фінансування майбутніх пенсійних зобов'язань);

3) адекватності (визначення загального пенсійного індексу країни шляхом порівняння розмірів пенсійних виплат до мінімальної пенсії, співвідношення державної та приватної пенсій у доходах пенсіонерів, досягнення рівня коефіцієнта заміщення не менше 65% від розміру заробітної плати та ін.).

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши специфіку розподільчої та накопичувальної систем пенсійного страхування, можна дійти висновку, що протиставлення цих категорій позбавлене змісту, адже вищезазначені пенсійні системи виконують різні функції та здатні створити комплексну систему пенсійного забезпечення шляхом доповнення одна одної. На нашу думку, поєднання розподільчої та накопичувальної пенсійних систем для різних вікових категорій працюючих дасть змогу змінити застарілий інститут державного соціального забезпечення в Україні та в недалекій перспективі створити багаторівневу систему пенсійного страхування, яка враховуватиме інтереси не

тільки держави, а й страхувальників та застрахованих осіб. Вирішальними кроками у процесі забезпечення гідної старості українців мають бути зміни у підвищенні продуктивності праці та реальної заробітної плати, зменшення тіньового сектору економіки та поліпшення демографічної ситуації в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жадан О.В., Гончаренко М.В. Співвідношення розподільчої і накопичувальної складових системи державного пенсійного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 489–494.
2. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи : монографія / за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 350 с.
3. Pension systems and old-age income support in East and Southeast Asia. Overview and reforms directions. Asian Development Bank, 2016. 112 p.
4. Schmukles S. Financial development in Asia. Policy research working paper. 2018. P. 27–48.
5. Яценко В. Где в мире самые лучшие пенсионные системы. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/11/16/642712/> (дата звернення: 05.09.2019).
6. World social protection report. Building economic recovery, inclusive development and social justice. ILO, 2014. 37 p.
7. Expanding social insurance coverage in urban China. 2013. 86 p.
8. Мировая экономика: прогноз до 2050 года. *Экономический портал*. 2013. URL: <http://Institutiones.com> (дата звернення: 20.09.2019).

REFERENCES:

1. Zhadan O. V., Honcharenko M. V. (2016) Spivvidnoshennia rozpodilchoi i nakopychuvальноi skladovykh systemy derzhavnoho pensiihoho zabezpechennia [The ratio of the distributive and cumulative components of the state pension system]. *Economy and society*, vol. 2, pp. 489–494.
2. Kyrylenko O. P., Malyniak B. S. (2013) Rozvytok derzhavnoho pensiihoho strakhuvannia v umovakh pensiihoho reformy [Development of state pension insurance in the conditions of pension reform]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
3. Pension systems and old-age income support in East and Southeast Asia. Overview and reforms directions. Asian Development Bank, 2016. 112 p. (in English)
4. Schmukles S. (2018) Financial development in Asia. Policy research working paper. Pp. 27–48.
5. Yatsenko V. (2018) Hde v myre samye luchshye pensyonnye systemy [Where in the world the best pension systems]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/11/16/642712/> (accessed 05 September 2019).
6. World social protection report. Building economic recovery, inclusive development and social justice. ILO, 2014.
7. Expanding social insurance coverage in urban China. 2013.
8. Myrovaia ekonomyka: prohnnoz do 2050 hoda. *Ekonomycheskyi portal*. [World economy: forecast up to 2050. Economic portal]. Available at: <http://Institutiones.com> (accessed 20 September 2019).

Petrushka OlenaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University**Sydor Iryna**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University**DISTRIBUTIVE AND ACCUMULATIVE PENSION SYSTEMS:
ASIAN EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE**

The purpose of the article. Providing citizens with a decent standard of living when they reach retirement age is one of the important tasks of any state. Being in a very poor state, Ukraine's pension system needs a major restructuring by finding new directions for the development of both solidarity and funded pension systems. The purpose of this research is to study the experience of Asian countries in the field of pension reforms and to determine on this basis the best options for combining distributive and cumulative components in the pension insurance system in Ukraine.

Methodology. Based on the specifics of the topic, the methodological basis of the research is the theoretical position of economic and financial science, the practice of well-known domestic and foreign scientists. In order to solve the research problems, the dialectical method of scientific cognition, methods of empirical and theoretical research, methods of formalization and generalization were used in the work.

Results. In today's world, there are two types of pension systems – distributive and accumulative ones. In the first system, financial resources are formed by contributions from hired workers and employers to special funds and are directed to the payment of pensions as they are received. The main advantages of this pension system are: flexibility (the ability to quickly adjust the parameters – the size of pensions, social contribution rates, retirement age, the order of retirement benefits, etc.); the amount of pension payments does not depend on the quality of the functioning of the financial market and the efficiency of the investment activity of pension funds or other financial institutions; protecting retirees from all kinds of social and financial risks. However, the distribution pension system has several disadvantages that have a negative impact on the development of pension insurance, for example: the demographic burden on the working population (reduced birth rates, high mortality and aging of the population lead to an imbalance in the ratio between payers of social security payments); the need for sustained economic growth and full employment, which is usually difficult to ensure in practice. Most economically developed countries adhere to the principle of combining pension systems with voluntary accumulation of pension resources. The essence of the funded pension system is in the formation of pension contributions by insured persons and insurers in specialized funds that are active participants in financial markets for the purpose of obtaining investment income. The main advantages of this model are independence from the demographic processes taking place in the country; freedom to choose a pension fund, pension scheme (scheme); the dependence of the size of the future pension on the amount of earnings (adherence to the insurance principle of pension provision); investing pension contributions into the country's economy (financial resources of pension funds are a source of long-term investment, which is an important prerequisite for economic growth); reduces the financial burden on compulsory state pension insurance in the state; enables insured persons to acquire ownership of retirement savings, which in turn encourages and motivates the population to participate in supplementary pension insurance.

A good example for Ukraine in the process of reforming the pension system would be to study the experience of Asian countries, which successfully combined mandatory and voluntary pension insurance, in particular the use of voluntary savings mechanisms for low-income people. In practice, there are three options for retirement savings, which have their own characteristics. It is worth noting that the Asian model of social insurance is characterized by low levels of government spending on retirement benefits, high employment rates for the elderly, and especially consumer-oriented consumer behavior. In spite of the different models of financing of the pension systems inherent in the countries of Asia, the general objectives of the reforms in the field of social insurance are: attraction to the pension insurance of an increasing number of able-bodied persons; increasing transparency in the management of pension systems; effective investment of accumulated pension assets; unifying the conditions for participating in pension insurance and combining different pension models; eliminating differences in social support for different segments of the population.

Practical implications. According to the experience of different countries of the world, today there is no perfect pension system that can be applied universally to all countries. However, different models of retirement security have certain common goals, the fulfillment of which leads to better results in the development of social

insurance in general. In our view, it is quite reasonable in implementing pension reforms to build a pension model that meets the criteria of integrity, sustainability and adequacy.

Value/originality. Considering the specifics of the distribution and cumulative pension insurance systems, we can conclude that the opposition of these categories is devoid of content, because the above pension systems perform different functions and are able to create a comprehensive pension system by complementing each other, which in the future will not bring a positive result not only for insured persons, but also for the economy of the country as a whole. Combining the distribution and cumulative pension systems for different age categories of workers will make it possible to change the outdated institute of state social security in Ukraine and in the near future to create a multi-level pension insurance system that will take into account not only the interests of the state, but also of insurers and insured people.

СИСТЕМНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОДАТКІВ НА СПОЖИВАННЯ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ

SYSTEM DETERMINANTS OF CONSUMPTION TAXES IN BUDGETARY FORMATION

У статті обґрунтовано економічну сутність податків на споживання та подано їхню класифікацію. Визначено роль податків на споживання в економіці України. Надано оцінку фіскальних реалій непрямого оподаткування в Україні та визначено домінуюче фіскальне значення податків на споживання у формуванні бюджетних ресурсів держави. Проаналізовано структуру та динаміку податку на додану вартість у Державному бюджеті України. Досліджено структуру надходжень акцизного податку у розрізі під-акцизних товарів (продукції), вироблених в Україні та ввезених на митну територію України. Визначено структуру надходжень мита до державного бюджету. Проаналізовано чинники, що впливають на обсяг надходжень податків на споживання до бюджету. Розглянуто проблеми адміністрування податків, пов'язані з недостатнім рівнем суспільного діалогу, і запропоновано шляхи їх вирішення. Пріоритетом подальших досліджень визначено збалансування інтересів держави та платників податків у контексті розбудови суспільства сталого розвитку.

Ключові слова: бюджет, податкові надходження, податки на споживання, податок на додану вартість, акцизний податок, мито.

В статті обґрунтована економічна сутність податків на споживання та представ-

лена їх класифікація. Определена роль налогов на потребление в экономике Украины. Дана оценка фискальных реалий косвенного налогообложения в Украине и определено доминирующее фискальное значение налогов на потребление в формировании бюджетных ресурсов государства. Проанализированы структура и динамика налога на добавленную стоимость в Государственном бюджете Украины. Исследована структура поступлений акцизного налога в разрезе подакцизных товаров (продукции), произведенных в Украине и ввезенных на таможенную территорию Украины. Определена структура поступлений пошлины в государственный бюджет. Проанализированы факторы, влияющие на объем поступлений налогов на потребление в бюджет. Рассмотрены проблемы администрирования налогов, связанные с недостаточным уровнем общественного диалога, и предложены пути их решения. Приоритетом дальнейших исследований определено сбалансирование интересов государства и налогоплательщиков в контексте построения общества устойчивого развития.

Ключевые слова: бюджет, налоговые поступления, налоги на потребление, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, пошлина.

УДК 336.226.3

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-65>

Сідельникова Л.П.

д.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний
університет

In the article it is argued that from the day of the statehood of Ukraine to the present stage of transformational changes and hybrid challenges, taxes occupy a leading place in financing public expenditures, because almost 80% of consolidated budget revenues are generated from tax revenues. In addition, with the help of taxes, the state regulates the production processes, structure and dynamics of the country's business, prevents financial crises and economic downturn, and stimulates the development of scientific and technological progress. It is argued that consumption taxes (value added tax, excise tax and customs duty) have the highest fiscal efficiency among tax revenues in Ukraine and accumulate half of the state budget revenues. It is proved that the issue of definition and implementation of conceptually new schemes of management of taxation of consumption is relevant not only for regulation of public welfare, increase of aggregate solvent demand and activation of business activity, but also for the purpose of creation of optimum tax and debt strategies for providing financing of public needs. The economic nature of consumption taxes is substantiated and their classification is given. The estimation of fiscal realities of indirect taxation in Ukraine is given and the fiscal value of consumption taxes in the formation of state budget resources is determined. The structure and dynamics of value added tax in the State Budget of Ukraine are analyzed. The structure of excise tax receipts in the context of excise goods (products) produced in Ukraine and imported into the customs territory of Ukraine is investigated. The structure of duties in the state budget is determined. The factors that influence the amount of consumption taxes to the budget are analyzed. The obtained results of the research allow not only to carry out analytical calculations and scientific justification of the level of consumption tax rates, adequate to the European integration requirements and fiscal needs of the state, but also to provide a comprehensive approach to balancing the interests of the state and taxpayers in the context of building a sustainable development society.

Key words: budget, tax revenue, consumption taxes, value added tax, excise tax, customs duty.

Постановка проблеми. Важливим аспектом стабілізації системи публічних фінансів України в умовах посилення боргових ризиків та поглиблення фінансових дисбалансів є пошук ефективних джерел покриття бюджетних видатків, який полягає не лише в запровадженні сприятливого для сталого розвитку бізнесу рівня оподаткування одночасно з максимальною акумуляцією бюджетних ресурсів, а й передбачає організацію оптимальної трансформації податкових надходжень у суспільні блага у комплексі з пошуком альтернативних джерел фінансування суспільно необхідних потреб. Можливості забезпечення функціонування держави податковим методом ув'язуються

з потенційним фіскальним ефектом економічно виправданого кредитного методу і загальним обсягом видатків бюджетів всіх рівнів.

При цьому, податкова компонента формування бюджетних ресурсів держави є важливим елементом соціально-економічного та політичного життя суспільства. З дня становлення державності України і до сучасного етапу трансформаційних змін та гібридних викликів податкам належить провідне місце у фінансуванні суспільних видатків, адже саме за рахунок податкових надходжень формується майже 80% доходів зведеного бюджету. Окрім того, за допомогою податків держава регулює виробничі процеси, динаміку і структуру

бізнесу країни, запобігає фінансовим кризам і занепаду економіки, а також стимулює розвиток науково-технічного прогресу.

Найбільшу фіскальну ефективність серед податкових надходжень в Україні мають податки на споживання – податок на додану вартість, акцизний податок і мито, які забезпечують половину надходжень державного бюджету. Тому актуальним залишається питання визначення і впровадження концептуально нових схем управління системою оподаткування споживання не лише задля регулювання суспільного добробуту, підвищення сукупного платоспроможного попиту та активізації ділової активності, а і з метою побудови оптимальних податково-боргових стратегій забезпечення фінансування суспільних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомим внеском у розвиток теорії та практики непрямого оподаткування є праці українських вчених: В. Андрущенко, З. Варналія, О. Десятнюк, Ю. Іванова, Т. Єфименко, А. Крисоватого, І. Луїної, І. Лютого, В. Мельника, С. Онишко, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова та ін. Водночас, не повною мірою дослідженими залишаються питання посилення фіскальних ефектів системи непрямого оподаткування в умовах гібридних викликів.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка фіскальних реалій та перспектив податків на споживання в Україні, адже посилення боргових ризиків та поглиблення фінансових дисбалансів імплементує податкам на споживання, як основному бюджетоутворюючому ресурсу, підвищення концентрації фіскальних та регулюючих очікувань від їх функціонування, а саме: стимулювання економічного розвитку країни, сприяння створенню умов для залучення інвестицій, отримання сталих доходів

до зведеного бюджету, забезпечення податкового фінансування суспільних потреб як альтернативи зростанню обсягів державних запозичень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Адаптація українських умов оподаткування до європейських стандартів зміщує основні акценти фіскальних трансформацій на створення раціональної податкової системи, що, відповідно, вимагає розвитку теорії оподаткування, насамперед аналізу окремих форм податків, їхньої взаємозалежності із розвитком економічної та політичної ситуації в країні. Фінансова теорія і практика розподіляє податки на окремі групи, з урахуванням їхніх особливостей. Цей розподіл потрібний, адже кожна група податків відрізняється умовами справляння, певними адміністративно-фінансовими заходами та особливостями адміністрування.

Сутність податків на споживання, які за формою оподаткування є непрямими податками, полягає у тому, що вони входять до ціни товарів і послуг, а їхній розмір для кожного податкоплатника визначається величиною споживання і не залежить від його доходу, тобто об'єктом оподаткування є процеси споживання, а не дохід та майно, як у прямих податках.

Основними видами податків на споживання є акцизи, податок з обороту, податок з продажу, податок на додану вартість, мито (рис. 1).

Наголосимо, що у світовій практиці поняття «акцизи» розглядають як у широкому (група, до складу якої належать всі види споживчих податків на товари та послуги), так і вузькому (надбавка до ціни або тарифу на певні види товарів та послуг) значенні. Для України характерним є застосування терміну «акциз» лише для індивідуальних акцизів.

О. Дроздовська та О. Озерчук, дослідивши структуру податкових надходжень бюджету в



Рис. 1. Світова практика класифікації податків на споживання

країнах Європейського Союзу за останні 5 років, дійшли таких висновків: прямі податки переважають у Данії, Великобританії, Бельгії, Люксембурзі, Ірландії, Фінляндії, Німеччині; непрямі податки – у Чехії, Словаччині, Естонії, Латвії, Литві, Угорщині, Польщі, Словенії, Болгарії та Румунії [1, с. 46]. Це підтверджує висновок В. Тропіної щодо переважання частки податків на споживання у структурі оподаткування у постсоціалістичних країнах ЄС з молодією ринковою економікою [2, с. 100].

Податки на споживання відіграють надзвичайно важливу роль і в економіці України, адже вони не лише формують значну частину бюджетних ресурсів держави, а й є одним з вагомих засобів перерозподілу національного доходу. Задовільняючи інтереси фіску, податки на споживання, разом з тим, виконують і вагомую регулюючу функцію через вплив на наявність у суб'єктів господарювання обігових коштів, обсяг їх фінансових ресурсів та величину прибутку, яку платник податку може отримати при певному рівні цін, що склалися на конкретному сегменті ринку. В цьому контексті не можна не погодитися з І. Чугуновим та О. Жукевич, які з огляду на значну фіскальну ефективність податків на споживання, їхню здатність впливати на обсяг виробництва товарів, надання послуг, а також обмежувати споживання окремих видів підакцизних товарів визначають непряме оподаткування одним з основних інструментів бюджетно-податкової політики [3, с. 62].

Відповідно до ст. 29 Бюджетного кодексу України, податки на споживання майже в повному обсязі зараховуються до загального фонду державного бюджету. Виключенням є:

- акцизний податок з вироблених в Україні пального і транспортних засобів, акцизний податок з ввезених на митну територію України пального і транспортних засобів, ввізне мито на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них, які надходять до спеціального фонду державного бюджету;
- акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних това-

рив, що зараховується до бюджетів об'єднаних територіальних громад, міських бюджетів [4].

Фіскальне значення податків на споживання у формуванні бюджетних ресурсів держави за останні роки подано в таблиці 1.

Дані таблиці 1 засвідчують домінуюче фіскальне значення податків на споживання у формуванні бюджетних ресурсів держави. Так, протягом досліджуваного періоду їхня середня питома вага у доходах зведеного бюджету складала 43,30%; у податкових надходженнях зведеного бюджету – 53,66%.

Основним бюджетоутворюючим податком в Україні є податок на додану вартість. Головними чинниками, що впливають на його надходження, є обсяги новоствореної доданої вартості, імпорту, експорту та відшкодування податку, кількості податкових пільг, обмінного курсу національної грошової одиниці, порядку і критеріїв бюджетного відшкодування, механізму його адміністрування. Фіскальна особливість ПДВ характеризується тим, що через наявність широкої бази оподаткування кон'юнктурні коливання цін на сировину, матеріали та енергоносії мають на нього менший вплив. Ця особливість відрізняє ПДВ від інших податків та підтверджується достатньо стабільною динамікою частки податку у доходах бюджету.

В таблиці 2 розглянемо структуру та динаміку податку на додану вартість у Державному бюджеті України у 2013-2018 роках, адже цей податок акумулюється виключно у державному бюджеті.

Дані таблиці 2 засвідчують сталу позитивну динаміку бюджетних надходжень податку на додану вартість. Виключенням та нонсенсом фіскальної практики став 2013 рік, коли при стабільних темпах економічного зростання і збільшенні обсягів ВВП на 3,27% порівняно з минулим роком (або на 4,28% у доларовому еквіваленті) надходження ПДВ зменшилися на 7,56%. Однак, зазначене свідчить не стільки про неефективність застосування податкового механізму в цей період, скільки про стрімке зростання обсягів ухилення від оподатку-

Таблиця 1

Частка податків на споживання у доходах Зведеного бюджету України

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Доходи Зведеного бюджету України, млрд. грн.	442,8	456,1	652,0	782,9	1 017,0	1 184,3
Податкові надходження Зведеного бюджету України, млрд. грн.	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2	986,3
Податок на додану вартість, млрд. грн.	128,3	139,0	178,5	235,5	314,0	374,5
Акцизний податок, млрд. грн.	36,7	45,1	70,8	101,7	121,4	132,7
Мито, млрд. грн.	13,3	12,6	40,3	20,4	24,5	27,1
Разом податків на споживання, млрд. грн.	178,3	196,7	289,6	357,6	459,9	534,3
Частка податків на споживання у сукупних доходах бюджету, %	40,27	43,13	44,42	45,68	45,22	45,12
Частка податків на споживання у податкових надходженнях, %	50,37	53,52	57,05	54,95	55,53	54,17

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Структура та динаміка податку на додану вартість у Державному бюджеті України

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Податок на додану вартість, млрд. грн.	128,3	139,0	178,5	235,5	314,0	374,5
– темп приросту, %	– 7,56	+ 8,34	+ 28,42	+ 31,93	+ 33,33	+ 19,27
у тому числі:						
ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг), млрд. грн.	85,2	81,9	108,1	148,5	183,6	210,8
– темп приросту, %	+ 2,40	– 3,87	+ 31,99	+ 37,37	+ 23,64	+ 14,81
Бюджетне відшкодування ПДВ грошовими коштами, млрд. грн.	– 53,4	– 50,2	– 68,4	– 94,4	– 120,1	– 131,7
– темп приросту, %	+ 16,09	– 5,99	+ 36,25	+ 38,01	+ 27,22	+ 9,66
ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування, млрд. грн.	31,8	31,7	39,7	54,1	63,5	79,1
– темп приросту, %	– 14,52	– 0,31	+ 25,24	+ 36,27	+ 17,38	+ 24,57
ПДВ з ввезених на територію України товарів, млрд. грн.	96,5	107,3	138,8	181,4	250,5	295,4
– темп приросту, %	– 5,02	+ 11,19	+ 29,36	+ 30,69	+ 38,09	+ 17,92
Структура податку на додану вартість:						
Частка ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг), яка була відшкодована, %	62,68	61,29	63,27	63,57	65,41	62,48
Частка у ВВП позитивного сальдо між надходженнями «вітчизняного» ПДВ і відшкодуванням, %	2,19	2,02	2,01	2,27	2,13	2,22
Частка ПДВ з вироблених в Україні товарів в загальних надходженнях ПДВ, %	24,79	22,81	22,24	22,97	20,22	21,12
Частка ПДВ з ввезених на територію України товарів в загальних надходженнях ПДВ, %	75,21	77,19	77,76	77,03	79,78	78,88

Джерело: розраховано автором за даними [5; 6]

вання як результату поширення корупційних схем. Значна концентрація податкових девіацій спостерігалася саме на митниці, яка при збільшенні обсягів надходжень ввізного мита у 2013 роком порівняно з 2012 роком на 0,3 млрд. грн., зафіксувала зменшення надходжень ПДВ на 4,4 млрд. грн., акцизного податку – на 0,9 млрд. грн. В цілому, за даними Державної служби статистики України, офіційні обсяги імпорту скоротилися у 2013 році на 9,1%.

У 2014 році значний негативний вплив на загальний обсяг податкових надходжень державного бюджету створила анексія АР Крим і військові дії на Сході країни. Разом з тим, відбулося зростання податкових надходжень від митних платежів, у тому числі ПДВ. Однак, зазначений фіскальний ефект у таких надскладних військово-політичних умовах обумовлений, насамперед, стрімким підвищенням офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют, що призвело до збільшення бази споживчого оподаткування.

В наступні роки спостерігаємо поступове зростання обсягів податку на додану вартість, мобілізованих до державного бюджету, що є позитивним результатом реалізації механізму формування бюджетних ресурсів держави.

Разом з тим, не можна не відмітити перманентне перевищення обсягів ПДВ із ввезених на територію України товарів над обсягами ПДВ з вироблених в

Україні товарів (робіт, послуг), що свідчить про значну імпортозалежність національної економіки. Крім того, вагома частина «вітчизняного» ПДВ (в середньому 63,12% за досліджуваний період) відшкодується з бюджету на рахунки платників податків. У підсумку, обсяги ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг), що залишаються у розпорядженні держави, складають доволі незначну частку у ВВП (в середньому 2,14% за досліджуваний період). В цілому, частка ПДВ з ввезених на територію України товарів в загальних надходженнях ПДВ до Державного бюджету України є домінуючою.

Другим податком на споживання за обсягом формування бюджетних ресурсів держави є акцизний податок, основна частина якого акумулюється у державному бюджеті. Разом з тим, з 01.01.2015 року відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 року № 71-VIII запроваджено акцизний податок з роздрібного продажу підакцизних товарів. Платниками цього податку стали суб'єкти роздрібною торгівлі, які реалізують безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання такі підакцизні товари: пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, тютюн та промислові заміники тютюну, пальне. Цей акциз зарахову-

ється до бюджетів об'єднаних територіальних громад та міських бюджетів, його обсяги складають: 2015 рік – 7,7 млрд. грн.; 2016 рік – 11,6 млрд. грн.; 2017 рік – 6,0 млрд. грн.; 2018 рік – 5,9 млрд. грн.

Розглянемо структуру надходжень акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) до Державного бюджету України за 2013-2018 роки (табл. 3).

Аналіз структури податкових надходжень до Державного бюджету України від акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), проведений в таблиці 3, свідчить про те, що в загальній сумі акцизного податку, сплаченого платниками до бюджету у 2013-2018 роках, найбільші надход-

ження забезпечено трьома групами товарів: тютюнові вироби (в середньому 58,11% за досліджуваний період), алкогольні напої (в середньому 23,56% за досліджуваний період), пальне (в середньому 12,65% за досліджуваний період). Доволі суттєву питому вагу займає і акцизний податок від електричної енергії: в середньому 7,66% за досліджуваний період. Натомість, частка надходжень акцизного податку від автомобілів легкових, кузовів до них та причепів є незначною: в середньому 0,24% за досліджуваний період.

Розглянемо структуру надходжень акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) до Державного бюджету України за 2013-2018 роки (табл. 4).

Таблиця 3

Структура надходжень акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) до Державного бюджету України*

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Тютюнові вироби, млрд. грн.	17,0	16,5	21,0	31,8	39,3	42,9
– питома вага, %	61,37	58,51	54,12	57,71	57,96	59,01
Спирт, лікєро-горілчана продукція, виноробна продукція, пиво, млрд. грн.	8,0	8,9	8,9	12,0	12,7	12,7
– питома вага, %	28,88	31,56	22,94	21,78	18,73	17,47
Пальне, млрд. грн. *	2,3	2,6	5,1	7,2	11,0	11,6
– питома вага, %	8,30	9,22	13,14	13,07	16,22	15,96
Автомобілі легкові, кузови до них, причепи та інше, млрд. грн.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
– питома вага, %	0,36	0,35	0,26	0,18	0,15	0,14
Електрична енергія, млрд. грн.	-	-	3,5	4,0	4,7	5,4
– питома вага, %	-	-	9,02	7,26	6,93	7,43
Інші підакцизні товари вітчизняного виробництва, млрд. грн.	0,3	0,1	0,2	-	-	-
– питома вага, %	1,08	0,35	0,52	-	-	-
Всього, млрд. грн.	27,7	28,2	38,8	55,1	67,8	72,7

Джерело: розраховано автором за даними [5]

*Примітка. Згідно з бюджетною класифікацією станом на 31.12.2018 р.

Таблиця 4

Структура надходжень акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) до Державного бюджету України

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Тютюнові вироби, млрд. грн.	0,9	1,6	1,2	1,4	0,5	0,6
– питома вага, %	10,11	9,47	4,94	4,00	1,05	1,11
Спирт, лікєро-горілчана продукція, виноробна продукція, пиво, млрд. грн.	0,9	0,8	0,5	0,7	1,1	1,6
– питома вага, %	10,11	4,73	2,06	2,00	2,31	2,96
Пальне, млрд. грн. *	5,9	13,5	19,8	30,0	42,3	47,3
– питома вага, %	66,29	79,88	81,48	85,71	88,68	87,43
Автомобілі легкові, кузови до них, причепи та інше, млрд. грн.	1,2	0,9	2,5	2,8	3,7	4,6
– питома вага, %	13,48	5,33	10,29	8,00	7,76	8,50
Інші підакцизні товари вітчизняного виробництва, млрд. грн.	-	0,1	0,3	0,1	0,1	-
– питома вага, %	-	0,59	1,23	0,29	0,21	-
Всього, млрд. грн.	8,9	16,9	24,3	35,0	47,7	54,1

Джерело: розраховано автором за даними [5]

*Примітка. Згідно з бюджетною класифікацією станом на 31.12.2018 р.

Структура надходжень мита до Державного бюджету України

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Ввізне мито, млрд. грн.	13,3	12,4	39,9	20,0	23,9	26,6
– <i>питома вага, %</i>	99,25	98,41	99,01	98,04	97,55	98,15
Вивізне мито, млрд. грн.	0,1	0,2	0,4	0,4	0,6	0,5
– <i>питома вага, %</i>	0,75	1,59	0,99	1,96	2,45	1,85
Всього, млрд. грн.	13,4	12,6	40,3	20,4	24,5	27,1

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Аналіз структури податкових надходжень до Державного бюджету України від акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), проведений в таблиці 4, свідчить про те, що в загальній сумі акцизного податку, сплаченого платниками до бюджету у 2013-2018 роках, найбільші надходження забезпечено двома групами товарів: пальне (в середньому 81,58% за досліджуваний період) і транспортні засоби (в середньому 8,89% за досліджуваний період). Частки податку з тютюнових виробів і спирту, лікєро-горілчаної та виноробної продукції, пива знизилися протягом досліджуваного періоду з 10,11% у 2013 році до 1,11% у 2018 році та з 10,11% у 2013 році до 2,96% у 2018 році відповідно.

Отже, аналіз динаміки і структури надходжень акцизного податку протягом 2013-2018 років свідчить про наявність в Україні тенденції до створення більш раціональної у фіскальному та регулюючому аспектах системи акцизного оподаткування, що досягається за рахунок підтримки мінімального переліку підакцизних товарів, посилення державного контролю за їх виробництвом та обігом, а також забезпечення повноти сплати акцизу.

Замикає групу податків на споживання, які формують значну частину бюджетних ресурсів держави, мито – непрямий податок, пов'язаний із зовнішньоекономічною діяльністю. В умовах ринкової економіки й лібералізації міжнародної торгівлі мито стає економічним регулятором зовнішньоекономічної політики держави. В економічно розвинутих країнах найбільш розповсюдженим є мито, що справляється з товарів, які ввозяться до країни, тобто регулюванню підлягає тільки імпорт. Відповідно, експорт регулюється тільки у країнах з невисоким рівнем економічного розвитку.

Мито надходить виключно до Державного бюджету України. В таблиці 5 розглянемо його структуру.

Дані таблиці 5 дозволяють зробити висновки щодо домінуючої частки ввізного мита у структурі надходжень мита до бюджету: в середньому 98,40% за досліджуваний період. Питома вага вивізного мита у цей період складає в середньому 1,60% відповідно.

Висновки з проведеного дослідження.

Проаналізувавши сучасний стан системи непрямого оподаткування в Україні слід констатувати, що податки на споживання мають надзвичайно потужний фіскальний і регулюючий потенціал, проте його необхідно розкривати та вдосконалювати. Наявність проблем в адмініструванні податків на споживання несе в собі потенційні загрози поступового зниження їхньої фіскальної ефективності, а за відсутності відповідних заходів їхня роль у формуванні бюджетних ресурсів держави може значно зменшитися, що стане потужним дестабілізуючим чинником для всієї національної економіки.

Низка проблем, пов'язаних з адмініструванням податків на споживання, пов'язана з негативним сприйняттям суспільством податків. Як показує світова практика, необхідним є постійне проведення роз'яснювальної роботи серед платників податків та навчання і підвищення кваліфікації працівників податкових органів. Увага також повинна бути зосереджена на забезпеченні та захисті прав платників, а саме: права на отримання повної і достовірної інформації, права на апеляцію, права на збереження комерційної таємниці, права на допомогу, права на отримання безплатного програмного забезпечення та його оновлення тощо. Відповідно, для реалізації права платників податків на отримання запитуваної інформації та кваліфікованих консультацій, повинен забезпечуватися високий рівень кваліфікації і компетентності працівників податкових органів, особливо щодо нововведень та змін податкового законодавства, які постійно здійснюються. Необхідно розширювати співпрацю податкових органів та інших зацікавлених сторін шляхом перманентного суспільного діалогу, що надасть Державній податковій службі України та бізнесу можливість плідної дискусії.

Тому подальші розвідки у даному напрямі мають відбуватися у площині не лише аналітичних розрахунків та наукового обґрунтування рівня ставок та механізму справляння податків на споживання, адекватних євроінтеграційним вимогам і фіскальним потребам держави, а й передбачати комплексний підхід до збалансування інтересів держави та платників податків у контексті розбудови суспільства сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дроздовська О.С., Озерчук О.В. Співвідношення прямих та непрямих податків у податковій системі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 44–50.
2. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства : монографія. Київ : НДФІ, 2008. 368 с.
3. Чугунов І.Я., Жукевич О.М. Непряме оподаткування в системі регулювання економіки. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 1–2(1). С. 61–64.
4. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення: 25.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 26.09.2019).
5. Звітність про виконання бюджетів. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 26.09.2019).
6. Валовий внутрішній продукт в Україні. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (дата звернення: 26.09.2019).

REFERENCES:

1. Drozdovska O. S., Ozerchuk O. V. (2017) Spivvidnoshennia priamykh ta nepriamykh podatkov u podatkovii systemi Ukrainy [The ratio of direct and indirect taxes in the tax system of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 10, pp. 44–50.
2. Tropina V. B. (2008) *Fiskalne rehuliuвання sotsialnoho rozvytku suspilstva* [Fiscal regulation of social development of society]. Kyiv: NDFI. (in Ukrainian)
3. Chuhunov I. Ya., Zhukevych O. M. (2014) Nepriame opodatkovannia v systemi rehuliuвання ekonomiky [Indirect taxation in the system of regulation of the economy]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 1-2(1), pp. 61–64.
4. Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 r. # 2456-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 26 September 2019).
5. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy (2013-2018). *Zvitnist pro vykonannia biudzhativ* [Budget Execution Reporting]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 26 September 2019).
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2013-2018). *Valovyi vnutrishnii produkt v Ukraini* [Gross domestic product in Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (accessed 26 September 2019).

SYSTEM DETERMINANTS OF CONSUMPTION TAXES IN BUDGETARY FORMATION

The purpose of the article. The purpose of the article is to evaluate fiscal realities and prospects of consumption taxes in Ukraine, based on the fact that increasing debt risks and deepening financial imbalances in Ukraine implements consumption taxes as a major budgetary resource, increasing the concentration of fiscal and regulatory expectations, and their functioning: stimulating the economic development of the country, facilitating the creation of conditions for attracting investments, obtaining sustainable revenues in the consolidated budget, ensuring tax financing of the budget needs as an alternative to the growth of public debt.

Methodology. The estimation of fiscal realities of indirect taxation in Ukraine is given and the fiscal value of consumption taxes in the formation of state budget resources is determined. The structure and dynamics of value added tax in the State Budget of Ukraine are analyzed. The structure of excise tax receipts in the context of excise goods (products) produced in Ukraine and imported into the customs territory of Ukraine is investigated. The structure of duties in the state budget is determined.

Results. Consumption taxes play an extremely important role in Ukraine's economy, as they not only form a significant part of the state's budget resources, but are also one of the significant means of redistributing national income. While satisfying fiscal interests, consumption taxes also have a regulatory function.

The dominant fiscal importance of consumption taxes in the formation of state budget resources is substantiated. Thus, during the period under review, their average share in consolidated budget revenues was 43.30%; in tax revenues of the consolidated budget – 53,66%.

The main budget-forming tax in Ukraine is value added tax. The main factors affecting its receipt are the amount of newly created value added, export and refund of tax, import and exchange rate of the national currency, the number of tax benefits, the procedure and criteria for budgetary compensation, the mechanism of its administration. Fiscal characteristics of VAT are characterized by the fact that due to the wide tax base, the fluctuations in prices for raw materials, materials and energy have a smaller impact on it. This feature distinguishes VAT from other taxes and is confirmed by the sufficiently stable dynamics of the share of tax in budget revenues.

The second tax on consumption in the formation of state budget resources is the excise tax, the main part of which is accumulated in the state budget. Analysis of the dynamics and structure of excise tax revenues during 2013-2018 indicates that there is a tendency in Ukraine to create an excise tax system more rational in fiscal and regulatory aspects. This is achieved by maintaining a minimum list of excisable goods, strengthening state control over their production and circulation, ensuring the completeness of payment of excise tax.

The duty closes a group of taxes on consumption, which form a large part of the state's budget resources. Duty is an indirect tax related to foreign economic activity. In the conditions of market economy and liberalization of international trade the duty becomes the economic regulator of the foreign economic policy of the state. In economically developed countries, customs duties are mainly taxed on goods imported into the country, so only import is subject to regulation. In turn, export is regulated only in countries with low levels of economic development.

Practical implications. The obtained results of the research allow not only to carry out analytical calculations and scientific justification of the level of consumption tax rates, adequate to the European integration requirements and fiscal needs of the state, but also to provide a comprehensive approach to balancing the interests of the state and taxpayers in the context of building a sustainable development society.

Value/originality. The value of our research lies in the fact that it identifies the main problems of the industry that need to be addressed in the first place. Methodical recommendations for carrying out reforms both at the legislative and institutional levels are provided.

МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКАМИ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ

METHODS FOR ATTRACTING DEPOSIT RESOURCES BY BANKS

УДК 336.717.3

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-66>**Качур Ю.О.**

студентка

Університет державної
фіскальної служби України
Татьяніна С.М.старший викладач кафедри
банківської справи
та фінансового моніторингу
Університет державної
фіскальної служби України

У статті розглянуто методи залучення банками депозитних ресурсів та інструментарій депозитної політики банків. Постійне питання пошуку ресурсів та конкуренція банків призводять до необхідності використання новітніх механізмів залучення депозитних ресурсів. Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним із пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України у цілому. Депозитна діяльність банківських установ передусім спрямована на забезпечення стабільної ресурсної бази та захист інтересів вкладників і кредиторів. Розвиток національної економіки на мікро- та макрорівні залежить від ефективності банківських установ та, перш за все, від їх здатності накопичувати необхідну кількість банківського капіталу. У зв'язку із цим питання про методи нарощування депозитних ресурсів та вирішення проблем їх трансформації набуває особливої ваги.

Ключові слова: банківські ресурси, депозит, вклад, депозитна операція, депозитні ресурси, депозитна політика.

В статье рассмотрены методы привлечения банками депозитных ресурсов

и инструментарий депозитной политики банков. Постоянный вопрос поиска ресурсов и конкуренция банков приводят к необходимости использования новейших механизмов привлечения депозитных ресурсов. Обеспечение банковской деятельности необходимыми объемами депозитных средств является одним из приоритетных направлений, определяющих стратегические направления развития как их деятельности, так и экономики Украины в целом. Депозитная деятельность банковских учреждений, прежде всего, направлена на обеспечение стабильной ресурсной базы и защиту интересов вкладчиков и кредиторов. Развитие национальной экономики на микро- и макроуровне зависит от эффективности банковских учреждений и, прежде всего, от их способности накапливать необходимое количество банковского капитала. В связи с этим вопрос о методах наращивания депозитных ресурсов и решения проблем их трансформации приобретает особое значение.

Ключевые слова: банковские ресурсы, депозит, вклад, депозитная операция, депозитные ресурсы, депозитная политика.

The article deals with the banking methods of attracting deposit resources and the tools of banks' deposit policy. The issue of resource search and competition among banks lead to the use of the latest mechanisms for attracting deposit resources. Providing banks with the required amounts of deposit funds is one of the priority areas that determine the strategic development directions of their activity and the economy of Ukraine as a whole. For the banking sector, on the first place is the formation of deposit resources with optimal term and volume, which indicates the importance of deposit activity for the banking system as a whole. In this context, the improvement of the Ukrainian banks deposit activity has theoretical and practical importance. Depository activity of banking institutions is primarily aimed at ensuring a stable resource base and protecting the interests of depositors and creditors. The current economic realities show that the country's economy is causing development the need for dynamic development of the financial market, in particular the deposit market as the financial plane of accumulated financial resources. The development of the national economy at the micro and macro levels depends on the efficiency of banking institutions and on their ability to accumulate the required amount of banking capital. One of the main functions of banking institutions is the rational allocation of financial resources by mobilizing temporarily free funds from persons and transferring them into the credit and investment process. Without sufficient funds, banks won't be able to provide credits to the individuals and legal entities, as well as to implement powerful investment projects. Therefore, the formation of banking resources has historically played a primary and decisive role in the activities of a commercial bank. Taking into account that the largest part of bank liabilities are deposits, the issue of formation a stable resource base by attracting temporarily free funds of economic entities, individuals and other banks to bank deposit accounts becomes extremely important. So, methods of increasing deposit resources and their transformation have particular importance.

Key words: banking resources, deposit, deposit, deposit operation, deposit resources, deposit policy.

Постановка проблеми. Однією з важливих функцій вітчизняних банків є мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх на капітал. Основну частку залучених коштів банків становлять тимчасово вільні грошові кошти, що виникають на основі товарообмінних операцій суб'єктів господарювання, а також особисті грошові заощадження населення. Залучені кошти становлять більшу частину залучених ресурсів банку. Враховуючи фінансову ситуацію в країні, пріоритетними завданнями для комерційних банків є залучення ресурсів на внутрішньому ринку та утримання клієнтів, адже для забезпечення конкурентоспроможності банків необхідною умовою повинно бути досягнення достатності ресурсного потенціалу. Розроблення депозитної політики повинне визначати пріоритетні напрями розвитку та вдосконалення банківської діяльності в процесі залучення й

акумулювання ресурсів, розвиток депозитних операцій та підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення ресурсів банків, методів управління ними, проблем формування та дослідження ролі різних джерел у формуванні банківських ресурсів та розвитку банку зробили такі відомі зарубіжні вчені, як А. Сміт, П. Роуз, А. Маршалл, а також вітчизняні науковці: М. Алексеєнко, О. Дзюблюк, А. Мороз, М. Савлук, О. Малахова, Ю. Галицька, К. Черкашина та ін. У своїх працях вони досліджували теоретичні засади формування банківських ресурсів, процес проведення та мобілізації депозитних вкладів у фізичних та юридичних осіб та їхній вплив на ресурсну базу банків.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття проблем формування та використання ресурсної бази банківських установ, з'ясування

сутності депозитної діяльності банківських установ у цілому, виявлення проблем щодо формування ресурсної бази банків, дослідження методів удосконалення цього процесу на основі систематизації існуючих напрацювань.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одними з пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрігалузевої конкуренції. Для підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільними є створення програми структуризації і консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації, тому в певних ситуаціях виникає необхідність стимулювання органами нагляду і регулювання, злиття та поглинання банків для підвищення рівня конкуренції на окремих сегментах фінансового ринку, а саме на ринку депозитних ресурсів. Окрім того, НБУ має сприяти діяльності банківських установ, що стосується створення корпоративних пенсійних фондів як інструменту депозитної політики та інститутів забезпечення економіки порівняно дешевими довготерміновими фінансовими ресурсами [2].

Важливим моментом у реалізації депозитної політики є залучення та утримання банківськими установами заможних клієнтів, у тому числі фізичних осіб.

Для поліпшення здатності комерційних банків залучати депозитні ресурси, забезпечувати бажану структуру, обсяги та рівень витрат за депозитними зобов'язаннями необхідно використовувати цінові та нецінові методи управління залученими коштами.

Сутність цінових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дає змогу залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатьма прибутковими напрямками їх розміщення, зберігає чи знижує депозитні ставки. Відсоткова ставка, своєю чергою, має покривати рівень ІНФЛЯЦІЇ та приносити ДОХІД вкладнику. Правильно визначені ВІДСОТКОВІ ставки зможуть зацікавити власника вільних грошових коштів відкрити депозитний рахунок у банківській установі.

Для активізації процесів залучення коштів населення та юридичних осіб до активного банківського обороту необхідно впровадити нові види банківських депозитів, зручні для клієнтів: pow-рахунки; superpow-рахунки; вклади, дохід на які нараховується за складними процентами; депозитні рахунки грошового ринку та різні (святкові, відпускні, інвестиційні) депозити; активніше залучати кошти громадян України в іноземній валюті; прискорити реалізацію державної програми цілісної автоматизованої системи безготівкових розрахунків.

Ефективне управління дуже важливе для будь-якої країни, для кожного банку, якщо банківська система має намір досягти своєї основної мети – безперебійного забезпечення коштами всієї економіки. Проблема управління процесом формування ресурсного потенціалу банку широка і багатобразна. Посилюється вона тим, що свій власний інструментарій і методологія ще до кінця не розроблені, а західні методики без попередньої адаптації в Україні не застосовні. Основне питання в управлінні активами/пасивами банку полягає у формуванні оптимальної величини і структури капіталу [13].

Часто керівники банків, розуміючи необхідність збалансування інтересів контролюючих органів і власників банку в досягненні оптимальної структури і величини капіталу, не мають практичних навичок, методик та інструментів для реалізації цього завдання, тому доречно зупинитися детальніше на трактуванні банківського інструментарію залучення депозитних ресурсів і методах управління ним.

Об'єктивна закономірність постійного зростання «популярності» інструментарію депозитної політики цілком з'ясовна. Будь-яке ухвалене рішення має бути раціональним з економічного і соціального поглядів, тому використання цілісного та ефективного інструментарію припускає створення конкретних механізмів, які спільно з комплексом регулятивних чинників забезпечували б формування ресурсного потенціалу і джерел інвестицій.

Початковим і достатньо важливим етапом у залученні банками депозитних ресурсів є прогнозування діяльності та аналіз залучених і розміщених ресурсів, а також розроблення перспективного плану формування ресурсного потенціалу [4]. У будь-якому разі формування депозитної політики банку і визначення напрямів залучення ресурсів мають проводитися за принципом: оптимальна структура розміщення за максимально можливих обсягів залучення.

Депозитна діяльність завжди спрямована на задоволення будь-яких потреб, тобто потреб банку у вільних ресурсах, з одного боку, і потреб клієнтів в отриманні додаткового доходу – з іншого. Ця обставина додає аналізу нових якостей: він став менш директивним, тобто націленим не стільки на продаж існуючих продуктів і послуг, скільки на визначення потреб клієнтів. Процес планування депозитної політики і перспективних напрямів залучення коштів є одночасно і процесом пізнання. Ми пропонуємо інтегрувати традиційні схеми планування, внаслідок чого виходить такий порядок ухвалення рішень (рис. 1).

Сучасні дослідження процесу формування інструментарію депозитної політики банку ставлять питання про необхідність чіткого визначення методів, за допомогою яких цей інструментарій створюватиметься, коректуватиметься і поліпшуватиметься. Сьогодні спостерігається різкий пере-

хід від неформальних методів, таких як управлінська інтуїція, до формальних.

Кінцевою метою цих методів є одержання можливості формулювання настільки довшеного інструментарію, щоб до нього включалися всі аспекти діяльності банку, що стосуються формування ресурсного потенціалу, всі значущі змінні, вся вірогідність і всі пов'язані з цим рішення, як прийняті, так і ті, які будуть прийняті [6]. Проведемо огляд найбільш поширених методів, визначимо їхні переваги і недоліки.

Метод отримання думок журі керівників. Він передбачає об'єднання й усереднення поглядів, нерідко заснованих тільки на інтуїції керівництва. В окремих випадках процес фактично перетворюється на групову згоду, в інших – включає детальний аналіз, що проводиться досвідченими менеджерами. Головні переваги цього методу – доступність і простота. Він дає змогу поєднувати досвід та оцінку і не потребує підготовки докладних економічних досліджень ринку й статистичних даних про діяльність конкурентів. Окрім того, необхідність висловлювати свою думку змушує керівників ретельно готувати відповідні дані. З іншого боку, цьому методу властиві серйозні недоліки: прогнози ґрунтуються на припущеннях, а не на фактах; усереднення думок зменшує відповідальність за точність прогнозу.

Метод сукупних думок працівників відділу із залучення ресурсів. Це один із найчастіше вживаних методів. Сутність його полягає у тому, що на підставі думок агентів і керівників підрозділів складається сукупна оцінка того або іншого інструменту та розраховується його прогнозна віддача. В основі цього методу лежить переконання, що найкраще знають ринок ті, хто безпосередньо займається формуванням пасивного портфеля. Методу сукупних думок приписується низка переваг: вибір інструментарію хоча б на першій стадії здійснюється тими, завдяки кому він має виправдатися, унаслідок чого набір інструментів набуває великої надійності. Плюсом, окрім того, є те, що отриманий механізм легко розбити на розділи залежно від виду ресурсів, клієнтів або території. З іншого боку, істотний недолік методу полягає у тому, що агенти, а нерідко й керівники, не вміють складати надійні прогнози на будь-який термін, окрім найближчого майбутнього, оскільки вони схильні враховувати умови, що існують у даний час, і здебільшого не беруть до уваги соціальні, політичні та економічні тенденції.

Метод очікуваних запитів споживачів. Ціла низка банків, які обслуговують невеликі території, де домінують декілька груп споживачів, вважають корисним визначати інструментарій депозитної політики, ґрунтуючись на очікуваннях своїх клієнтів. Цей метод має абсолютно очевидні переваги тоді, коли інші способи не придатні або коли банк

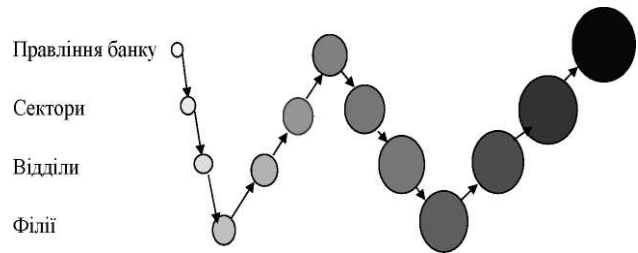


Рис. 1. «Збагачена» схема планування [12]

не в змозі самостійно зробити вибір через обмеженість ресурсів. Безумовно, цей метод складно застосовувати, коли кількість споживачів велика, їх важко виявити і вони не проявляють бажання до співпраці. Є ще одна проблема, викликана неможливістю точно визначити очікувані запити ринку. Полягає вона в тому, що в найкращому разі вони зазвичай є оцінкою потреб, а це ще не означає виникнення зобов'язань.

Статистичні методи. Вибираючи інструментарій депозитної політики за допомогою аналізу тенденцій і циклів, аналітик підсумовує відповідні серії даних, що стосуються обсягу залучених ресурсів. На їх основі завдяки екстраполяції здійснюється вибір. Цей аналіз базується на припущенні, що «минуле є прологом» і що тенденція продовжуватиметься, якщо з нею щось не відбудеться. Статистичні методи виправдовують себе завдяки своїй надійності, але вони мають низку недоліків. Для застосування цих методів необхідно проводити дослідницьку роботу і користуватися послугами кваліфікованих статистів, проте й те й інше може дорого коштувати. Не завжди вдається виявити тенденції, кореляційні або математичні відносини.

Дедуктивні методи. Кожен банкір повинен не забувати про те, що завжди необхідно керуватися здоровими думками і вміти робити логічні висновки з фактів і взаємозв'язків. Іншими словами, суть зводиться до того, щоб з'ясувати, яка зараз ситуація на ринку ресурсів, а потім проаналізувати, виходячи як з об'єктивних обставин, так і з суб'єктивних думок, чинники, що вирішально впливають на залучення коштів. Отримані так само дані можуть бути введені в математичну модель, але можуть і залишитися невикористаними, якщо вони є неточно сформованим конгломератом фактів [8].

Підводячи підсумок аналізу, можна відзначити, що велику ефективність може забезпечити поєднання різних методів. Найкращим результатом вибору можна вважати такий, коли виявляється, що ціла низка різних способів призвела до розроблення одного й того ж інструментарію.

Європейський монетарний інститут провів величезну роботу з метою вибору оптимального, ефективного і науково обґрунтованого банківського інструментарію у сфері залучення і розміщення ресурсів. З одного боку, дане дослідження розвиває попередні напрацювання, з іншого – при-

діляє увагу новій, до цього детально не вивченій проблемі каналів депозитної політики. Отриманий аналітичний інструментарій може послужити основою для розроблення нових методичних підходів, що стосуються оптимізації депозитної політики. Головною відмінністю сучасного інструментарію від розробленого раніше є склад елементів. Замість п'яти концепцій пропонується три канали депозитної політики. Розглянемо їх:

1. Канал процентних ставок. Цей канал вважається традиційним. Його роль є ключовою у кейнсіанській моделі. Відповідно до Положення про ліцензування банків [9], Національний банк встановлює за своїми операціями такі процентні ставки: облікову – за кредитами овернайт; рефінансування – за стабілізаційними кредитами; за депозитами овернайт – ставки залучення тимчасово вільних коштів банків. Незважаючи на те що банківська система України розвивається відповідно до проєвропейської моделі, нинішня процентна політика України відрізняється від політики Європейського центрального банку, оскільки в Європі встановлюється єдина ставка, що є індикатором вартості валюти на всіх ринках.

2. Канал цін на активи, заснований на трансфертному ціноутворенні. Упродовж декількох десятиліть не втихає дискусія про те, якою має бути збутова політика банку. В одних випадках переконливо доводиться необхідність обов'язкового і повного обліку всіх витрат, зазначених у ході фінансово-господарської діяльності [8]. В інших же, навпаки, закликають орієнтуватися на споживчу цінність і рівень задоволення очікувань споживачів. Окрім того, існують і активно пропагуються інші підходи, що, як правило, позиціонуються між двома полярними поглядами. Складність визначення ефективних трансфертних цін потребує постійного вдосконалення методології їх обчислення. На жаль, вітчизняні банки тільки розробляють власні методи, адаптуючи західні концепції до реалій українського ринку, тому в нашій науковій літературі відчувається дефіцит матеріалів щодо теорії трансфертного ціноутворення.

3. Канал мікрофінансових послуг. Роль даного каналу як такого, що показав свою ефективність інструменту залучення депозитів, не можна недооцінювати. Азіатський банк розвитку (Asian Development Bank) спільно з ООН запропонував таке визначення мікрофінансування: «Мікрофінансування – це надання широкого спектру фінансових послуг, таких як позики, депозити, розрахунково-касове обслуговування, страхування для домогосподарств і мікропідприємств із невисоким рівнем доходу». Мікрофінансова організація може бути інтегрованою структурою, внутрішнім підрозділом банку або дочірньою компанією, а може існувати на ринку як «роздрібний продавець». Перевагами мікрофінансової організації є те, що

їй не потрібна банківська ліцензія, вона не потрапляє під нагляд банківського регулюючого органу, їй не потрібний великий статутний капітал.

Таким чином, незалежно від того, буде банк використовувати канали депозитної політики або буде впроваджувати конкурентні стратегії для формування свого ресурсного потенціалу, сутність усе одне зводиться до проведення балансувань за різними характеристиками банківських продуктів для визначення оптимальних параметрів обслуговування, які задовольняють як банк, так і клієнтів.

Із посиленням конкуренції на ринку банківських послуг усе актуальнішим стає питання способів залучення вкладів населення, які використовують у своїй діяльності банки. Сьогодні банківська сфера динамічно розвивається, а тому залучення вкладів населення відбувається як за допомогою традиційних, так і за допомогою альтернативних методів та інструментів. Використовуються як цінові, так і нецінові методи, серед яких перевага повинна віддаватися останнім, адже вони включають підвищення якості банківських продуктів, поліпшення рівня обслуговування клієнтів, розвиток асортименту банківських продуктів.

Для залучення коштів фізичних осіб банки пропонують різноманітні види вкладів. Великі банки, що традиційно орієнтуються на обслуговування населення («ПриватБанк», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк»), відкривають більшість із розповсюджених в Україні видів депозитів: «Строковий», «Поточний», «Накопичувальний», «Пенсійний», «Авансовий», «Святковий», «Дитячий» та ін. [7].

Цікавим різновидом вкладів є вклади, термін закінчення котрих прив'язується до визначеної події (свято, вихід людини на пенсію, весілля, дата створення банку і т. п.).

Так, багатьма банками відкриваються «Новорічні» або «Різдвяні» вклади, які характеризуються підвищеною відсотковою ставкою. Крім того, по таких вкладах можливе проведення різних розіграшів (шампанського, міжнародних дорожніх чеків, видача міжнародних пластикових карток за зниженими тарифами і т. п.). Дані вклади є важливим іміджевим інструментом, який демонструє врахування банком інтересів кожного клієнта та прагнення зробити зручними умови депозиту для даного вкладника. Однак разовий, нерегулярний характер відкриття подібних вкладів зумовлює їхню невелику питому вагу в загальному обсязі залучених ресурсів [11].

Нині динамічно розвивається такий вид банківських вкладів, як цільові, мета використання котрих заздалегідь відома (придбання нерухомості, автотранспорту і т. п.). Під час відкриття таких депозитів окремими банками практикується одночасне кредитування вкладників – фізичних

осіб. Так, вони можуть одержати кредит, відсоток за яким обговорюється індивідуально з клієнтом та залежить від суми вкладу, її співвідношення з розміром кредиту та низки інших чинників.

Незначну питому вагу в депозитах комерційних банків займають вклади типу «Молодіжний» або «Дитячий», хоча їхня роль у формуванні потенційної клієнтської бази шляхом «виховання» своїх клієнтів із дитинства дуже велика [7].

За умовами подібних депозитів щомісяця на особистий рахунок дитини нараховуються відсотки, які разом з основною сумою вкладу будуть для нього «кишеньковими грошиками». Крім того, можливо доручити дитині сплачувати як зі свого рахунку, так і готівкою обов'язкові комунальні та інші платежі родини.

Перспективним різновидом поточних депозитів є студентські рахунки. Вони відкриваються банками студентам вищих навчальних закладів і є своєрідною комбінацією двох рахунків – поточного та ощадного, на які студентам перераховується призначена державою стипендія та інші надходження. Ведення таких рахунків вигідно як для банків, що одержують можливість співпрацювати з навчальними закладами по зарплатних проектах, так і для кас вищих навчальних закладів, які звільняються від проведення трудомістких операцій із виплати стипендій студентам. Зі студентського вкладу можуть бути здійснені безготівкові платежі, зокрема в навчальний заклад, у якому навчається вкладник, як оплата за навчання, проживання в гуртожитку або може видаватися готівка.

Перспективним є відкриття клієнтам спеціальних пенсійних рахунків. За данимикладами передбачається сплата підвищених відсотків, а відкриття рахунку, як правило, безкоштовне. Договори про відкриття цих рахунків банк може укладати як із приватними особами, так і з організаціями. Власник рахунку має право знімати кошти готівкою цілком або частково, перераховувати їх на інший строковий депозит або поточний рахунок. Для пенсіонерів інколи передбачаються різного роду лотереї, за умов яких вкладник одержує подарунок або йому підвищується відсоткова ставка за депозитом [5].

Останнім часом більшість комерційних банків активно опановує розрахунки за допомогою пластикових карток – напрям діяльності на ринку вкладів, який розвивається досить динамічно. Ця прогресивна форма обслуговування – один зі засобів залучення широкого кола клієнтури, що надає можливість акумуляції постійних залишків на карткових рахунках. Спектр операцій по пластикових картках постійно розширюється.

Набувають усе більшого поширення форми дистанційного управління власним рахунком («клієнт-банк», «Інтернет-банкінг» та ін.), які зна-

чно спрощують населенню процес доступу до власних депозитних рахунків, а також полегшують управління ними. Сьогодні подібні альтернативні форми для фізичних осіб в Україні пропонують майже всі банки.

Ефективним способом залучення вкладів населення є також підвищення процентна ставка. Проте населенню слід бути обережним під час розміщення власних заощаджень за такими привабливими пропозиціями, адже це може свідчити не лише про формування банком клієнтської бази, а й про можливі проблеми з ліквідністю.

Важливим чинником підвищення довіри населення до банківської системи, а отже, й збільшення обсягу розміщених на банківські вклади заощаджень є також факт існування механізму страхування депозитів фізичних осіб в особі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який здійснює захист прав і законних інтересів вкладників банку, а також гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення Національним банком України про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та початку процедури виведення такого банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів закладами, яка сьогодні становить 200 тис грн.

Способом залучення депозитних ресурсів є також співпраця банків із корпоративними клієнтами. У табл. 1 наведено класифікацію їхніх взаємин із банком. Для подальшого опису необхідно визначитися з основоположною компонентою взаємодії, тобто моделлю грошового потоку клієнта в банку, оскільки на її основі можуть бути визначені як показники прибутковості клієнта для банку, так і показники вартості послуг банку для клієнта.

Сучасні західні економісти вважають, що центрами уваги банку і господарюючого суб'єкта має бути не вигода від кожної окремої операції, а результат, якого партнери можуть досягти в ході перспективної тривалої співпраці. Для того щоб залучити крупного і вигідного клієнта в ході реалізації депозитної політики, банки повинні використовувати такі методи: розроблення індивідуальних банківських продуктів; розроблення програм фінансування проектів; організація і проведення фінансового контролю клієнта, консультування, експрес-діагностика; побудова клірингової розрахункової системи, схем оптимізації руху грошових і товарних потоків; розроблення програми і проведення інжинірингу клієнта; структуризація капіталу; розроблення і реалізація схем кредитування споживачів у розстрочку, акредитивних розрахунків, форфейтингу. Добре налагоджені партнерські відносини клієнта і банку мають потенціал підвищення ефективності діяльності як господарюючого суб'єкта, так і банку.

Класифікація відносин банку з корпоративними клієнтами

Відносини	Операції	Співпраця	Партнерство
Ознаки зосереджені на:	вигідних угодах	вигідних відношеннях	зв'язках між банком та фірмою
Учасники	Банки і клієнти на відкритому ринку	Банки і клієнти пов'язані відносинами	Банк, клієнт та вищі організації
Стиль взаємодії	На рівні рукостикань	На рівні особистих відносин представників банку і фірми клієнта	На рівні особистих відносин із багатьма учасниками
Схема взаємодії	Від банку до ринку	Від людини до людини	Банк із фірмою клієнта на багатьох рівнях
Тривалість взаємовідносин	Протягом дії одного договору	Протягом життєвого циклу банківського продукту	Тривале, але з різною інтенсивністю
Рівень формальності взаємовідносин	Формальне	Керовані	На рівні взаємодії
Джерело активності та управління	Куратор клієнта активний	Куратор клієнта управляє	Обов'язкові відносини
Підхід, що створює споживчу цінність	Додавання фінансових вигід	Додавання суспільної вигоди до фінансової вигоди	Додавання структурних зв'язків разом із суспільними і фінансовими вигодами

Джерело: складено за [10]

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що вся різноманітність депозитних вкладів для населення, а також методів та інструментів, які використовують банки в процесі практичного залучення вкладів, свідчать про надзвичайно важливу роль вкладів фізичних осіб як у формуванні грошової бази окремого банку, так і всієї банківської системи у цілому. З метою ж підвищення довіри населення до банківської системи держава створила систему страхування депозитів фізичних осіб, яка сьогодні вже довела свою ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аванесова Н.Е., Івашкіна К.М. Особливості управління депозитними операціями у банку. *Молодий вчений. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1(28). С. 8–11.
2. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи. *Українська наука: минуле сучасне, майбутнє*. 2012. № 17. С. 146–152.
3. Базадзе К.М. Перспективні види інноваційних послуг банків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 2(14). С. 218–221.
4. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник. Москва : Логос, 2006. 344 с.
5. Волкова Н.І. Удосконалення управління залученими депозитними ресурсами банку. *Економіка і організація управління*. 2016. № 1(21). С. 53–59.
6. Економіка України. Тенденції, оцінки і прогнози / Центр соціально- економічних досліджень CASE Україна. 2011. № 2. 29 с.
7. Землячов С.В. Розвиток асортименту банківських послуг. URL: pk.napks.edu.ua/library/compilations/vak/eiu/2011/4/p_64_67.pdf (дата звернення: 28.09.2019).

8. Золотарьова О.В., Півняк Ю.В., Гурбич О.В. Модифікація депозитної політики комерційних банків України. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 65–69.

9. Про затвердження Положення про ліцензування банків : Постанова Правління НБУ від 29.05.2019 № 149. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0149500-18> (дата звернення: 28.09.2019).

10. Маслова Н.О. Теоретичні аспекти обслуговування корпоративних клієнтів банку. *Молодий вчений*. 2015. № 7(22). Ч. 1. С. 87–91.

11. Олещук М.М. Еволюція становлення та прогноз розвитку ринку банківських послуг України. *Науковий вісник*. 2011. № 7. URL: <http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/oleshchuk.pdf> (дата звернення: 28.09.2019).

12. Семениченко Ю.К. Організаційна побудова аналітичного процесу в банках. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. № 18. С. 319–325.

13. Сергеева Л. Моделирование и анализ структуры деятельности банка. *Банковское дело*. 2005. № 5. 20 с.

REFERENCES:

1. Avanesova N. E., Ivashkina K. M. (2016) Osoblyvosti upravlinnia depozytnymy operatsiyamy u banku [Features of managing bank deposit operations]. *Young scientist. Economic Sciences*, no. 1, vol. 28, pp. 8–11.
2. Andrushkiv T. (2012) Depozytna polityka komertsiiinoho banku ta napriamy yii vdoskonalennia v umovakh ekonomichnoi kryzy [Commercial bank deposit policy and directions of its improvement in the conditions of economic crisis]. *Ukrainian Science: Past Present, Future*, no. 17, pp. 146–152.
3. Bazadze K. (2012) Perspektyvni vydy innovatsiinykh posluh bankiv [Perspective types of innovative services of banks]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine's Banking University*, no.2, vol. 14, pp. 218–221.

4. Batrakova L. (2006) *Ekonomycheskyi analiz deiatelnosti kommercheskoho banka* [Economic analysis of commercial bank activity]. Banking Textbook. M.: Logos.
5. Volkova N. (2016) *Udoskonalennia upravlinnia zaluchenymy depozytnymy resursamy banku* [Improvement of management of attracted deposit resources of the bank]. *Economics and management organization*, no. 1, vol. 21, pp. 53–59.
6. *Economy of Ukraine* (2011) *Tendentsii, otsinky y prohnozy* [Trends, estimates and forecasts]. Center for Social and Economic Research CASE Ukraine, no. 2.
7. Zemyachev S. *Rozvytok asortymentu bankivskykh posluh* [Development of the range of banking services]. Available at: pk.napks.edu.ua/library/compilationsvak/eiu/2011/4/p6467.pdf (accessed 28 September 2019).
8. Zolotaryova O. V., Pivnyak Y. V., Gurbich O. V. (2015) *Modyfikatsiia depozytnoi polityky komertsiiinykh bankiv Ukrainy* [Modification of Deposit Policy of Commercial Banks of Ukraine]. *Economy and State*, no. 2, pp. 65–69.
9. *Pro zatverdzhennia Polozhennia pro litsenzuvannia bankiv: postanova Pravlinnia NBU* (approved in 29.05.2019) [On approval of the Banking Licensing Regulations]. Resolution of the NBU Board. National Bank of Ukraine, no. 149. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0149500-18> (accessed 28 September 2019).
10. Maslova N. O. (2015) *Teoretychni aspekty obsluhovuvannia korporatyvnykh kliientiv banku* [Theoretical aspects of servicing of corporate clients of the bank]. *Molodyi vchenyi*, no. 7, vol. 22, pp. 87–91.
11. Oleshchuk M. M. (2011) *Evoliutsiia stanovlennia ta prohnoz rozvytku rynku bankivskykh posluh Ukrainy* [The evolution of the formation and forecast of the development of the banking services market in Ukraine]. *Scientific Bulletin*, no. 7. Available at: <http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/oleshchuk.pdf> (accessed 28 September 2019).
12. Semenichenko Y. (2010) *Orhanizatsiina pobudova analitychnoho protsesu v bankakh* [Organizational construction of analytical process in banks]. *Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, no. 18, pp. 319–325.
13. Sergeeva L. (2005). *Modelyrovanye y analiz struktury deiatelnosti banka* [Modeling and analysis of the structure of bank activity]. *Banking*, no. 5.

Kachur Julia
Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Tat'yanina Svitlana

Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring
University of the State Fiscal Service of Ukraine

METHODS FOR ATTRACTING DEPOSIT RESOURCES BY BANKS

The purpose of the article. The constant issue of finding resources and the competition of banks lead to the need for more in-depth research and solutions to the problem of deposit resources. Recently, as a result expansion of volume of active operations in front of banks there is an urgent need to find new sources for building your own resource potential as well new methods and mechanisms that provide stabilization of the process of formation of the resource base and deposit attraction of funds that would guarantee get the most out of your resources the process of achieving the Bank's goals. In this regard, issues of increasing deposit resources and solving their transformation problems are of particular urgency. Functioning efficiency banks primarily depends on stability and the adequacy of their resource base. The article investigates methodological approaches to the concepts of "deposit" and "attracted resources", discusses the concepts of "deposit" and "monetary contribution".

Methodology. The purpose of the study is the methods of bank funding and the tools of banks' deposit policy. The constant issue of resource search and competition among banks necessitate the use of the latest mechanisms for attracting deposit resources. In this regard, the issues of increasing deposit resources and solving their transformation problems are of particular importance.

Results. The experience of highly developed countries with a market economy demonstrates to us that one of the main functions of a bank is to accumulate temporarily free funds and to convert them into real capital, through the implementation of credit, investment and other operations, providing the economy with additional resources. The effectiveness of banks in Ukraine depends on sufficient volumes and structure of banking resources. Today, in the pace of rapid development and innovative activity, with unstable dynamics of the allocation of funds, it is already insufficient to attract deposits at a lower price and to place at a higher one. There is a need to develop a deposit policy that is able to respond quickly and in the shortest possible time to all events in society.

Practical implications. In order to clearly define the range of resources pertaining to deposit, it is necessary to find out their essence, to define the basic concepts related to them. It should be noted that today there is no unambiguous position regarding the definition of bank deposit resources, and the main discussions between academics and practitioners revolve around the interpretation of the terms "deposit" and "monetary contribution".

Value. Successful activity of foreign banking institutions in the fierce competition, promotes the use of their experience in the implementation of deposit policies at the macro and micro levels. Recognizing many banking institutions as insolvent, we are also required to explore methods of attracting deposit resources. Banks are increasingly trying to use both financial and non-financial methods in their operations.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

MODERN APPROACHES TO THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS

У статті розглянуто теоретичні основи конкурентоспроможності банку, досліджено існуючі підходи до визначення сутності економічних категорій «конкурентоспроможність» та «конкуренція» і на підставі їх теоретичного узагальнення уточнено сутність та зміст конкурентоспроможності банку з урахуванням специфіки банківської діяльності. У боротьбі за клієнтів та прагненні залучити більше ресурсів фінансові установи стежать за фінансовою стійкістю та надійністю, розробляючи стратегію свого розвитку, що в кінцевому підсумку призводить до збільшення конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності – це найвірніший спосіб досягнення головної мети існування будь-якої фінансової установи. Посилення банківської конкуренції відбувається в умовах фінансової нестабільності, а також значного зниження рівня довіри клієнтів до банківських установ. Саме конкуренція у банківському секторі спонукає до розширення спектру банківських продуктів і послуг вищої якості та за доступними цінами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги, банківські послуги, банківські установи.

В статті рассмотрены теоретические основы конкурентоспособности банка, исследованы существующие подходы к определению сущности экономических категорий «конкурентоспособность» и «конкуренция» и на основании их теоретического обобщения уточнены сущность и содержание конкурентоспособности банка с учетом специфики банковской деятельности. В борьбе за клиентов и стремлении привлечь больше ресурсов финансовые учреждения следят за финансовой устойчивостью и надежностью, разрабатывая стратегию своего развития, что в итоге приводит к повышению конкурентоспособности. Повышение конкурентоспособности – это самый верный способ достижения главной цели существования любого финансового учреждения. Рост банковской конкуренции происходит в условиях финансовой нестабильности, а также значительного снижения уровня доверия клиентов к банковским учреждениям. Именно конкуренция в банковском секторе побуждает к расширению спектра банковских продуктов и услуг высшего качества и по доступным ценам.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества, банковские услуги, банковские учреждения.

УДК 336.71:339.137.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-67>

Литовченко М.О.

студентка

Університет державної
фіскальної служби України

Татьяніна С.М.

старший викладач кафедри банківської
справи та фінансового моніторингу

Університет державної
фіскальної служби України

In article are analyzed the theoretical basics of banks competitiveness, analyzed the current opinions on the nature of economic categories "competitiveness" and "competitor", and specified the nature and essence of the banks competitiveness based on them. In the fight for clients and wanting to attract more resources, financial institutions monitor financial sustainability and reliability, create a strategy for their development that leads to increased competitiveness. Modern banking competition processes are driven by changes occurring in national and global financial markets and have a number of features that differentiate it from competition in other sectors of the economy. The main factors of increasing competition are the globalization of the world financial market, the development of new financial and electronic technologies, the restriction of access to credit resources, the individuality of banking products. Increase of competitiveness is the best way to achieve the primary goal of any financial institution. The increase of banking competition occurs under financial instability, as well as under a significant decrease of customer confidence in banking institutions. The competition in the banking sector drives the expansion of higher quality banking products and services at affordable prices. Ukrainian banks have been affected by a large number of changes on the financial services market and characterized by an increase of the banking products range, by the introduction of modern information technologies in bank management, by consolidation or reduction in the number of banks, etc. Expanding banking services, including services for individuals, and introducing new services is one of the ways of solving the problem of adapting banks to changing market conditions and of developing priority market niches and segments. Current business conditions and economic globalization make the priority to banking agencies – achieving and maintaining a high level of competitiveness in both domestic and foreign financial markets because banks are the main intermediaries in the whole complex of interconnections between different economic entities.

Key words: competitiveness, competition, competitive advantages, banking services, banking institutions.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні, коли банки вирішують проблеми збереження надійності на фінансовому ринку, завдання підвищення їхньої конкурентоспроможності є одним із пріоритетних, що стоїть перед керівництвом кожної банківської установи. За цієї умови вкрай необхідно зосередити увагу на пошуку та обґрунтуванні можливих шляхів управління конкурентним потенціалом банку для забезпечення ефективності його діяльності.

Значне посилення конкуренції, спричинене потребами пошуку нових ринків збуту та боротьби за клієнтів, завоювання кращих позицій на ринку, вимагає від науковців пошуку нових підходів та обґрунтування пропозицій щодо здобуття конкурентних переваг банківськими установами на ринку банківських послуг. Аналіз наукових дослід-

жень засвідчує той факт, що єдиної моделі управління конкурентоспроможністю банків не лише в Україні, а й у зарубіжних країнах не існує, тому це питання залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема конкурентоспроможності та конкурентних переваг присвячено велику кількість наукових публікацій. Основним теоретичним положенням та концептуальним засадам присвячено наукові праці таких зарубіжних авторів, як І. Ансофф, Ф. Найт, М. Портер, П. Роуз, Г. Хемел. До вітчизняних учених, праці яких присвячено цій проблематиці, слід віднести: В. Вовк, О. Вовчак, І. Волошко, О. Дзюблюка, С. Козьменка, В. Корнєєва, Ю. Кудашева, І. Лютого, О. Мірошниченка, В. Міщенко, О. Солодку, Л. Циганюка, Л. Федулову, Ф. Шпиґа.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до визначення конкурентоспроможності банківських установ та на підставі їх теоретичного узагальнення уточнення сутності та змісту економічної категорії «конкурентоспроможність банку», встановлення характеру взаємозв'язків між її фундаментальними категоріями. Банки функціонують в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, а також негативного впливу внутрішніх економічних проблем, серед яких – недостатній рівень капіталізації, низька якість активів, значний рівень ризику та неякісне корпоративне управління. За таких умов зростає роль необхідності зміцнення конкурентної позиції банківських установ і дослідження сутності та значення конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з об'єктивних причин зазначеного слід визначити недовготривалу історію існування дворівневої банківської системи в Україні, що пояснює низьку здатність до розроблення та впровадження ефективних методів управління, особливо стратегічного.

Слід відзначити, що наукові праці, в яких проходилося дослідження процесів конкуренції, з'явилися ще у середині XVIII ст. у працях класиків економічної теорії. Зокрема, А. Сміт трактував конкуренцію як поведінкову категорію індивідуальних продавців та покупців, які конкурують на ринку за більш вигідні умови продажу та купівлі.

Поняття «конкуренція» є однією з основних категорій у класичній і неокласичній економічній теорії, тому постійно використовується науковцями та практиками, привертає пильну і систематичну увагу багатьох сучасних економістів та трактується ними по-різному.

Отже, банківська конкуренція – це відносини, що складаються не тільки виключно між банками: кожен окремо взятий банк функціонує на ринку з неоднорідною масою конкуруючих із ним продавців банківських послуг (кредитних спілок, ломбардів, страхових, лізингових, факторингових компаній тощо), а також з іншими банками.

Положення концепції Р. Нельсона і С. Дж. Уинтера є важливими для визначення перспектив розвитку банківської конкуренції, оскільки існуюча неоднорідність конкурентних умов і самих банків визначає необхідність різноманітних поведінкових стратегій банків, селективний відбір яких здійснюється ринком. Окрім того, важливим є те, що інноваційна діяльність банків у рамках даної концепції представляється як визначальний чинник конкурентної еволюції, а головним напрямом аналізу є виявлення зв'язків між структурою ринку банківських послуг та інноваціями

Положення концепції конкурентної еволюції є перспективними для використання у банківській сфері, оскільки розглядають конкурентну боротьбу через взаємозв'язок між конкурентною структу-

рою ринку й інноваційною діяльністю банків, яка у сучасних умовах конкуренції є головним чинником їхнього розвитку. Тим самим концепція дає змогу виявити ті інституціональні чинники, що визначають більш ефективних суб'єктів на ринку банківських послуг, які досягають більших обсягів фінансових результатів на основі інноваційної діяльності.

Із категорією «конкуренція» пов'язане поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність притаманна всім елементам економічної системи, однак виявляється в ситуаціях конфлікту, результатом якого має стати перерозподіл ринку [4]. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами на ринку. Тобто конкурентоспроможність будь-якої фінансової установи може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, що відображає рівень переваги сукупності показників діяльності, які визначають успіх на певному сегменті банківського ринку за певний проміжок часу щодо показників діяльності конкурентів.

Так, деякими науковцями за основу конкурентоспроможності взято показники конкурентоспроможності банківських продуктів [7], проте таке трактування є недоцільним унаслідок статичності та ретроспективного характеру оцінки даних показників, відсутності зв'язку з подальшим розвитком банку, а також нівелювання впливу сукупності чинників, які визначають конкурентоспроможність власне банку, а не наданих ним послуг.

Науковець Зав'ялов констатує, що якщо розглядати поняття «конкурентоспроможність» стосовно банку, то його можна визначити як можливість ефективної господарської діяльності та його прибуткової діяльності в умовах конкурентного ринку. Ця діяльність забезпечується всім комплексом наявних у банку ресурсів. А рівень конкурентоспроможності послуг є узагальнюючим показником життєстійкості банку, його вміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий та трудовий потенціали. Конкурентоспроможність окремої банківської послуги – це сукупність якісних та вартісних характеристик даної послуги, що забезпечує задоволення конкретної потреби клієнта. Конкурентоспроможною є та послуга, комплекс споживчих і вартісних властивостей якої забезпечує їй комерційний успіх, тобто дає змогу бути обміненою з прибутком на гроші в умовах значної пропозиції аналогічних послуг конкурентами на банківському ринку [3].

Таким чином, поняття «конкурентоспроможність послуг банку» та «конкурентоспроможність банку» не є синонімами, оскільки банк, що володіє досить високим рівнем розвитку напрямів діяльності порівняно з конкурентами, може надавати послуги з відносно низькою конкурентоспроможністю, що є, наприклад, наслідком вибраної мало-ефективної тарифної політики.

І навпаки, сформований рівень якісних характеристик послуги (швидкість розрахунків, компетентність банківського менеджера, який пропонує дану послугу), що визначає її високу конкурентоспроможність порівняно з пропозиціями інших банків, може спостерігатися у банку за погіршення фінансового стану або з низькою прибутковістю.

Таким чином, конкурентоспроможність банку – це його спроможність ефективного функціонування у банківському середовищі, яка досягається постійним використанням інновацій для формування конкурентних переваг своїм продуктам та послугам на ринку з метою досягнення прибутковості та фінансової стійкості у майбутньому, враховуючи соціальний аспект діяльності банків та загальноекономічне становище держави.

Можна вважати, що конкурентоспроможність банку – це його здатність вести ефективну діяльність із метою досягнення прибуткової реалізації послуг в умовах конкурентного ринку. Водночас створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником стійкості банку на фінансовому ринку у процесі ефективного використання фінансового, матеріально-технічного, інформаційного та кадрового потенціалів.

Основними критеріями конкурентоспроможного банку провідні світові дослідники в даній галузі визначають частку ринку й рентабельність [7].

Позитивна динаміка цих показників для банку в довгостроковій перспективі свідчить про те, що його послуги й продукти користуються попитом, тобто банк конкурентоспроможний, а це сприяє стабільності всієї банківської системи та розвитку економіки у цілому.

У результаті аналізу різних підходів сучасних науковців до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність банку» було виявлено певні властивості, які повинні враховуватися під час дослідження даного явища.

По-перше, конкурентоспроможність банку формується під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища: ресурсного та інформаційного потенціалу, умов функціонування, вимог споживачів, видів банківських продуктів та послуг, а отже, зазнає постійних кількісних і якісних змін, які відбуваються в певних часових рамках.

По-друге, конкурентоспроможність банку має стратегічний характер, тобто постійно існує орієнтація на її підвищення у довгостроковій перспективі та необхідність розроблення банком відповідних концептуальних підходів до передбачення та розвитку перспективних напрямів його діяльності.

По-третє, конкурентоспроможність банку тісно пов'язана з ефективністю його діяльності, оскільки наявність конкурентних переваг не дає гарантії виходу на нові позиції чи утримання наявних, натомість високоефективний процес управління банківськими ресурсами та наявність дієвої сис-

теми адаптації до змін ринку визначають можливості банку щодо нарощування обсягу прибутку та подальшого розвитку. Також необхідно додати, що конкурентоспроможність не може бути визначена як абсолютний параметр діяльності банку, оскільки останній може бути більшою чи меншою мірою конкурентоспроможним за окремими напрямками діяльності чи на конкретному рівні (локальному, галузевому, національному чи міжнародному), що вказує на відносність займаної конкурентної позиції на ринку.

По-четверте, щоб оцінити, наскільки конкурентоздатним є банк, необхідно визначити ключові змінні (чинники), що впливають на його розвиток та визначають конкретні заходи для досягнення успіху на ринку банківських послуг.

Таким чином, для управління процесами збереження та підвищення конкурентоспроможності банку необхідно постійно прогнозувати та аналізувати зміни на фінансових ринках та ринках банківських послуг. Проте розгляд сучасної економічної літератури, присвяченої питанням конкурентоспроможності банку, не дає можливості виділити універсальний перелік чинників його конкурентоспроможності. Так, одні автори ключовими чинниками успіху вважають забезпечення банку необхідними ресурсами [8], тоді як інші визначають високу рейтингову оцінку фінансового стану як головну перевагу банків [9] (до уваги береться міжнародний рейтинг через відсутність комплексної національної рейтингової системи).

Для посилення конкурентоспроможності банків велике значення має виявлення чинників зростання стратегічного розвитку банку. Сприятиме ефективному виконанню цього завдання систематизація чинників зростання конкурентоспроможності, яку доречно здійснити за такими ознаками (економічними показниками):

- рентабельність банківських продуктів та її перспективна динаміка у співвідношенні з величиною прибутку;
- темпи зростання продажів банківських продуктів із відстеженням їхнього життєвого циклу і попиту клієнтів;
- регіональна або національна ємність фінансового ринку та його сегменту
- ринку банківських послуг;
- зовнішні та внутрішні умови зростання конкурентоспроможності банків.

Необхідно відзначити, що конкурентоспроможність банків залежить від конкурентоспроможності держави. Всесвітній економічний форум (WEF) розраховує щорічно індекс глобальної конкурентоспроможності країн світового співтовариства. Даний рейтинг ураховує якість інститутів та інфраструктурний складник національних економік за такими показниками: стабільність макроекономічної ситуації в країні; рівень початкової освіти

та здоров'я населення; якість вищої освіти й професійної підготовки; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність функціонування ринку праці; розвиненість (симетрія) фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього національного ринку; конкурентоспроможність компаній (організацій) тощо.

Так, конкурентоспроможні продукти й послуги банку – це напрям дослідження переважно маркетингу, який виявляє необхідні споживчі якості та умови пропозиції продуктів на ринку для забезпечення високого попиту на них. Конкурентоспроможний банк – це також предмет дослідження стратегічного менеджменту, що вивчає рентабельність банку і його прибуток, як необхідні умови для довгострокової присутності на ринку. Крім того, конкурентоспроможна банківська система й національна економіка досліджуються фахівцями світової економіки, тому що сучасна конкуренція носить уже винятково міжнародний характер і роль наднаціонального та державного регулювання має вирішальне значення.

Необхідно відзначити, що в сучасних економічних умовах жоден банк не може успішно функціонувати без розроблення концептуальних основ свого розвитку, які формуються на засадах завдань різних рівнів стратегій. В умовах постійного впровадження нових й удосконалення існуючих пропонуванних банківських продуктів і послуг та загострення конкуренції на банківському ринку використання стратегічного управління конкурентоспроможністю банків перетворилося на обов'язковий складник ефективного управління банком.

Стратегічне управління стосується концептуальних, важливих для банку напрямів діяльності, а його розроблення починається з визначення системи його стратегічних цілей.

Корпоративна стратегія банку формується з урахуванням стратегічних завдань його економічного розвитку, вона розробляється для банку в цілому та задає єдиний вектор усім процесам прийняття управлінських рішень на рівні керівництва та топ-менеджерів. Дана стратегія спрямована на вирішення глобальних питань діяльності банку: диверсифікованість банківського бізнесу, реалізація синергетичних ефектів між перехресними векторами функціонування, перерозподіл грошових потоків і ресурсів між напрямками діяльності, визначення збиткових і безперспективних проектів [6].

Корпоративна стратегія – це стратегія банку як єдиного цілого, це стратегія, що відображає загальне спрямування розвитку банку. Вона безпосередньо пов'язана з місією, визначаючи, на яких ринках функціонує банк, чи є він за видами та кількістю продуктів, що пропонуються на ринку, диверсифікованим або спеціалізованим, орієнтований на широкий або вузький круг клієнтів.

Таким чином, залежно від вибору пріоритетного напрямку діяльності банку виділяють такі загальні корпоративні стратегії: універсалізації – розвиток усіх напрямів банківської діяльності, створення фінансових супермаркетів; спеціалізації – діяльність банку на певних сегментах ринку, продуктах, послугах, клієнтах тощо.

Узагальнення думок учених-економістів із приводу стратегічного управління банком дає змогу дійти висновку, що загальна (корпоративна) стратегія визначає програму дій щодо його подальшого розвитку з метою здобуття й утримання довгострокових конкурентних переваг, максимізації акціонерної вартості та виконання соціальних завдань діяльності: забезпечення добробуту та комфортної діяльності співробітників, забезпечення населення банківськими послугами і сприяння розвитку економіки країни.

Особливості сучасних умов діяльності банків загострюють конкурентні відносини і змушують банки освоювати нові ефективні методи стратегічного управління. Найважливіше місце серед них займає застосування сучасних банківських конкурентних стратегій, які слід розглядати як провідний чинник зростання.

Стратегічне управління конкурентоспроможністю банку – це процес перспективного розвитку його діяльності, спрямований на створення і надання клієнтам-споживачам необхідних банківських продуктів і послуг, з урахуванням розуміння, передбачення і реалізації їхніх потреб, очікувань та можливостей для утримання існуючих та завоювання нових конкурентних позицій на фінансовому ринку.

Таким чином, у результаті впливу процесів інтеграції та глобалізації на банківських ринках постійно змінюються умови діяльності банків, тому значно збільшуються можливі негативні наслідки управлінських помилок. На нашу думку, в умовах високого рівня ризикованості банківської діяльності та не завжди раціональних дій персоналу банку виникає необхідність упровадження засад планування різних стратегій, якісне виконання завдань яких визначає фундаментальне значення стратегічного управління банком.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні в нашій країні особливою умовою для будь-якого банку є здатність оперативно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів, в їхніх потребах в інноваційних та традиційних, але з новими функціями, продуктах та послугах та перевагах. Конкурентоспроможність банку на ринку є результатом якісного виконання поставлених ним завдань стратегічного управління.

Безсумнівно, чинники, що визначають перевагу банку над конкурентами, характеризуються економічними показниками, такими, як додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова

частка, обсяг продажів, тобто вони характеризують якість виконання завдань конкурентних та фінансових стратегій.

Таким чином, варто зазначити, що конкурентоспроможність для будь-якого банку є результатом ефективної праці персоналу, всіх його служб і підрозділів (тобто досягається якістю організації та функціонування його внутрішнього середовища), а також якістю його антикризового превентивного управління (своєчасною ідентифікацією змін зовнішніх чинників впливу).

Отже, конкурентоспроможність є концентрованим проявом переваги над конкурентами у фінансовій, технічній, інформаційній, організаційній та інших сферах діяльності банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варцаба В.І. Дюлай Є.В. Маркетингова стратегія розвитку банку: елементи та етапи розробки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 3(44). 110 с.
2. Вовк В.Я. Концептуальні засади організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. *Бізнес Інформ*. 2012. № 9. С. 237–240.
3. Дубовик О.В., Кузнецова А.Я., Гірченко Т.Д. Формування конкурентоспроможності банку : монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2005. 215 с.
4. Игольников Г.Л., Патрушева Е.Г. Что понимают под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. *Российский экономический журнал*. 1995. № 11. С. 108–111.
5. Кравченко М. Механізм оптимізації бізнес-процесів банку. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 3. С. 47–53.
6. Морозова Т.Ю., Минаева Т.С. Разработка эффективной стратегии банка. *Управление в кредитной организации*. 2011. № 3(60). С. 8–19.
7. Мстойян К.В., Тарасенко М.В. Конкурентоспроможність банку: сутність та фактори впливу. *Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції*. 2014. № 1.
8. Неізнана О.В., Гетьманенко А.А. Оцінка та практичні рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності українських банків у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1659> (дата звернення: 28.09.2019).
9. Сушко Н.М. Функціональне призначення конкурентної позиції банку. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць*. Суми : Мрія ЛТД, 2003. С. 118–123.
10. Сідельник О.П. Забезпечення конкурентоспроможності небанківських фінансових установ. *Регіональна економіка*. 2013. С. 177–185.
11. Фомін І. Конкурентна позиція банку: детермінанти визначення та методика оцінки. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 4. С. 8–10.

REFERENCES:

1. Vartsaba V. I., Dyulay E. V. (2014) Marketingova stratehiia rozvytku banku: elementy ta etapy rozrobky [Marketing strategy of bank development: elements and stages of development]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series: Economics*. Uzhgorod: Publishing House of UzhNU "Goverla", vol. 3, no. 44.
2. Vovk V. Ya. (2012) Kontseptualni zasady orhanizatsii stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnosti banku [Conceptual foundations of the organization of strategic management of bank competitiveness]. *Business Inform*, no. 9, pp. 237–240.
3. Dubovik O. V., Kuznetsova A. Ya, Girchenko T. D. (2005) Formuvannia konkurentospromozhnosti banku [Formation of bank competitiveness]. Lviv: LBI NBU.
4. Igonnikov G. L., Patrusheva E. G. (1995) Chto ponymat pod konkurentosposobnostiu, ynvestytsyonnoi pryvlekatelnostiu y ekonomychnosti proyzvodstv. [What to understand by competitiveness, investment attractiveness and economy of production]. *Russian Economic Journal*, no. 11, pp. 108–111.
5. Kravchenko M. (2015) Mekhanizm optymizatsii biznes-protsesiv banku [The mechanism of optimization of business processes of the bank]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no. 3, pp. 47–53.
6. Morozova T. Yu., Minaeva T. S. (2011) Razrabotka effektivnoi stratehiyi banka [Development of effective bank strategy]. *Management in credit organization. Analytical journal*, vol. 3, no. 60, pp. 8–19.
7. Mstyan K. V., Tarasenko M. V. (2014) Konkurentospromozhnist banku: sutnist ta faktory vplyvu [Bank Competitiveness: Essence and Impact Factors]. *Scientific Bulletin: Finance, banks, Investments*, no. 1, pp. 75–79.
8. Neisvestna O. V., Getmanenko A. A. (2012) Otsinka ta praktychni rekomendatsii shchodo zabezpechennia konkurentospromozhnosti ukrainskykh bankiv v suchasnykh umovakh [Evaluation and Practical Recommendations for Ensuring the Competitiveness of Ukrainian Banks in Modern Conditions]. *Electronic Scientific Professional Edition "Effective Economy"*, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1659> (accessed 30 September 2019).
9. Sushko N. M. (2003) Funktsionalne pryznachennia konkurentnoi pozytsii banku [Functional assignment of the bank's competitive position]. *Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine: a collection of scientific papers (no) 7. Amounts: GDP of "Dream" LTD, UABS*, pp. 118–123.
10. Sedelnyk A. P. (2013) Zabezpechennia konkurentospromozhnosti nebankivskykh finansovykh ustanov [Provision of competitiveness of non-bank financial institutions]. *Regional Economics. Professional Edition*, pp. 177–185.
11. Fomin I. (2013) Konkurentna pozytsiia banku: determinanty vyznachennia ta metodyka otsinky [The Bank's Competitive Position: Determinants of Determination and Estimation Method]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no. 4, pp. 8–10.

Litovchenko Marina

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Tat'yanina Svitlana

Senior Instructor at Department of Banking and Financial Monitoring

University of the State Fiscal Service of Ukraine

MODERN APPROACHES TO THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS

The purpose of the article. The problem of bank competitiveness and the determination of its competitive position are always given the attention of economists who study the functioning of the financial sector. Increasing competition in the Ukrainian banking sector not only complicates leadership but also encourages the search for new methods of competition. Modern banking competition processes are driven by changes that occurring nationally and globally financial markets, as well as having a number of features, that distinguish it from the competition in other sectors of the economy. The main factors affecting the intensification of competition, is the globalization of the world financial market, development of new financial and electronic technologies, restricting access to credit, as well as the individuality of banking products.

Equity is the basic market category that determines and influences the success of an entity; Ensuring competitiveness is one of the priorities of each economic entity.

Methodology. The purpose of the study is to summarize the existing approaches to the interpretation of the essence of "competitiveness of the bank" and "competitive advantages".

Results. For most Ukrainian scientists, a bank's competitive ability is defined as its real and potential ability to withstand competition in a particular market over a fixed period of time based on adapting to external factors, supplying competitive products, efficient resource management, and sustainability.

The main intensifiers of competition are the threat of new entrants and analog products or substitutes, which creates the risk of market expansion, increased supply and, as a consequence, the threat of customer outflows or reduced profits.

It should be noted that to be competitive, it is not enough for the bank to occupy a leading position in the market of services and capital. A financial institution must be able to use effective ways of realizing its competitive advantages.

Practical implications. The competitiveness of a bank should be understood as the ability to carry out efficient business activities, maintain a sufficient level of liquidity and achieve profitability in the implementation of services, as well as counteract the risks of operations in a competitive market. It is important to note that the competitiveness indicator is determined by analyzing a group of organizations belonging to the same industry and is a relative indicator. A characteristic feature of the current stage of development of the banking system of Ukraine is the entry into the domestic market of financial services of leading banks of the world and other international financial companies.

Value. Competition is an integral part of every segment of the market economy, and its aggravation is facilitated by integration processes in the world economy. In today's environment, banks are particularly keen on rethinking their strategy in order to determine their place in the market and form a portfolio of competitive financial services.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ

CLASSIFICATION OF THE BANK CRISES CONSEQUENCES

УДК 336.71:338.12

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-68>**Фурсова В.А.**

к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов
Национальный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Бондарь Н.А.

старший преподаватель
кафедры финансов
Национальный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Как показали последние исследования, проблема банковского кризиса актуальна для любой страны, поскольку банковский сектор является драйвером экономического роста и обеспечивает финансовую безопасность страны. Особую остроту вопросы изучения банковского кризиса приобрели в последнее время в связи с их учащением в мировом масштабе и ужесточением последствий в результате их протекания. В статье проведен критический анализ подходов, описывающих закономерности протекания банковских кризисов, рассмотрены их преимущества и недостатки, а также проанализированы последствия второго (2008 г.) и третьего (2014 г.) банковских кризисов в Украине. По результатам проведенного исследования предложена классификация последствий банковских кризисов, включающая четыре критерия. Обобщение и систематизация теоретических основ по этой проблематике имеют высокую научную и практическую ценность и являются базисом для усовершенствования антикризисной политики как на государственном уровне, так и на уровне отдельного банковского учреждения.

Ключевые слова: банк, банковский кризис, классификация, последствия, банкротства, проблемные кредиты.

Як свідчать останні дослідження, проблема банківської кризи актуальна для будь-якої країни, оскільки банківський сектор є драйвером економічного зростання і забезпечує фінансову безпеку країни. Особливої гостроти питання вивчення банківської кризи набули останнім часом у зв'язку зі збільшенням кількості випадків їх виникнення у світовому масштабі і посиленням негативного впливу їх протікання. У статті проведено критичний аналіз підходів, які відображають закономірності протікання банківських криз, розглянуто їхні переваги та недоліки, а також проаналізовано наслідки другої (2008 р.) і третьої (2014 р.) банківських криз в Україні. За результатами проведенного дослідження запропоновано класифікацію наслідків банківських криз, яка містить чотири критерії. Узагальнення і систематизація теоретичних основ із цієї проблематики мають високу наукову й практичну цінність та є базисом для вдосконалення антикризової політики як на державному рівні, так і на рівні окремої банківської установи.

Ключові слова: банк, банківська криза, класифікація, наслідки, банкротства, проблемні кредити.

Banking sector is a driver of economic growth and ensures the financial security of the country. Recent studies have shown that the problems in the banking sector are transferred to the whole economy and the banking crisis is relevant for any country. The issues of studying the banking crisis have recently become especially acute because of increasing of their frequency in global scale and tightening of their consequences. This article provides a critical analysis of the approaches that describe the regularities of the banc crises process, their advantages and disadvantages are considered, the consequences of the second (2008) and third (2014) banking crises in Ukraine are also analyzed. Among the main consequences of the bank crises, most scientists consider: reduction of the deposit portfolio of banks; decrease the loan portfolio and increase the problem loans; falling economic growth; liquidity crisis; decrease in demand for cash; national currency devaluation. The literary review has shown a lack of a unified approach to classification of consequences of banking crises. A common disadvantage of these approaches is that most authors classify the consequences of the banking crisis only by the degree of influence on the economy: microeconomic, reflected only in the banking system (a separate banking institution); macroeconomic, affecting the economy of the country as a whole. However, this is not enough to reveal the nature of the consequences of banking crises. Based on discussing the advantages and disadvantages of existing approaches of modern scholars about the identification of the main consequences of banking crises the authors proposed the classification of consequences of banking crises which includes four criteria. The following classification criteria were proposed in the article: 1) the extent of the impact on the economy; 2) the degree of regulation; 3) validity period; 4) types of consequences for a banking institution. The generalization and systematization of the theoretical foundations on this issue have a high scientific and practical value and can be a basis for improving anti-crisis policy, both at the state level and at the level of the private banking institution.

Key words: bank, banking crisis, classification, consequences, bankruptcy, bad loans.

Постановка проблемы. Банковские кризисы в последние десятилетия являются объектом пристального внимания как со стороны исследователей, так и со стороны регулирующих органов. Несмотря на то что причины возникновения банковских кризисов могут иметь специфические особенности в каждой стране, последствия их протекания имеют одинаковые черты и отличаются лишь масштабом влияния на экономику. Следует отметить, что Украина за последние 20 лет пережила три банковских кризиса, в связи с чем особенно актуализируется вопрос сравнения последствий кризисов в Украине и других развивающихся и развитых странах.

Анализ последних исследований и публикаций. Банковские кризисы представляют огромный научный и практический интерес как для

ученых, так и для международных финансовых организаций. Разные аспекты таких вопросов, как сущность банковского кризиса, его виды, причины возникновения, способы регулирования, отражены в работах таких исследователей, как Дж. Каминский, К. Рейнхарт, Д.Т. Левелин, Б. Божин, О. Терещенко, В. Фурсова, В. Шпачук и др. В то же время, несмотря на огромное количество публикаций по данной тематике, не решенной ранее частью общей проблемы является отсутствие четкой систематизации последствий банковского кризиса, что и актуализировало тему исследования.

Постановка задания. Целью исследования являются анализ и систематизация теоретических подходов к изучению последствий банковских кризисов и разработка их обобщенной классификации.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время единой классификации, характеризующей последствия банковских кризисов, в современной экономической литературе не принято. Так, Т.С. Стубайло [1, с. 170], несмотря на величину бюджетных расходов на проведение антикризисной политики, делит последствия банковского кризиса на два вида в зависимости от степени влияния на экономику:

1) отражающиеся только на микроэкономическом уровне, то есть не распространяющиеся на всю финансовую систему и не вызывающие крупномасштабного экономического спада (например, США (1984–1991 гг.), Финляндия (1991–1994 гг.), Швеция (1990–1993 гг.);

2) распространяющиеся на макроэкономический уровень, то есть имеющие существенные разрушительные последствия (Чили (1981–1984 гг.)). В эту же категорию, на наш взгляд, можно отнести и Украину, где в результате кризиса 2014 г., несмотря на затраты в размере 13,9% от ВВП на спасение банковской системы,

наблюдался существенный спад экономики в течение продолжительного времени.

Л.И. Катан [2, с. 228–229] отмечает, что последствиями банковского кризиса являются:

- снижение ликвидности и платежеспособности банковских учреждений;
- невыполнение банками своих обязательств перед кредиторами и вкладчиками;
- рост проблемных кредитов;
- сокращение доходности банковских операций;
- банкротство банков;
- массовое изъятие средств из банковской системы;
- снижение объемов кредитования;
- рост процентных ставок и уровня долларизации экономики;
- падение потребительского спроса и сокращение объемов производства.

То есть, по сути, предложенные последствия также условно можно разделить на две группы: относящиеся к банковской системе; касающиеся экономики страны.

Таблица 1

Последствия банковского кризиса для экономики страны

Страна	Начало кризиса	Конец кризиса	Падение ВВП, % к тренду	Фискальные расходы, % от ВВП	Фискальные расходы, % от активов финансового сектора	Уровень ликвидности	Доля неработающих активов, (NPL)	Рост государственного долга (% к ВВП)
Аргентина	1980	1982	58,2	55,1	213,9	62,2	9,0	33,1
Аргентина	1989	1991	12,6	6,0	21,6	135,7	27,0	-21,3
Аргентина	1995	1995	0,0	2,0	8,6	63,0	17,0	8,7
Аргентина	2001	2003	71,0	9,6	28,1	22,6	20,1	81,9
Австрия	2008	2012	19,2	5,2	1,6	6,4	4,1	19,8
Дем. Респ. Конго	1983	1983	1,4	-	-	18,9	-	39,5
Дем. Респ. Конго	1991	1994	129,5	-	-	30,2	-	42,2
Дем. Респ. Конго	1994	1998	79,0	-	-	77,1	75,0	39,3
Германия	2008	2009	12,3	2,7	0,9	4,0	3,7	16,2
Италия	2008	2009	32,2	0,7	0,3	17,8	18,0	8,6
Латвия	2008	2012	93,9	8,1	11,0	3,4	15,9	27,6
Нигерия	2009	2012	14,0	11,8	32,2	32,9	30,1	8,4
Россия	2008	2009	0,0	2,3	6,4	23,3	9,6	6,1
Испания	2008	2012	38,8	5,4	2,0	31,3	9,4	31,8
Таиланд	1997	2000	109,3	43,8	30,6	4,4	33,0	42,1
Греция	2008	2012	64,9	28,7	17,1	59,8	37,1	43,9
Чили	1981	1985	8,6	42,9	134,3	52,7	35,6	87,9
Индонезия	1997	2001	69,0	56,8	105,4	17,2	32,5	67,6
Украина	1998	1999	-	-	-	3,3	62,4	6,0
Украина	2008	2010	0,0	4,5	10,1	15,8	15,5	26,5
Украина	2014	продолжается	93,2	13,9	17,2	4,4	55,1	53,4
США	2007	2011	30,0	4,5	2,2	4,7	5,0	21,9

Источник: составлено по данным [3, с. 34–37]

Эксперты МВФ Л. Лаевен и Ф. Валенсия [3, с. 17] анализируют последствия банковского кризиса по таким признакам, как:

- 1) размер прямых фискальных расходов, обусловленных политикой государственного вмешательства в банковскую систему;
- 2) доля проблемных ссуд в кредитном портфеле банков;
- 3) продолжительность кризиса;
- 4) рост размера государственного долга;
- 5) темпы падения ВВП;
- 6) фискальные расходы по отношению к активам банковского сектора;
- 7) уровень ликвидности банковского сектора.

Так, в Украине во время последнего кризиса падение ВВП составило 93,2%, выше значение наблюдалось только в Демократической Республике Конго, Таиланде и Латвии (табл. 1).

Расходы на поддержание банковской системы Украины составили 13,9% от ВВП, что выше, чем в ряде развитых стран (Австрии, Германии, Италии, США), но ниже, чем в развивающихся странах (Таиланде, Индонезии, Чили). Доля проблемных активов украинских банков достигла 55,1%. Выше данный показатель был только в Конго (75% в 1994–1998 гг.) и в Украине во время первого кризиса в 1998–1999 гг. (62,4%).

Следует отметить, что Национальный банк Украины на начало кризиса 2014 г. отразил в официальной отчетности более низкие показатели проблемных кредитов, что может свидетельствовать о разных методиках подсчета или о желании НБУ скрыть реальные цифры (рис. 1). Тем не менее даже по оценкам НБУ кризис 2014 г. был жестче, чем в 2008 г.

Так, максимальный уровень проблемных кредитов составил 53,5% в 2017 г., в то время как в 2010 г. (в конце второго кризиса) негативно классифицированные кредиты достигли лишь 11,2%. О «мягкости» кризиса 2008–2010 гг. свидетельствует и незначительное сокращение банковских учреждений в данный период по сравнению с кризисом 2014 г., когда число действующих банков сократилось на семь единиц против 80 соответственно. В 2014–2018 гг. на фоне резкого сокращения банков рост проблемной задолженности оказал еще больший негативный эффект на экономику страны.

По размерам роста государственного долга в результате кризиса 2014 г. Украина также превысила значения предыдущего кризиса в стране, как и иные развивающиеся страны, например Индонезия, Чили и Аргентина. Государственный долг Украины в долларовом эквиваленте в период с 2008 по 2018 г. демонстрировал ежегодный рост (за исключением 2014–2015 гг.) (рис. 2).

Несмотря на то что в период кризиса 2008 г. доля государственного долга в ВВП выросла с 13,1% до 39,8% в 2010 г., в посткризисный период удалось сохранить данный уровень, что стало возможным благодаря росту ВВП. Однако уже в 2014 г. доля государственного долга поднялась до 53,0%, а в 2016 г. достигла своего максимума – 76,1% от ВВП Украины, что свидетельствует о большем негативном влиянии кризиса на экономику страны.

Следует отметить, что недостатком подхода, предложенного Л. Лаевеном и Ф. Валенсией, является то, что рост размера государственного



Рис. 1. Динамика количества банковских учреждений и просроченной кредитной задолженности в период второго и третьего банковских кризисов в Украине

Источник: составлено авторами по данным [4]

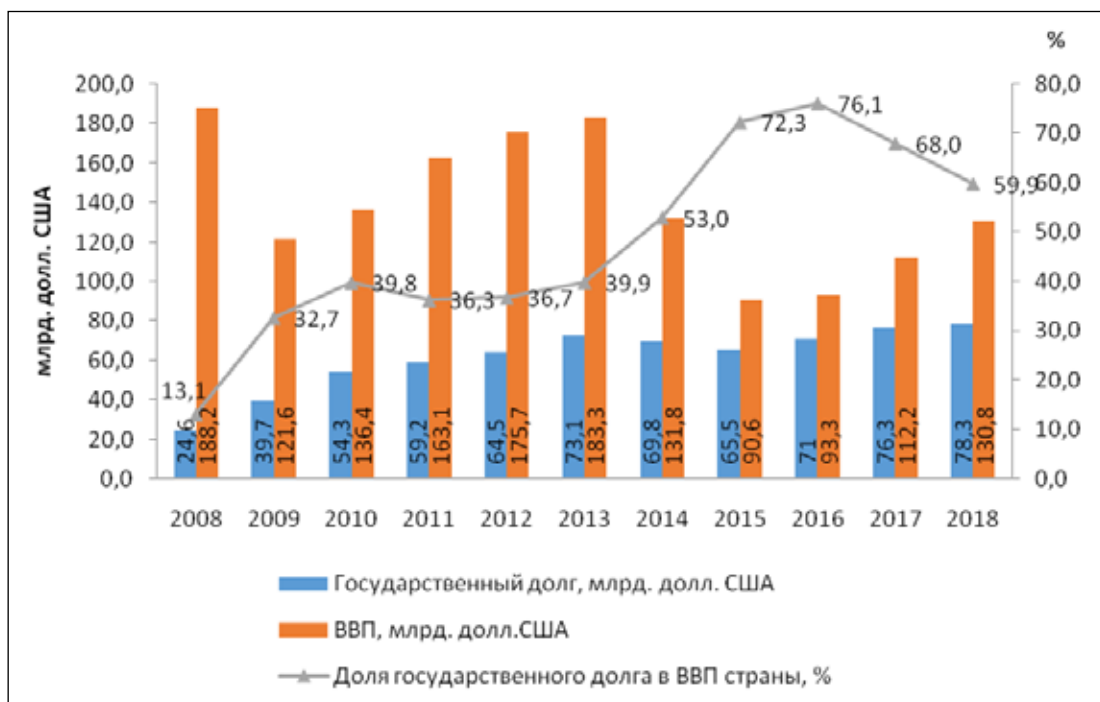


Рис. 2. Динамика ВВП и государственного долга в период второго и третьего банковских кризисов в Украине

Источник: составлено авторами по данным [5]

долга ряд авторов, например Б. Божинов [6], М.В. Бодрецкий [7, с. 459], относит к причинам возникновения кризиса, а не его последствиям.

Исследователи Н.Р. Резникова и М.М. Видякина [8, с. 548] отмечают такие последствия банковского кризиса:

- снижение доверия со стороны населения к банковской системе, что в основном проявляется в сокращении депозитного портфеля банковской системы;
- неспособность банковских учреждений выполнять одну из самых важнейших функций – проводить расчеты между субъектами рынка (кризис ликвидности);
- потеря доверия к национальной валюте и конвертация денежных средств в иностранную валюту;
- разрушение межбанковских связей и межбанковского кредитного рынка.

Преимуществом этого подхода является то, что в нем отражаются последствия с социальной и рыночной точек зрения.

Так, применительно к Украине в период кризиса 2008–2010 г. отток депозитов наблюдался в 2009 г. (-1,7%), а в 2010 г. последовал существенный рост (+28,5%), который в посткризисный период снизился, но все еще оставался высоким (рис. 3). В 2014 г. депозитный портфель физических лиц сократился на 5,4% и еще на 1,7% в 2015 г. В последующие периоды наблюдался рост депозитного портфеля, однако уже меньшими темпами по сравнению с кризисом 2008 г.

В свою очередь, Дж. Каминский и К. Рейнхарт [9, с. 496–497] установили, что банковские кризисы могут привести к:

- снятию депозитов;
- снижению спроса на денежные средства;
- увеличению накоплений в наличных деньгах по сравнению с депозитами;
- сокращению объемов кредитования и росту проблемных кредитов;
- увеличению процентных ставок;
- росту денежного агрегата M2 и падению экономического роста.

Среди недостатков этого подхода можно отметить, что некоторые исследователи считают рост процентных ставок причиной, послужившей возникновению кризиса, а не наоборот [6; 10].

Суммируя вышеизложенное, последствия банковских кризисов можно классифицировать по таким критериям [1–3; 8; 9; 11]:

- 1) по степени влияния на экономику:
 - микроэкономические, отражающиеся только на банковской системе (отдельном банковском учреждении);
 - макроэкономические, отражающиеся на экономике страны в целом;
- 2) по степени регулирования:
 - требующие вмешательства и поддержки на государственном уровне;
 - последствия, устраняемые за счет собственных средств;
- 3) по периоду действия:
 - краткосрочные (один-два года);

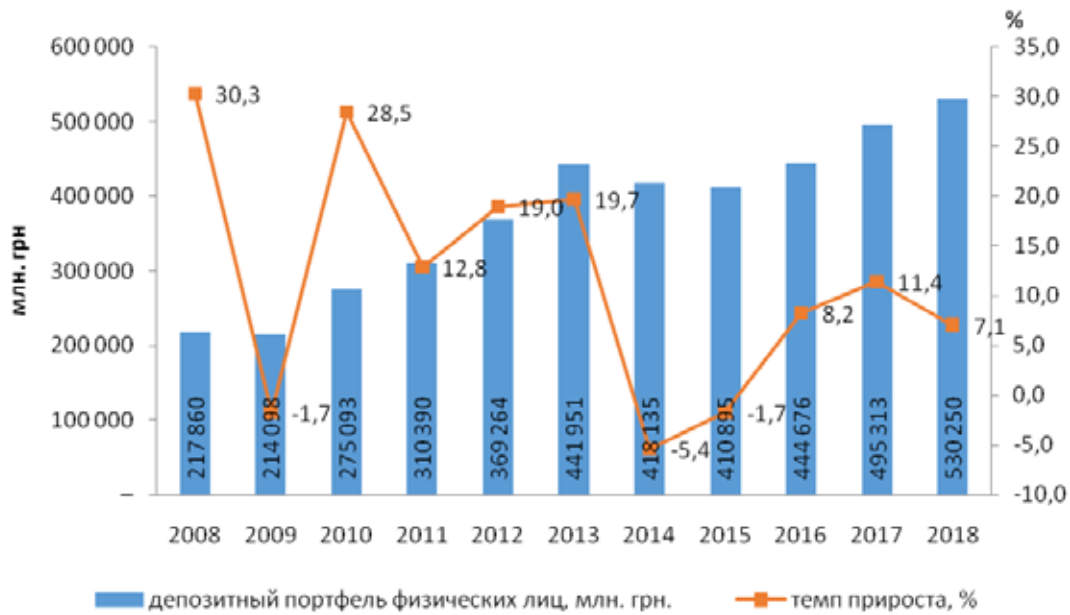


Рис. 3. Динаміка депозитного портфеля фізичних осіб в період другого і третього банківських кризисів в Україні

Источник: составлено авторами по данным [3]

– продолжительные (больше двух лет);

4) по видам последствий для банковского учреждения (основываясь на подходе, разработанном для предприятий М. Романишиным [11]):

– финансово-экономические (ухудшение показателей ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности, угроза банкротства банка, ухудшение инвестиционного потенциала, нарушения в ходе проведения платежей между субъектами хозяйствования);

– административно-организационные (реорганизация банка (национализация, слияние, поглощение и т. д.), усиление контроля, изменение стратегии развития банковского учреждения);

– рыночные (разрушение межбанковских связей и межбанковского кредитного рынка, ухудшение конкурентоспособности, уменьшение рыночной доли);

– социально-психологические (потеря доверия к банковской системе, к национальной валюте, снижение социальной ответственности, изменение политики мотивации сотрудников).

Выводы из проведенного исследования. Проведенный сравнительный анализ банковских кризисов 2008 и 2014 гг. свидетельствует о том, что последствия последнего кризиса в Украине были намного жестче, чем в предыдущие периоды, что обуславливает необходимость их детализации и классификации для поиска новых решений с целью урегулирования возникших проблем. Сформулированный авторский подход к систематизации последствий банковских кризисов может стать базисом для разработки эффективной политики управления банков-

скими учреждениями как на регулятивном уровне, так и на уровне отдельного банка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Стубайло Т.С. Банківські кризи: причини та наслідки. *Інноваційна економіка*. 2013. № 11. С. 168–174.
2. Катан Л.І. Причини та наслідки банківської кризи в умовах фінансової нестабільності. *Економічні, фінансово-облікові та правові проблеми діяльності підприємств*: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. Дніпро: Герда, 2016. С. 228–237.
3. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises Revisited. IMF Working Paper. International Monetary Fund. September 2018. 48 p.
4. Офіційний сайт Національного банку України. Статистика. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic> (дата обращения: 23.09.2019).
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. 2019. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/> (дата обращения: 23.09.2019).
6. Vojinovic B. Causes of banking crises in modern world. URL: https://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/56034/1/Mpra_paper_56034.pdf (дата обращения: 28.08.2019).
7. Бодрецький М.В. Кризи в Україні, їх причини та наслідки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 4(21). С. 457–470.
8. Резнікова Н.Р., Відякіна М.М. Банківські кризи в умовах глобальних потрясінь: проблема досягнення макроекономічної стабільності. *Університетські наукові записки*. 2012. № 4. С. 542–549.
9. Kaminsky G., Reinhart C. The twin crises: The causes of banking and balance-of-payment problems. *American Economic Review*. 1999. № 89(3). С. 473–500.

10. Береславська О.І. Сучасні банківські кризи: причини та ймовірність повторення. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). Серія «Фінанси, грошовий обіг і кредит»*. 2013. № 3(62). С. 78–84.

11. Романишин М.І. Фінансові кризи та кризові явища як загроза економічній стабільності підприємств. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7943/1/19.pdf> (дата оброблення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. Stubajlo T. S. (2013) Bankivski kryzy: prychny ta naslidky [Banking crises: causes and consequences]. *Innovacijna ekonomika*, vol. 11, pp. 168–174.
2. Katan L. I. (2016) Prychny ta naslidky bankivskoj kryzy v umovakh finansovoi nestabilnosti [The causes and consequences of the banking crisis in the face of financial instability]. *Ekonomichni, finansovo-oblikovi ta pravovi problemy dijalnosti pidpryjemstv*. Dnipro: Gherda, pp. 228–237.
3. Laeven L., Valencia F. (2018). Systemic Banking Crises Revisited. IMF Working Paper. International Monetary Fund. September.
4. Oficijnyj sajt Nacionalnogho banku Ukrainy. Statystyka [Official site of the National Bank of Ukraine. Statistics]. Available at: <https://www.bank.gov.ua/statistic> (accessed 23 September 2019).
5. Oficijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/> (accessed 23 September 2019).
6. Vojinov B. Causes of banking crises in modern world. Available at: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/56034/1/MPRA_paper_56034.pdf (accessed 28 August 2019).
7. Bodrecjkyj M. V. (2019) Kryzy v Ukraini, jikh prychny ta naslidky [Crises in Ukraine, their causes and consequences]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*, vol. 4(21), pp. 457–470.
8. Reznikova N. R., Vidjakina M. M. (2012) Bankivski kryzy v umovakh globalnykh potrasin: problema dosjaghnennja makroekonomichnoji stabilnosti [Banking crises in the face of global shocks: the problem of achieving macroeconomic stability]. *Universytetski naukovy zapysky*, vol. 4, pp. 542–549.
9. Kaminsky G., Reinhart C. (1999) The twin crises: The causes of banking and balance-of-payment problems. *American Economic Review*, vol. 89(3), pp. 473–500.
10. Bereslavskaja O. I. (2013) Suchasni bankivski kryzy: prychny ta ymovirnist povtorennia [Current banking crises: causes and likelihood of recurrence]. *Naukovy visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). Serija «Finansy, hroshovy obih i kredyt»*, vol. 3(62), pp. 78–84. (in Ukrainian)
11. Romanyshyn M. I. Finansovi kryzy ta kryzovi javyshha jak zagroza ekonomichnij stabilnosti pidpryjemstv [Financial crises and crisis phenomena as a threat to the economic stability of enterprises]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7943/1/19.pdf> (accessed 02 September 2019).

Fursova Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
National Aerospace University named after M.Ye. Zhukovskiy
«Kharkiv Aviation Institute»

Bondar Nataliia

Senior Instructor at Department of Finance
National Aerospace University named after M.Ye. Zhukovskiy
«Kharkiv Aviation Institute»

CLASSIFICATION OF THE BANK CRISES CONSEQUENCES

The global financial crisis that started in the summer of 2007 highlighted the necessity of paying more attention to regulation the sustainability of banking sector in a modern economy. Accordingly to the recent studies the problems in the banking sector are transferred to the whole economy and lead to sustained declines in economic activity, disrupt the financial intermediation, cause a credit market freeze. Moreover banking crisis is relevant for any country and in the world their frequency increased in past decades.

The purpose of the study is to analyze, systematize the theoretical approaches of studying the consequences of banking crises and develop their generalized classification.

Methods of research – general scientific; comparative analysis; grouping; system-structural analysis.

Results. Banking crises are typically preceded by credit booms and asset price bubbles, and followed by government action to save the financial system. When a banking crisis occurs, it develops at a frantic speed, spreading to the entire financial system of the country. As it was shown in the article, Ukraine in the last 20 years has had three banking crises, but their consequences had difference affect on economy. The consequences of the recent crisis in Ukraine (2014), were much harder than in previous periods.

The literary review has shown a lack of a unified approach to classification of consequences of banking crises. Among the main consequences of the bank crises, most researches highlight: reduction of the deposit portfolio of banks; credit market freeze; growth the problem loans; falling economic growth; liquidity crisis; bank failures, decrease in demand for cash; national currency devaluation. A common disadvantage of these approaches is that the most authors classify the consequences of the banking crisis only by the degree of influence on the economy: microeconomic, reflected only in the banking system (a separate banking institution); macroeconomic, affecting the economy of the country as a whole. Therefore, this is not revealing the nature of the consequences of banking crises. Based on existing approaches about the identification of the main banking crises consequences the authors proposed the classification of consequences of banking crises, which includes 4 criteria. The following classification criteria were proposed in the article: 1) the extent of the impact on the economy; 2) the degree of regulation; 3) validity period; 4) types of consequences for a banking institution. The generalization and systematization of the theoretical foundations on this issue have a scientific and practical value and can become a basis for improving anti-crisis policy, both at the state level and at the level of an private banking institution.

Conclusions and practical value of the article. The author's classification, which is presented in the article has great theoretical and practical value for banking institutions. Due to the improved classification of banking crises consequences, it is possible to increase efficiency of an anti-crisis program, both at the state level and at the level of an private banking institution.

ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВASSESSMENT OF THE CURRENT CAPITAL MANAGEMENT
OF TRADING ENTERPRISES

УДК 338.12

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-69>**Щербань О.Д.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету**Чемчикаленко Р.А.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету**Каліненко А.Л.**студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті проаналізовано стан управління оборотним капіталом торговельних підприємств. Установлено, що від ефективності управління саме цією складовою частиною капіталу передусім і залежить ефективність діяльності всієї галузі. Визначено, що, з одного боку, простежується поступове зростання обсягу власних коштів, зростання доходів торговельних підприємств та збільшення обсягу грошових коштів, що дає привід стверджувати про поступове поліпшення ситуації у сфері торгівлі. А з іншого боку, підприємства цього сектору економіки практично позбавлені власних оборотних коштів, простежується низький рівень рентабельності використання оборотних активів та сповільнення обороту запасів та дебіторської заборгованості, що може свідчити, передусім, про зниження рівня конкурентоспроможності підприємств даного сектору. Обґрунтовано, що вищезазначені проблеми створюють загрозу стабільному існуванню економічної системи країни, а тому потребують більш детального аналізу та негайного вирішення.

Ключові слова: капітал, оборотний капітал, обіговий капітал, робочий капітал, підприємство, стан, оцінка.

В статті проаналізовано состояние управления оборотным капиталом тор-

говых предприятий. Установлено, что от эффективности управления именно этой составляющей капитала прежде всего и зависит эффективность деятельности всей отрасли. Определено, что, с одной стороны, наблюдается постепенный рост объема собственных средств, рост доходов торговых предприятий и увеличение объема денежных средств, что дает повод утверждать о постепенном улучшении ситуации в сфере торговли. А с другой стороны, предприятия этого сектора экономики практически лишены собственных оборотных средств, прослеживается низкий уровень рентабельности использования оборотных активов и замедление оборота запасов и дебиторской задолженности, что может свидетельствовать, прежде всего, о снижении уровня конкурентоспособности предприятий данного сектора. Обосновано, что вышеуказанные проблемы создают угрозу стабильному существованию экономической системы страны, а потому требуют более детального анализа и немедленного решения.

Ключевые слова: капитал, оборотный капитал, рабочий капитал, предприятие, состояние, оценка.

The article analyzes the state of management of working capital of trading enterprises. It is demonstrated that on the average in the country more than 51% of total funds of domestic enterprises concentrated in working capital is understandable the importance of this problem in the whole country. Considering the fact that in the sphere of wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles, the share of working capital reached almost 87% as of 01.01.2019, we can conclude that the efficiency of operation depends primarily on the efficiency of managing these funds. Enterprises according to the economic sector. At the same time, taking into account the fact that the sixth part of the net profit is formed in the trade and repair of motor vehicles, it is impossible to overestimate the influence which makes the management of working capital of enterprises of the aforementioned sector of economy above the welfare of the country as a whole, which again confirms relevance of the topic of this study. It is established that efficiency of activity of the whole branch depends on efficiency of management of this particular component of capital. It has been determined that, on the one hand, there is a gradual increase in the volume of own funds, an increase in the income of trading enterprises and an increase in the volume of funds, which gives rise to the gradual improvement of the situation in the sphere of trade. On the other hand, the enterprises of this sector of the economy are practically deprived of their working capital, there is a low level of profitability of the use of current assets and a slowdown in inventory turnover and accounts receivable, which may indicate, first of all, a decrease in the level of competitiveness of enterprises in this sector. It was found that the most difficult for the trade enterprises was the period from 2013 to 2016, when the enterprises showed not only the presence of net loss, but also the complete lack of equity. In turn, the aforementioned problems pose a threat to the stable existence of the country's economic system and therefore require more detailed analysis and immediate resolution.

Key words: capital, working capital, enterprise, condition, valuation.

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що в середньому по країні понад 51% сукупних коштів вітчизняних підприємств зосереджено в оборотному капіталі, зрозумілою є актуальність цієї проблеми. Зважаючи ж на той факт, що у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів частка оборотних коштів становила на 01.01.2019 досягала майже 87%, можна дійти висновку, що від ефективності управління цими коштами передусім і залежить ефективність функціонування підприємств відповідного сектору економіки. Водночас, беручи до уваги той факт, що шоста частина чистого прибутку формується саме у сфері торгівлі та ремонту автотранспортних засобів, не можна переоцінити того впливу, що здійснює

ефективність управління оборотними коштами підприємств вищезазначеного сектору економіки на добробут країни у цілому, що ще раз підтверджує актуальність вибору теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств і організацій присвятили свої праці такі відомі вітчизняні та зарубіжні економісти, як М. Білик, І. Бланк, С. Голов, М. Мазаракі, А. Карбовник, В. Савчук, О. Терещенко, Н. Ушакова, В. Бочаров, В. Ковальов, М. Крейнїна, В. Леонтєв, Є. Шохін, Є. Брігхем, Р. Брейлі, Ван Хорн, С. Майєрс, С. Росс, А. Шапіро та багато інших.

Разом із тим слід зазначити, що під час дослідження проблем управління оборотним капіта-

лом недостатньо уваги приділяється витратам, які виникають у процесі управління оборотними активами, які саме й уособлюють у собі матеріалізовану форму капіталу підприємств; не повною мірою обґрунтовуються логістичні підходи до управління запасами та не береться до уваги специфіка функціонування промислових і торговельних підприємств; мають місце недосконалі методичні підходи до управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями; відсутня чітка картина ситуації, що склалася сьогодні у сфері управління оборотними коштами, у тому числі торговельних підприємств, тощо. Це спричинило об'єктивну потребу в подальшому розробленні теоретичних і методико-прикладних засад удосконалення управління оборотним капіталом підприємств з урахуванням сучасного стану вітчизняного бізнесу, зокрема підприємств сфери торгівлі, а також передового світового досвіду.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану управління оборотним капіталом торговельних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розпочати аналіз коефіцієнтів і показників, що характеризують стан управління оборотним капіталом вітчизняних торговельних підприємств, хотілося б звернути увагу на той факт, що в межах даного дослідження як синонімічні поняття будуть використовуватися терміни «оборотний капітал», «обіговий капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», які, по суті, характеризують одне економічне явище – кошти, які знаходяться в обороті не більше одного операційного циклу чи року, змінюють свою товарно-речову форму й не амортизуються, а повністю переносять свою вартість на продукцію, що виготовляється, чи послуги, що надаються їх споживачам.

Своєю чергою, у практиці фінансового аналізу для оцінки ефективності управління оборотним капіталом підприємства найчастіше використо-

вують такі показники, як: обсяг робочого капіталу (або ж обсяг власного оборотного капіталу, тобто тієї частини оборотних активів, які профінансовано власниками підприємства. При цьому, зважаючи на існування двох принципових підходів до визначення даного показника як через різницю власного капіталу та необоротних активів чи оборотних активів і поточних зобов'язань, визначимо розмір робочого капіталу вітчизняних торговельних підприємств із використанням обох підходів); коефіцієнт оборотності й тривалість обороту оборотних коштів та їх складників (при цьому, зважаючи на автокореляційний характер зв'язку між оборотністю та тривалістю обороту активів чи пасивів, ми розглядатимемо лише коефіцієнти оборотності); рівень мобільності та рентабельність використання оборотних активів тощо.

Саме на аналіз змін, що відбуваються з відповідними показниками вітчизняних підприємств сфери торгівлі, спрямовано нашу увагу. Але перш ніж представити отримані результати розрахунків ефективності управління оборотним капіталом торговельних підприємств, звернемо увагу на вихідні дані цих розрахунків (табл. 1).

На перший погляд, у цій сфері відбуваються стагнаційні процеси, про що свідчать не тільки скорочення обсягу власного капіталу, нестабільна динаміка чистого прибутку та зростання поточних зобов'язань, а й погіршення структури оборотних активів (збільшується частка запасів та дебіторської заборгованості). За 2011–2017 рр. збільшення становило 5,16% та 2,39% відповідно. Проте більш цікавим є інший факт: у структурі оборотних активів на кінець 2017 р. сумарна частка запасів, дебіторської заборгованості й грошових коштів становила 85,04%, тоді як на кінець 2017 р. – 93,67%, таким чином, частка поточних фінансових інвестицій та інших оборотних активів становила 14,96% та 6,33% відповідно. Про що це може свідчити? Як правило, до цього виду інвес-

Таблиця 1

Вихідні дані щодо аналізу показників, які характеризують ефективність управління оборотним капіталом торговельних підприємств України, млн грн [1]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВК	105728,3	106525,9	97560,1	995878,1	-67325,4	-27173,6	26231,7	58818,6	68196,1
НА	192611,3	186704,4	217565,2	202201,2	210930,3	243226,1	276868,8	166526,1	177637,7
ОА	858473,1	914972,8	930514,9	968579,8	1186489,7	1546403,3	1715815,4	1097239,8	1119669,2
ПЗ	805326,6	848229,4	882789,9	-24005,6	1212225,4	1543044,3	1671853,9	1076157	1100222,4
ЧД	-	-	-	1704212	1985754	2443707,4	3050800,9	-	-
СВ	-	-	-	1469475	1693020	2118920,9	2659079,3	-	-
З	171776	186463	190731,4	205624,2	278657,2	342263,3	431912,7	-	-
ДЗ	511343,1	548189,6	560446,8	575447,3	702986,9	997460,4	1063046,5	-	-
ГК	46906,4	46730,9	56632,1	70412,3	95898,4	102820,9	112288,4	-	-
ЧП	12070,8	210,6	-13248,5	-133219,4	-88161	-4841,8	25874,2	70556,2	12134,8

Де: ВК – власний капітал; НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання (поточні зобов'язання і забезпечення); ЧД – чистий дохід; СВ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); З – запаси (оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей); ДЗ – дебіторська заборгованість; ГК – грошові кошти; ЧП – чистий прибуток.

тицій належать вкладення підприємством тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші дохідні фінансові інструменти для формування ліквідних резервів та одержання доходів, тому одразу напрошується думка про те, що в 2011 р. можливості підприємств сфери торгівлі до інвестування своїх коштів були дещо більші, ніж на кінець 2017 р. В абсолютному ж виразі обсяг поточних фінансових інвестицій у 2011 р. становив 88 368,6 млн грн, а в 2017 р. – лише 41 714,2 млн грн.

Ще одним «неприємним сюрпризом», на нашу думку, є стрімке зростання обсягу дебіторської заборгованості (за період із 2011 по 2017 р. його зростання становило 2,08 рази), що свідчить не тільки про погіршення платіжної дисципліни контрагентів підприємств даного сектору економіки, а й про зниження запропонованих ними товарів і послуг, що, врешті-решт, і призводить до накопичення заборгованості.

Натомість зростання майже в 2,4 рази обсягу грошових коштів не уявляється настільки позитивним явищем, оскільки не призвело до значних змін у структурі оборотного капіталу підприємств.

Стосовно ж позитивних зрушень у формуванні капіталу вітчизняних торговельних підприємств необхідно відзначити полегшення його структури. Так, якщо в 2011 р. на кожну гривню оборотного капіталу припадало 4,46 грн оборотних коштів, то вже в 2017 р. це співвідношення становило 1:6,30. При цьому, як відомо, полегшення структури капіталу має провокувати зниження рівня накладних витрат та зменшення чутливості підприємств до зміни доходу (виручки). Відповідно, такі позитивні зміни мали б відобразитися й на фінансових результатах підприємств торгівлі, натомість ми бачимо, що обсяг чистого прибутку в 2011 і 2017 рр. майже рівний, але, зрозуміло, у фактичних цінах.

Помітним є й той факт, що найбільш складним для підприємств торгівлі, напевне, був період 2013–2016 рр., коли підприємства такого сектору економіки, як оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів демонстрували не тільки наявність чистого збитку, а й повну відсутність власного капіталу. Відповідно, зростання чистого фінансового результату, відносна стабілізація обсягу власного капіталу, нарощення грошової маси доволі часто декларуються окремими фахівцями, особливо політиками, як ознаки подолання кризи, у тому числі й у сфері торгівлі. Отже, напрошується питання: чи насправді найгірші моменти вже пройдені й «дно» вже значно позаду?

Для відповіді на це питання скористаємося розрахунками невеликої кількості ключових, на нашу думку, показників, які мають підтвердити чи спростувати ідею про подолання кризових явищ у сфері торгівлі чи принаймні зменшення їхньої дії (табл. 2).

Ми не претендуємо на винятковість вибраного нами набору критеріїв оцінювання ефективності управління оборотним капіталом торговельних підприємств України. Проте, дослідивши низку досліджень із цього приводу [2–10], ми побачили, що в переважній більшості з них головним критерієм ефективності управління оборотним капіталом є або ж оборотність капіталу, або ж тривалість його обороту [2; 4; 6; 7]. Однак, на нашу думку, визначення оборотності – не панацея. Звичайно, за рахунок прискорення обороту обігових коштів можна зменшити потребу в них, але є ті реперні точки, які в жодному разі не можна перетинати, й однією з таких реперних точок, на нашу думку, є саме обсяг власних оборотних коштів. За наявності в обороті достатнього обсягу власних коштів проблема оборотності може відійти на другий план, і, відповідно, їх нестача призводить до потреби в пришвидшенні обігу оборотних коштів.

Часто для оцінки ефективності управління оборотним капіталом використовуються показники рентабельності. Зокрема, цікавою є модель В.Г. Когденко, котра є дещо видозміненим варіантом моделі Du Pont [9, с. 88]. Дійсно, обсяг власних оборотних коштів значною мірою залежить від рентабельності їх використання, а тому ці показники однозначно є не зайвими в моделі оцінки ефективності управління оборотним капіталом.

Варто відзначити, що для окремих сегментів економіки пропонуються суто свої показники. Так, зокрема, для сільського господарства І.Ю. Велковою пропонується досліджувати, наприклад, витрати насіння на 1 ц зібраного врожаю чи витрати кормів у розрахунок на одиницю виробленої продукції [3, с. 50], але, на нашу думку, це лише створює надмірне інформаційне навантаження, що ускладнює процес аналізу.

Натомість запропонований нами набір критеріїв є доволі різнобічним і, на нашу думку, не перевантажений надмірними показниками.

Свою чергою, як видно з табл. 2, нині ситуація у сфері торгівлі в жодному разі не є стабільною й навіть про значне поліпшення не йдеться взагалі. Так, ситуація з наявністю та динамікою робочого капіталу торговельних підприємств є критичною. За першим із запропонованих підходів до визначення робочого капіталу як різниці між власним капіталом та його використанням не на придбання оборотних коштів власний робочий капітал у підприємств торгівлі повністю відсутній. Навіть за більш оптимістичним варіантом розвитку подій, коли власні обігові кошти розраховуються як різниця між обсягом оборотних активів і поточних зобов'язань, рівень робочого капіталу в березні 2019 р. становив менше 30% (точніше 29,14%), а на кінець 2018 р. (для більшої співставності отриманих результатів) – 31,59%. Про що це може свідчити? На нашу думку, зважаючи на роль сектору

Аналіз показників, що характеризують ефективність управління оборотним капіталом торговельних підприємств України

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВОК (ВК-НА), млрд грн	-80,18	-120,01	793,68	-278,26	-270,40	-250,64	-107,71	-109,44
ВОК (ОА-ПЗ), млрд грн	66,74	47,73	992,59	-25,74	3,36	43,96	21,08	19,45
КООА	x	x	1,79	1,84	1,79	1,87	x	x
КОЗ	x	x	7,41	6,99	6,83	6,87	x	x
КОДЗ	x	x	3,00	3,11	2,87	2,96	x	x
КОГК	x	x	26,83	23,88	24,59	28,37	x	x
МОА, %	5,11	6,09	7,27	8,08	6,65	6,54	x	x
РОА, %	0,02	-1,44	-14,03	-8,18	-0,35	1,59	5,02	1,09

x – показник неможливо розрахувати внаслідок відсутності даних на ресурсі Державної служби статистики України

Джерело: [1]

торгівлі у вітчизняній економіці й практично повну відсутність власних коштів в обороті, це схоже на міну вповільненої дії. Перші ж серйозні прояви світової економічної кризи (про яку зараз не говорить тільки лінивий) неодмінно мають вплинути на торгівлю, а вона, своєю чергою, може в подальшому викликати «ефект доміно» й спричинити серйозну перевірку вітчизняній економіці, яка і без того переживає непрості часи.

Спростувати таку думку можна спробувати з допомогою аналізу коефіцієнтів оборотності оборотних активів та їхніх складників. Так, з одного боку, простежується незначне прискорення обороту оборотних активів та їхнього грошового складника, однак з іншого – сповільнення обороту дебіторської заборгованості та запасів. Зважаючи на тотальне переважання останніх двох складників у структурі оборотних коштів торговельних підприємств, позитивна дія зростання оборотності оборотних коштів майже повністю нівельована.

Нестабільною є й ситуація з рівнем мобільності оборотних активів. Так, частка найбільш мобільних оборотних активів, якими є грошові кошти, починаючи з 2015 р. невпинно скорочується – з 8,08 до 6,54 відсоткових пункти, що ускладнює можливість підприємств швидко змінювати вектор своїх зусиль.

Своєю чергою, рентабельність використання оборотних активів нібито демонструє позитивну динаміку, однак абсолютні розміри даного показника і майже постійне його знаходження в межах від'ємних значень говорять нам про наявність проблем, які потребують глибокого та систематичного дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи результати даного дослідження, необхідно відзначити, що сфера торгівлі є надзвичайно вагомою для всієї економіки країни. Натомість роль оборотного капіталу для цієї сфери практично неможливо переоцінити, оскільки навіть у найгірших умовах співвідношення оборотного й основного капіталу не знижувалося з 1 до 4.

Відповідно, від ефективності управління саме цим складником капіталу передусім і залежить ефективність діяльності всієї галузі. Своєю чергою, ситуація у цій сфері є доволі суперечливою. Так, з одного боку, простежується поступове зростання обсягу власних коштів, зростання доходів торговельних підприємств та збільшення обсягу грошових коштів, що дає привід стверджувати про поступове поліпшення ситуації у сфері торгівлі. А з іншого боку, підприємства цього сектору економіки практично позбавлені власних оборотних коштів, простежується низький рівень рентабельності використання оборотних активів та сповільнення обороту запасів та дебіторської заборгованості, що може свідчити, передусім, про зниження рівня конкурентоспроможності підприємств даного сектору. Вищевказані проблеми цього сектору разом із загальним впливом їхніх фінансових результатів на сукупний результат вітчизняних підприємств створюють загрозу стабільному існуванню всієї економічної системи країни, а тому потребують більш детального аналізу та негайного вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Документи Державної служби статистики України. Київ, 2019. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 05.09.2019).
2. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1(78). С. 67–76.
3. Велкова І.Ю. Сучасні методики розрахунку показників ефективності використання оборотних активів підприємств АПК. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1(48). С. 46–51.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Київ, 2008. 565 с.
5. Шинкар С.М. Дослідження ефективності використання основних елементів оборотних активів на підприємствах роздрібно торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 1(1). С. 149–155.

6. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз. Київ, 2008. 488 с.

7. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ, 2008. 513 с.

8. Полторак А.С. Оцінка ефективності використання оборотних активів на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства України. *Агросвіт*. 2013. № 17. С. 60–64.

9. Іскра В.В. Оцінка ефективності використання оборотного капіталу українських агрохолдингів за допомогою моделі В.Г. Когденко. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 87–92.

10. Партута Т.О. Ефективність використання оборотних засобів підприємства. *Агросвіт*. 2012. № 13. С. 62–68.

enterprise]. *Bulletin of socio-economic research*, vol. 1, no. 48, pp. 46–51.

4. Tsal-Tsalko Yu. S. (2008) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kiev. (in Ukrainian)

5. Shynkar S. M. (2013) Doslidzhennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh elementiv oborotnykh aktiviv na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli [Investigation of the efficiency of use of the basic elements of current assets at retail enterprises]. *Economic strategy and prospects for development of trade and services*, vol. 1, no. 1, pp. 149–155.

6. Kindratska H. I. (2008) Ekonomichniy analiz [Economic analysis]. Kiev. (in Ukrainian)

7. Mnykh Ye.V. (2008) Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva [Economic analysis of the enterprise]. Kiev. (in Ukrainian)

8. Poltorak A. S. (2013) Otsinka efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktiviv na pidpriemstvakh sil'skoho, lisovoho ta rybnoho hospodarstva Ukrainy [Assessment of the efficiency of the use of circulating assets at the enterprises of agriculture, forestry and fisheries of Ukraine]. *Agro-world*, vol. 10, pp. 60–64.

9. Iskra V. V. (2016) Otsinka efektyvnosti vykorystannia oborotnoho kapitalu ukrainskykh ahroholdynhiv za dopomohoiu modeli V.H. Kohdenko [Estimation of Working Capital Efficiency of Ukrainian Agro Holdings Using the VG Model Kogdenko]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 10, pp. 87–92.

10. Partuta T. O. (2012) Efektyvnist vykorystannia oborotnykh zasobiv pidpriemstva [Efficiency of the working capital of the enterprise]. *Agro-world*, vol. 13, pp. 62–68.

REFERENCES:

1. Publikatsiia dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Publication of documents of the State Service of Statistics of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (accessed 18 August 2019).

2. Lebedieva A. M. (2015) Metodichni aspekty analizu efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktiviv pidpriemstva [Methodical aspects of analysis of efficiency of use of current assets of the enterprise]. *Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, vol. 1, no. 78, pp. 67–76.

3. Velkova I. Yu. (2013) Suchasni metodyky rozrakhunku pokaznykiv efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktiviv pidpriemstv APK [Methodical aspects of analysis of efficiency of use of current assets of the

Shcherban Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Chemchukalenko Ruslan

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Kalinenko Anastasiia

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

ASSESSMENT OF THE CURRENT CAPITAL MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES

The purpose of the article. The article analyzes the state of management of working capital of trading enterprises. It is demonstrated that on the average in the country more than 51% of total funds of domestic enterprises concentrated in working capital is understandable the importance of this problem in the whole country. Considering the fact that in the sphere of wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles, the share of working capital reached almost 87% as of 01.01.2019, we can conclude that the efficiency of operation depends primarily on the efficiency of managing these funds. enterprises according to the economic sector. At the same time, taking into account the fact that the sixth part of the net profit is formed in the trade and repair of motor vehicles, it is impossible to overestimate the influence which makes the management of working capital of enterprises of the aforementioned sector of economy above the welfare of the country as a whole, which again confirms relevance of the topic of this study.

Methodology. This study is based on the use of tools for economic analysis of statistics of domestic enterprises in wholesale and retail trade with respect to the impact on their financial condition of working capital management efficiency.

Results. It is established that efficiency of activity of the whole branch depends on efficiency of management of this particular component of capital. It has been determined that, on the one hand, there is a gradual increase in the volume of own funds, an increase in the income of trading enterprises and an increase in the volume of funds, which gives rise to the gradual improvement of the situation in the sphere of trade. On the other hand, the enterprises of this sector of the economy are practically deprived of their working capital, there is a low level of profitability of the use of current assets and a slowdown in inventory turnover and accounts receivable, which may indicate, first of all, a decrease in the level of competitiveness of enterprises in this sector. It was found that the most difficult for the trade enterprises was the period from 2013 to 2016, when the enterprises showed not only the presence of net loss, but also the complete lack of equity. In turn, the aforementioned problems pose a threat to the stable existence of the country's economic system and therefore require more detailed analysis and immediate resolution.

Value/originality. It is substantiated that consideration of the influence of all the above factors on the rendering of operational activity of domestic enterprises of the sphere of trade should contribute to increase of efficiency of this activity, but for the reasoned and effective use of them it is necessary to further check and extend both the horizon of analysis and the list of factors of influence.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

PECULIARITIES AND PROBLEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 330. 338.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-70>**Яремчук Д.Г.**

студентка

Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Малафєєв Т.Р.

к.н. держ. упр., доцент,

доцент кафедри менеджменту

та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Керівники та управлінці підприємств України для досягнення якісних змін мають запроваджувати стратегічний підхід до управління. Менеджмент підприємства має зосереджувати увагу на ефективному управлінні стратегічними можливостями шляхом реалізації внутрішнього потенціалу підприємства. Формування й реалізація конкурентоспроможної стратегії підприємства дає перспективи успішної діяльності як у своїй галузі, так і в загальному ринковому конкурентному середовищі. Саме стратегічний менеджмент дає змогу гнучко та оперативно реагувати на зміни в конкурентному середовищі, орієнтує діяльність на ці трансформації, що забезпечує виживання в довгостроковій перспективі. Запровадження стратегічного підходу в менеджменті на вітчизняних підприємствах дасть змогу досягти поставленої мети, підвищить конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства. Роль державної політики в процесі запровадження стратегічного підходу має бути вирішальною, адже актуальним є розроблення цілісної системи стратегічних документів на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Ключові слова: стратегія, менеджмент, підприємство, Україна, зона господарювання.

Руководители и управленцы предприятий Украины для достижения качественных

изменений должны вводить стратегический подход к управлению. Менеджмент предприятия должен сосредоточивать внимание на эффективном управлении стратегическими возможностями путем реализации внутреннего потенциала предприятия. Формирование и реализация конкурентоспособной стратегии предприятия дает перспективы успешной деятельности как в своей области, так и в общей рыночной конкурентной среде. Именно стратегический менеджмент позволяет гибко и оперативно реагировать на изменения в конкурентной среде, ориентирует деятельность на эти трансформации, обеспечивает выживание в долгосрочной перспективе. Внедрение стратегического подхода в менеджменте на отечественных предприятиях даст возможность достичь поставленной цели, повысит конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия. Роль государственной политики в процессе внедрения стратегического подхода должна быть решающей, ведь актуальной является разработка целостной системы стратегических документов на государственном, региональном и местном уровнях.

Ключевые слова: стратегия, менеджмент, предприятие, Украина, зона хозяйствования.

The factors of strategic areas of management include: the phase of demand development, market size, purchasing power, trade barriers, consumer habits, competitors' composition, intensity of competition, sales channels, state regulation, instability in the country. The problems of strategic management in Ukraine include: mostly short-term plans for the development of domestic enterprises; limited funding; imperfection of state economic policy; wear and tear of equipment and technologies of enterprises; unpreparedness to introducing innovation changes. The responsibilities of functional managers include the provision of the implementation of individual functions of the business: work with personnel, logistics, supply, production, sales, customer service, accounting. For managers-strategists, an important task is to organize the enterprise in general in the long run. Strategic tasks require a sufficient level of knowledge, competence and practical experience with regard to the possibilities for introducing best practices and best practices in strategic management. In order to achieve qualitative changes in the economic situation of enterprises in Ukraine, a strategic approach to management needs to be introduced. The managers of the enterprises should focus on the effective management of the strategic capabilities of enterprises by implementing the internal capacity of the enterprise in the external environment. Formation and implementation of a competitive strategy of the enterprise gives confidence both in its business and in the market competitive environment as a whole. The analysis gives grounds to talk about the need to introduce a strategic approach in management at domestic enterprises. After all, it is strategic management that allows you to respond flexibly and promptly to changes in the competitive environment, orientating the activities of these transformations, which ensures achievement of goals and survival in the long run. The introduction of a strategic approach in management at domestic enterprises will contribute to faster achievement of the set goals, increase of competitiveness and efficiency of activity. An important role in this process should be the role of the state, which should develop a coherent system of strategic documents at the state, regional and local levels.

Key words: strategy, management, enterprise, Ukraine, management zone.

Постановка проблеми. Сьогодні стан економіки України можна охарактеризувати як нестабільний. В умовах входження економіки України в міжнародний економічний простір підприємства повинні вдосконалювати конкурентну політику. Стратегія та ідеологія бізнес-менеджменту потребують поглибленого вивчення суб'єктів ринку, продуктів-аналогів, конкурентних переваг, запровадження інноваційних процесів на підприємствах та залучення інвестиційних ресурсів. Керівництво підприємства повинно застосовувати стратегічні підходи до управління та бачити перспективи

майбутнього розвитку. Актуальність питання підкріплюється необхідністю вдосконалення стратегічної політики менеджменту підприємства для постійного підвищення кваліфікації персоналу з метою вирішення стратегічних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію стратегічного управління започаткували І. Ансофф, М. Мексон, А. Томсон, Дж. Стрікленд, М. Портер та ін.

На думку С.С. Свиридової та О.М. Стойловської [1], серед чинників, що перешкоджають використанню стратегічного планування у практичній

діяльності вітчизняних підприємств, вагоме місце посідає нестабільність зовнішнього оточення.

А.І. Гнатенко та Ю.А. Поліщук досліджують стратегічну проблематику вітчизняних підприємств [3].

Ю.В. Мокіна та О.М. Кавуненко досліджують проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні [5].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей та проблем стратегічного менеджменту в Україні.

Під час виконання роботи використано наукові методи дослідження: синтезу, індукції, систематизації та угруповань, економічного аналізу, хронологічні методи, графічний метод представлення результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови зовнішнього середовища постійно змінюються, тому постає необхідність додаткового дослідження стратегічного підходу в менеджменті, його форм і методів як у теоретичному, так і прикладному плані.

Посилення конкурентної боротьби, вихід на європейський та світовий ринки, підвищення рівня вимог споживачів потребують усе більшої уваги до якості продукції та якості обслуговування. Довгостроковий розвиток бізнес-середовища та адаптація до змін в оточенні можливі тільки із застосуванням стратегічного підходу до діяльності вітчизняних підприємств [1].

Різноманітність сучасного ділового світу, підвищення рівня конкуренції та динамічність навколишнього середовища зумовлюють багатоваріантність наукових концепцій та практичних моделей стратегічного управління розвитком підприємства. Предмет такого виду діяльності – пошук ефективних шляхів вирішення проблем стратегічного розвитку підприємства, а також вивчення можливостей її практичного використання в реальних ситуаціях діяльності підприємства [2].

Для підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств необхідним є дослідження теоретичних і практичних аспектів запровадження стратегічного підходу в менеджменті.

Із кінця 60-х років ХХ ст. у практику управління зарубіжних підприємствах почало входити стратегічне управління. Тоді важливим завданням для кожного підприємства була диверсифікація виробництва – кожний виробничий відділ обслуговував певну групу ринків із різними перспективами. Пізніше стратегічне управління було спрямоване на оцінювання доцільності розвитку окремих галузей господарської діяльності, які залежать не стільки від поточної ефективності, скільки від результативності в перспективі [3].

На американських підприємствах такі сегменти отримали назву стратегічних зон господарювання (далі – СЗГ).

На рис. 1 наведено загальну схему розроблення стратегії підприємства.

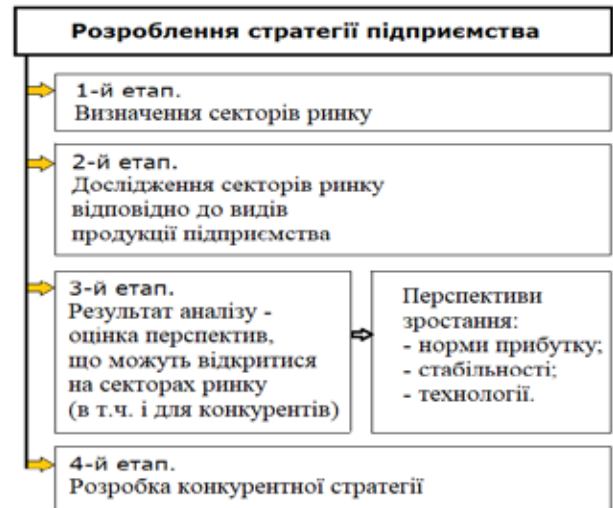


Рис. 1. Загальна схема розроблення стратегії підприємства

Джерело: побудовано за даними [3]

Як показано на рис. 1, на першому етапі розроблення стратегії підприємства проводять сегментацію ринку, тобто визначають сектори ринку.

На другому етапі проводять дослідження секторів ринку на їх відповідність асортименту продукції підприємства.

На третьому етапі розроблення стратегії підприємства в результаті аналізу отримують оцінку перспектив на кожному окремому секторі ринку, а саме отримують відповіді на запитання:

- які перспективи зростання на кожному виділеному секторі ринку норми прибутку для підприємства;
- які перспективи стабільності показника реалізації виду продукції, яка виробляється підприємством на кожному виділеному секторі ринку;
- які перспективи технології виробництва продукції підприємства.

На четвертому етапі оформлюється конкурентна стратегія підприємства з урахуванням позиції конкурентів на ринку.

Мета створення стратегічних зон господарювання на підприємстві – ефективність розвитку стратегічного напрямку, ефективне використання технології, високий рівень рентабельності [3].

Створення СЗГ має вирішувати такі завдання:

- визначати потреби, які потрібно задовольняти на виділених секторах ринку;
- переходити до інноваційних технологій виробництва продукції, яка є потрібною для споживачів;
- проводити сегментацію споживачів.

Тип стратегічних зон господарювання визначає класифікацію категорій клієнтів: кінцеві споживачі, бізнесмени, торгові посередники, підприємства, державні організації. Для кожної виділеної стратегічної зони господарювання визначають показники росту, рентабельності, стабільності, факторів успіху. На рис. 2 наведено визначальні фактори для характеристики СЗГ.

Перераховані на рис. 2 фактори стратегічних зон господарювання (фаза розвитку попиту, розміри ринку, купівельна спроможність, торговельні бар'єри, звички покупців, склад конкурентів, інтенсивність конкуренції, канали збуту, державне регулювання, нестабільність у країні – економічна, технологічна, соціально-політична) у різних країнах можуть бути сформульовані по-різному.

На підприємствах Японії важливу роль у стратегічному управлінні відіграють взаємовідносини материнської компанії з її філіями і дочірніми компаніями. Визначення цілей розвитку японських компаній та їхніх філій наведено в табл. 1.

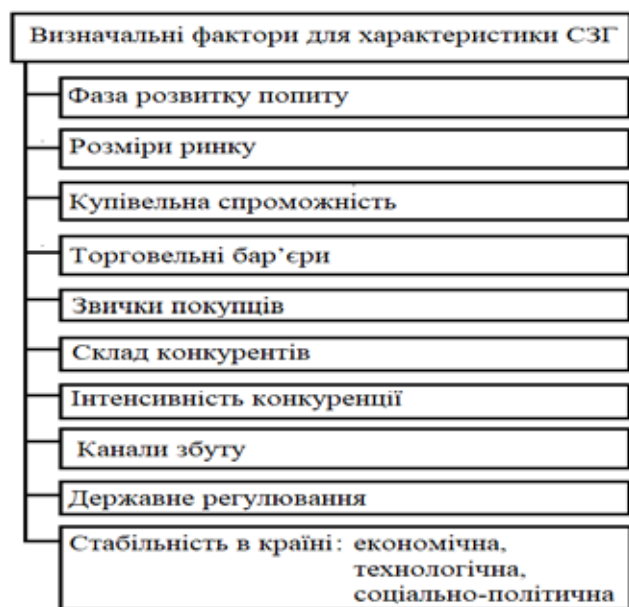


Рис. 2. Визначальні фактори для характеристики СЗГ

Джерело: побудовано за даними [3]

Таким чином, у філіях і дочірніх компаніях Японії, що орієнтуються на внутрішній ринок, мають за мету зростання обсягів продажу, прибутку, фінансової стійкості, престижу торговельної марки. Для філій і дочірніх компаній, орієнтованих на ефективність виробництва, мета встановлюється з погляду філій за такими показниками, як обсяги продажу, прибуток, стійкість, внесок у розвиток країни. Для

філій, орієнтованих на ресурси у цілому, – за обсягами продажу, прибутком, стійкістю, часткою на світовому ринку.

Стратегічний менеджмент успішних японських компаній постійно звертає увагу на інновації – приблизно п'ята частина продажів припадає на нові товари, що розроблені за попередні п'ять років. Це забезпечує компаніям майже чверть прибутку [3, с. 3]. У закордонних компаній існує прямий зв'язок між запровадженням стратегічного підходу та ефективністю менеджменту.

Проведений аналіз дає підстави говорити про необхідність запровадження стратегічного підходу в менеджменті на вітчизняних підприємствах, адже саме стратегічний менеджмент дає змогу гнучко та оперативно реагувати на зміни в конкурентному середовищі, орієнтує діяльність на ці трансформації, що забезпечує досягнення поставлених цілей та виживання в довгостроковій перспективі.

До обов'язків функціональних менеджерів входить забезпечення реалізації окремих функцій бізнесу (робота з персоналом, логістика, постачання, виробництво, продаж, обслуговування клієнтів, облік). Для менеджерів-стратегів важливим завданням є організація діяльності підприємства у цілому на перспективу. Очевидно, що вирішення стратегічних завдань потребують достатнього рівня знань, компетентності та практичного досвіду щодо можливостей запровадження найкращих практик та передового досвіду стратегічного управління.

До проблем стратегічного менеджменту в Україні відносять: короткострокові плани розвитку підприємств; здебільшого відсутній стратегічний потенціал; обмеженість фінансування; недосконалість державної економічної політики; зношеність обладнання та технологій підприємств; неготовність до впровадження інноваційних змін [4].

С.С. Свиридова та О.М. Стойловська провели дослідження серед керівників підприємств у п'яти великих містах України: Києві, Вінниці, Львові, Одесі та Харкові (табл. 2, рис. 3) [1].

Як видно з табл. 2, швидка мінливість умов зовнішнього середовища є визначальною пере-

Таблиця 1

Визначення цілей розвитку японських компаній та їхніх філій

Характер діяльності підконтрольних компаній	Мета діяльності філій – зростання:					
	обсягів продажу	прибутку	фінансової стійкості	престижу торговельної марки	внеску у розвиток країни марки	частки на світовому ринку марки
Орієнтація на внутрішній ринок	+	+	+	+		
Орієнтація на ефективність виробництва	+	+	+		+	
Орієнтація на ресурси у цілому	+	+	+			+

Джерело: побудовано за даними [3]

Таблиця 2

Розподіл відповідей керівників щодо перешкод використання переваг стратегічного управління на підприємствах, %

Перешкоди	Київ	Вінниця	Львів	Одеса	Харків	Середнє
1. Швидка мінливість зовнішнього середовища	71,4	34,45	47,1	57,9	40,9	50,35
2. Недоцільність у сучасних умовах	7,1	41,4	23,5	21,1	21,1	22,84
3. Відсутність спеціалістів-стратегів	21,4	24,1	17,6	5,2	12,2	18,1
4. Недосконалість методичного забезпечення	0,1	0	11,8	15,8	27,3	8,7

Джерело: побудовано за даними [1, с. 38–41]

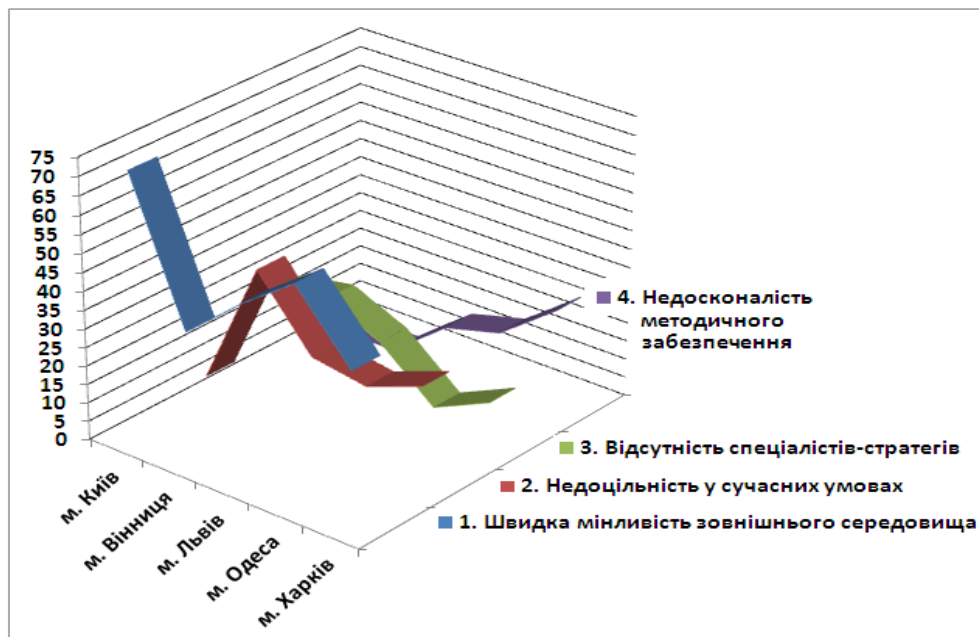


Рис. 3. Розподіл відповідей керівників щодо перешкод використання переваг стратегічного управління на підприємствах, %

Джерело: побудовано за даними [1, с. 38–41]

шкодою до використання переваг стратегічного управління на підприємствах України.

Ю.В. Мокіна та О.М. Кавуненко серед проблем стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні називають такі: нездатність підприємств реалізувати розроблену стратегію; припущення методологічних помилок: спрощення процесу стратегічного планування; неповноцінне дослідження ринку; ігнорування впливових чинників; відсутність чітких часових рамок, відповідальних осіб та критеріїв оцінювання реалізації стратегії; нехтування розподілом ресурсів компанії та програмуванням фінансових результатів; використання застарілих методів та інструментів стратегічного управління [5].

Більшість успішних підприємств регулярно розробляє стратегію свого розвитку. Основним завданням такого управління є забезпечення досягнення прибутку не тільки на теперішній час, а й на тривалу перспективу. А.І. Гнатенко та Ю.А. Поліщук вважають, що стратегічна проблематика вітчизняних підприємств має пов'язуватися не стільки з нарощуванням прибутків на основі завоювання

нових ринків, скільки з антикризовим керуванням в умовах нестабільності економіки [3].

Кризові явища сучасності зумовлюють фінансові проблеми, серед яких: занадто висока частка позичкового капіталу; втрата постачальників; застарілі технології; відсутність власних патентів; негнучкий менеджмент; негнучка ієрархічна структура; висока плинність кадрів; недостатня мобільність [6].

Для зниження негативного впливу вищезазначених проблем формування стратегії розвитку підприємства має охоплювати такі основні складники (рис. 4).

Запровадження системи стратегічного управління в Україні є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємств адекватно діяти й урахувувати непередбачувані зміни та сприяє обґрунтованому, узгодженому досягненню коротко-, середньо- та довгострокових завдань [6].

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні для досягнення якісних змін в економічному положенні підприємств України потрібно запровадити стратегічний підхід у менеджменті. Керів-

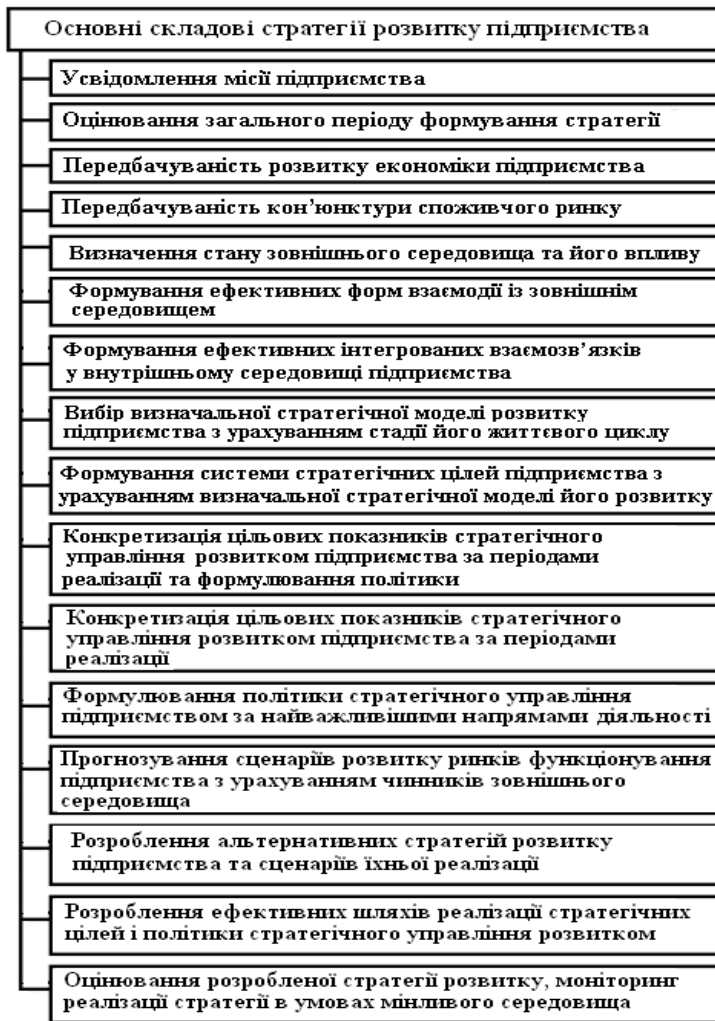


Рис. 4. Основні складники формування стратегії розвитку підприємства

Джерело: побудовано за даними [7]

ники підприємств повинні зосереджувати увагу на ефективному управлінні стратегічними можливостями підприємств шляхом реалізації внутрішнього потенціалу підприємства у зовнішньому середовищі. Формування й реалізація конкурентоспроможної стратегії підприємства дає впевненість як у своєму бізнесі, так і в ринковому конкурентному середовищі у цілому.

Запровадження стратегічного підходу в менеджменті на вітчизняних підприємствах сприятиме швидшому досягненню поставлених цілей, підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Важливою у цьому процесі має бути роль держави, яка повинна розробляти цілісну систему стратегічних документів на державному, регіональному та місцевому рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Свірідова С.С., Стойловська О.М. Проблеми стратегічного управління підприємством. *Вісник Хмельницького університету*. 2011. № 6. С. 290–292.

2. Завадяк Р.І., Бойко Я.М., Гопак Н.М. Стан стратегічного управління на підприємствах з виробництва одягу. URL: <http://dspace.uzhnu.edu.ua> (дата звернення: 19.03.2019).

3. Гнатенко А.І., Поліщук Ю.А. Актуальні питання запровадження стратегічного підходу в менеджмент підприємств України. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 2(57). С. 1–7.

4. Данилюк В.О. Загальні проблеми стратегічного управління технічним розвитком підприємств України. URL: www.lib.nau.edu.ua (дата звернення: 13.06.2019).

5. Мокіна Ю.В., Кавуненко О.М. Проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2013. № 3. С. 22–27.

6. Соколюк І.Р. Проблеми стратегічного управління на підприємствах України та шляхи їх вирішення. URL: <http://wp.viem.edu.ua/konf7/art.php?id=0313> (дата звернення: 13.06.2019).

7. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємством. *Фінанси України*. 2012. № 12. С. 56–62.

REFERENCES:

1. Sviridova S. S., Stojlovsjka O. M. (2011) Problemy strategichnogho upravlinnja pidpryjemstvom. [Problems of strategic enterprise management]. *Bulletin of Khmelnytsky University*, no. 6, pp. 290–292.

2. Zavadjak R. I., Bojko Ja. M., Ghopak N. M. Stan strategichnogho upravlinnja na pidpryjemstvakh z vyrobnyctva odjaghu. [The state of strategic management in clothing production enterprises]. Available at: dspace.uzhnu.edu.ua (accessed 19 March 2019).

3. Ghnatenko A. I., Polishhuk Ju. A. (2017) Aktualjni pytannja zaprovadzhennja strategichnogho pidkholdu v menedzhment pidpryjemstv Ukrainy [Topical issues of introducing a strategic approach to the management of Ukrainian enterprises]. *Theory and practice of public administration*. no. 2(57), pp. 1–7.

4. Danyljuk V. O. Zagaljni problemy strategichnogho upravlinnja tekhnichnym rozvytkom pidpryjemstv Ukrainy. [Danyluk V.O. General problems of strategic management of technical development of Ukrainian enterprises]. Available at: www.lib.nau.edu.ua (accessed 13 June 2019).

5. Mokina Ju. V., Kavunenko O. M. (2013) Problemy strategichnogho menedzhmentu velykogho ta serednjogho biznesu v Ukraini. [Problems of Strategic Management of Large and Medium Business in Ukraine]. *Bulletin of the Vinnitsa Polytechnic Institute*, no. 3, pp. 22–27.

6. Sokoljuk I. R. Problemy strategichnogho upravlinnja na pidpryjemstvakh Ukrainy ta shljakhy jikh vyrishennja. [Problems of strategic management at Ukrainian enterprises and ways of their solution]. Available at: <http://wp.viem.edu.ua/konf7/art.php?id=0313> (accessed 13 June 2019).

7. Mizjuk B. M. (2012) Osoblyvosti strategichnogho upravlinnja pidpryjemstvom [Features of strategic enterprise management]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 56–62.

Yaremchuk Dar'ya

Student

Kharkiv Academic-Scientific Institute of the
State Higher Educational Institution «University of Banking»**Malafeyev Timur**Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Academic-Scientific Institute of the
State Higher Educational Institution «University of Banking»**PECULIARITIES AND PROBLEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF UKRAINE**

The purpose of the article. The purpose of the paper is to study the peculiarities and problems of strategic management in Ukraine. At present, the state of Ukraine's economy can be characterized as unstable. In the conditions of the entry of Ukraine's economy into the international economic space, enterprises must improve their competitive policies. The strategy and ideology of business management requires in-depth study of market actors, analogue products, competitive advantages, the introduction of innovative processes at enterprises and the attraction of investment resources. The management of an enterprise should apply strategic approaches to management and see the prospects for future development.

The urgency of the issue is reinforced by the need to improve the strategic management policy of the enterprise for continuous improvement of the personnel qualification in order to solve strategic tasks.

Analysis of recent research and publications. The theory of strategic management was initiated by I. Ansoff, M. Mox, A. Thomson, J. Strikland, M. Porter and others.

Methodology. The purpose of the article is to study the peculiarities and problems of strategic management in Ukraine. Research methods In carrying out the work scientific methods of research: synthesis; induction; systematization and groupings; economic analysis; chronological methods; graphic representation method of results.

Results. The analysis gives grounds to talk about the need to introduce a strategic approach in management at domestic enterprises. After all, it is strategic management that allows you to respond flexibly and promptly to changes in the competitive environment, orientating the activities of these transformations, which ensures achievement of goals and survival in the long run.

The duties of functional managers include the provision of the implementation of individual functions of business (work with personnel, logistics, supply, production, sales, customer service, accounting). For managers-strategists, an important task is to organize the enterprise in general in the long run. Obviously, solving strategic tasks requires a sufficient level of knowledge, competence and practical experience in terms of introducing best practices and best practices in strategic management.

The problems of strategic management in Ukraine include: short-term business development plans; for the most part there is no strategic potential; limited funding; imperfection of state economic policy; wear and tear of equipment and technologies of enterprises; unpreparedness to introducing innovation changes.

Crisis phenomena of modern times predetermine financial problems, in particular: too high a share of loan capital; loss of suppliers; obsolete technologies; lack of own patents; inflexible management; inflexible hierarchical structure; high turnover of personnel; lack of mobility.

To reduce the negative impact of the above problems, the formation of a strategy for enterprise development should cover the following main components.

Introduction of the strategic management system in Ukraine is an objectively necessary process in the field of business management, which increases the willingness of enterprises to act adequately and take into account unpredictable changes and contributes to a well-founded, coordinated achievement of short-, medium- and long-term tasks.

Practical implications. The introduction of a strategic approach in management at domestic enterprises will contribute to faster achievement of the set goals, increase of competitiveness and efficiency of activity.

Value/originality. In the process of introducing a strategic approach to management, the role of the state, which should develop a coherent system of strategic documents at the state, regional and local levels, should be important.

ДЕФІНІЦІЯ ЛІЗИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

DEFINITION OF LEASING AND PECULIARITIES OF ITS APPLICATION IN UKRAINIAN REALITIES

УДК 339.3.657

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-71>**Брадул О.М.**

д.е.н., професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
Мартиненко В.М.
магістрантка
Криворізький національний університет

У статті розглядаються основні підходи до визначення сутності понять «лізинг», «кредит», здійснено розмежування цих понять, виділено оренду у системі майнових відносин як своєрідний вид майнового найму, якому притаманний розподіл функцій власності – відокремлення права користування майном від володіння ним. Встановлено, що оренда як облікова категорія характеризується сукупністю господарських операцій, що відбуваються в межах визначеного часу, а значить, являє собою процес. Докладно описано ознаки лізингу та кредиту, а також порівняно їх між собою. Наведена нормативно-правова база з визначення понять «лізинг» та «кредит». Авторами надається обґрунтування недоліків та переваг застосування лізингу та кредиту. У статті на прикладі показано розрахунок лізингу та кредиту. Порівняно суми амортизації фінансового лізингу та суми амортизації кредиту і визначено ефективність лізингу відповідно до приведеного прикладу.

Ключові слова: лізинг, кредит, основні засоби, оренда, амортизація.

В статье рассматриваются основные подходы к определению сущности понятий

«лизинг», «кредит», осуществлено разграничение этих понятий, выделена аренда в системе имущественных отношений как своеобразный вид имущественного найма, которому присуще распределение функций собственности – отделение права пользования имуществом от владения им. Установлено, что аренда как учетная категория характеризуется совокупностью хозяйственных операций, происходящих в пределах определенного времени, а значит, представляет собой процесс. Подробно описано признаки лизинга и кредита, а также осуществлено сравнение их между собой. Представлена нормативно-правовая база по определению понятий «лизинг» и «кредит». Авторами представлено обоснование недостатков и преимуществ применения лизинга и кредита. В статье на примере показан расчет лизинга и кредита. Сравнены суммы амортизации финансового лизинга и суммы амортизации кредита и определена эффективность лизинга в соответствии с приведенным примером.

Ключевые слова: лизинг, кредит, основные средства, аренда, амортизация.

The need of enterprises for continuous technical re-equipment, application of the latest technologies, expansion of production of goods and services encourage Ukrainian enterprises to apply optimal forms of raising capital, among which rent is of particular importance. During the economic crisis, most Ukrainian enterprises are unable to make technical upgrades to their own resources. Therefore, there is an objective need to develop a leasing business, which makes it possible to attract private investment to financially support businesses, especially in the field of small and medium-sized businesses. Investigate the economic nature of the lease. Clarify the essence of rent as an economic and accounting category and distinguish it in the system of property relations. Specify the objects and entities of the lease relationship and refine the classification of the lease with a view to further refining the method of accounting for transactions with it. According to the research of scientific literature and legal documents, it was found that rent as an accounting category is characterized by a set of business transactions that occur within a certain time, and therefore represents a process. The main difference between operational and financial leasing is that the object simply returns to the lessor after the operative lease expires. As a result of the expiry of the financial lease, the lessee acquires ownership of the leased asset. The rules for taxation of operating and financial leasing operations also differ significantly. Leasing companies make decisions much faster, which saves time and material costs for the client. Working with leasing companies, the client has more opportunities to obtain financing conditions that are as close as possible to his needs and desires. Specialists of the leasing company save time and resources of the client, due to the fact that they professionally perform part of the functions for him and provide comfort. The amount of financial leasing amortization and the amount of loan amortization are compared, and the effectiveness of leasing is determined according to the example. Leasing provides additional opportunities to optimize your spending calendar and minimize cash flow.

Key words: leasing, credit, basic litigation, rent, depreciation.

Постановка проблеми. Постійна потреба підприємств у технічному переозброєнні, застосуванні найновітніших технологій, розширенні виробництва товарів та послуг спонукає українські підприємства до пошуку оптимальних та кращих форм залучення капіталу, одними з яких є банківський кредит та лізинг. А також нині немає однозначної думки щодо трактування оренди, чітко визначених меж застосування понять «оренда», «лізинг», «кредит».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема підвищення ефективності впровад-

ження лізингу і порівняння його переваг та недоліків із банківським кредитом під час формування основних засобів знайшла своє відображення у наукових працях вітчизняних і закордонних учених, таких як Ф.Ф. Бутинець, О. Байдик, О.В. Бондар, Т.А. Бондар, Л.М. Братчук, О. Габрук, С.Ф. Голов, Л. Горецька, А.П. Гринько, М.Я. Дем'яненко, А.Г. Загородній, В.В. Ковальов, О.М. Колесникова, С.М. Лайчук, В.Б. Моссаковський, С.В. Мочерний, І. Назарбаєва, Л. Пантелейчук, С.Е. Пивоваров, Л.Н. Прилуцький, Ю. Проценко, О. Риндя, Я.Б. Усенко, Ф. Шамхатов, І.В. Яценко, І. Бер-

нар, Ж.-К. Коллі, М.Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера, Ж. Рішар, Джоел. Дж. Сігелта інші.

Постановка завдання. Дослідити економічну сутність оренди. Уточнити сутність оренди як економічної та облікової категорії та виділити її у системі майнових відносин. Чітко розмежувати поняття «оренда», «лізинг», «кредит». Оцінити доцільність суми платежів за лізингом та банківським кредитом.

Виклад основного матеріалу дослідження. За несприятливих умов більшість підприємств України неспроможні власними коштами здійснювати технічне оновлення устаткування. Тому виникає необхідність:

а) розвитку лізингового бізнесу, що потребує залучення приватних інвестицій для фінансової підтримки підприємств;

б) використанню банківського кредиту.

В Україні розповсюдження лізингу припадає на початок економічних реформ, що характеризувався інтенсивним розвитком міжнародних відносин, вивченням та запозиченням зарубіжного досвіду, зокрема економічної практики США. На той час одні підприємства стикнулися із кризою збуту своєї продукції, платіжною кризою, а інші – з недостатністю коштів для інвестування розширеного виробництва, неможливістю використання банківського кредиту. За складних економічних умов становлення ринкового господарства зручним виявився лізинговий механізм, коли певна фірма, яка має кошти або пов'язана з банком, закуповує у виробничого підприємства його продукцію (технологічне обладнання, транспортні засоби тощо) та надає їх у розпорядження юридичних або фізичних осіб, згодних використовувати це обладнання у своїх цілях на умовах оренди.

Дослідження трактувань сутності оренди, що надані вітчизняними та зарубіжними вченими, свідчить, що нині одним із найбільш розповсюджених є тлумачення оренди як майнового найму.

Але є і протилежний підхід, коли комплекс майнових відносин розділений на «найм» і «оренду» з позиції економічної цілі. Так, ще у Римському праві під наймом розумілося користування річчю для споживчих потреб, а орендою – угоди, згідно з якими наймач користувався плодами від найнятого майна. Таким чином, призначення користування майном було визначальним під час класифікації подібного роду угод. Подібний підхід був прийнятий деякими сучасними західноєвропейськими законодавствами. Наприклад, німецьке право розрізняє користування тільки річчю (*miethе* – прокат, найом) та вилучення з неї плодів (*patch* – оренда). У низці країн різниця між поняттями оренди і найму пов'язується із класифікацією об'єкта майна. Так, відповідно до австрійського законодавства в оренду можна взяти сільськогосподарське обладнання, а також землю; будь-яке інше майно можна

лише взяти у наймання. Якщо звернутися до чинного вітчизняного законодавства у частині різних трактувань лізингу, то слід відмітити, що ця категорія формально відповідає категорії «оренда». Так, лізинг за Цивільним кодексом України (пар. 6 гл. 58) та Господарським кодексом України розглядається як особливий вид оренди. Водночас Податковий кодекс України (ПКУ) не відокремлює поняття «оренда» і «лізинг». Відповідно до п. 14.1.97 ПКУ, лізингова (орендна) операція – це господарська операція фізичної чи юридичної особи (орендодавця), яка передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним або юридичним особам (орендарям) за орендну плату і на певний строк [1]. Розповсюдженням є визначення оренди через терміни «договір» або «угода». Так, П.Т. Саблук та М.Я. Дем'яненко характеризують оренду як договірні відносини [2].

Згідно з П(С)БО 14 «Оренда», оренда – угода, згідно з якою орендар придбає право користування необоротним активом за плату протягом узгодженого з орендодавцем строку [3].

Трактування оренди як угоди чи договору майнового найму розкриває здебільшого правовий зміст цієї категорії, оскільки договір є лише юридичною підставою для здійснення відповідних операцій між зацікавленими сторонами, фактом згоди на здійснення цієї операції. Категорія «оренда» повинна розкривати економічний зміст самого процесу надання об'єктів у користування, а не його юридичне підґрунтя.

Більшість науковців характеризують оренду через механізм її здійснення, тобто як господарську операцію. Виходячи з того, що термін «оренда» походить від латинського дієслова *arrendare* – «віддавати у наймання», а отже, представляє дію, така думка є цілком обґрунтованою. Але оренда не обмежується однією дією, вона характеризується сукупністю взаємопов'язаних дій, господарських операцій, що відбуваються в межах визначеного часу, а значить, являє собою процес. Він починається з моменту надання (прийняття) майна, триває протягом строку користування ним, закінчується поверненням або викупом орендованого об'єкта та весь цей час супроводжується періодичними розрахунками. Оскільки під час оренди виникає комплекс взаємопов'язаних, послідовних господарських операцій, у бухгалтерському обліку її слід вважати господарським процесом: з позиції орендодавця відбувається процес реалізації послуги надання майна у тимчасове платне користування, а з позиції орендаря – процес придбання такої послуги.

Неоднозначність у трактуванні оренди серед науковців та практиків можна пояснити тим, що окремі ознаки орендних операцій притаманні іншим, близьким за змістом видам майнових відносин, які мають спільні властивості.

Окремі економісти, аналізуючи тоді господарські відносини у західних країнах (як правило, за даними, описаними в англомовній літературі), виявили описання ситуацій, що передбачали можливість цілеспрямованого здавання майна в оренду спеціалізованими компаніями, подібна діяльність для яких була основною. Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає здавати та брати майно в оренду. У результаті буквального перекладу з англійської у вітчизняній літературі і було введено до обігу «лізинг» як окрему категорію.

Нині є декілька підходів щодо трактування сутності лізингу, які характеризують економічну та юридичну природу цього комплексу відносин. Закон України «Про фінансовий лізинг» визначає поняття «лізинг» як вид громадянсько-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується придбати річ у власність у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоотримувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингоотримувачу на визначений термін не менше одного року за встановлену плату [4].

У Податковому кодексі зазначено, що лізинг – господарська операція

фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк [1].

Погляди на сутність лізингу, викладені в обліково-економічній літературі, розглянуто в таблиці 1.

Вважаємо справедливою думку В.В. Ковальова, що лізинг – це вид діяльності, але не самостійний елемент права. Окремі специфічні риси, наявність яких визначається як основні аргументи для відокремлення лізингу – вибір майна орендарем, а не орендодавцем, або відповідальність продавця перед орендарем, тобто особою, яка не

є власником майна – не змінюють суті правовідносин між орендодавцем (лізингодавцем) та орендарем (лізингоотримувачем). Відносини між ними полягають у зобов'язанні орендодавця передати майно у тимчасове володіння та користування на певний строк за визначену плату.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів із такої суми [10].

Економічну сутність кредиту за поглядами дослідників наведено в таблиці 2.

З економічного погляду лізинг має певну схожість із банківським кредитом, який надається на придбання основних засобів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоотримувачем) та кредитором (лізингодавцем) базуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

У таблиці 3 наведено порівняльні ознаки банківського кредиту та лізингу.

Розглянувши ознаки банківського кредиту та лізингу, можна зі впевненістю сказати, що відмінність кредиту від лізингу базується на тому, що коли клієнт купує товар у кредит, він беззастережно та автоматично стає його власністю, якщо ж на умовах лізингу, то не обов'язково стає власником, але може стати ним у подальшому. Клієнт, який купує товар у кредит, відповідальність за нього бере на себе. Що ж стосується лізингових відносин, то відповідальність за товар покладається на лізингодавця.

У лізингових договорах після закінчення терміну оренди передбачається право або ж обов'язок орендаря купити товар. Це залежить

Таблиця 1

Визначення лізингу в обліково-економічній літературі

Джерело	Дефініція
Бутинець Ф.Ф., Шатило Н.В. Податковий облік в Україні. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Житомир: ЖІТІ, 1998. 928 с. [5]	Орендна (лізингова) операція – це господарська операція фізичної або юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів або землі у користування іншим фізичним або юридичним особам (орендарям) під процент на визначений строк.
Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері // Фінанси України. 2005. № 8. С. 91–100. [6]	Лізинг – це різновид довгострокового кредиту, що надається в натуральній формі і погашається позичальником на виплат.
Горбач Л.М., Каун О.Б. Ринок фінансових послуг: Навч. посібник / Л.М. Горбач, Л.М. Каун. К.: Кондор, 2006. 435 с. [7]	Лізинг полягає в інвестуванні коштів у придбання майна.
Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2000. 336 с. [8]	Лізинг – комплекс майнових відносин, що виникають, пов'язані з передачею майна (обладнання, машин, суден та ін.) у використання після його придбання у виробника (продавця).

Джерело: [9]

Таблиця 2

Визначення кредиту в обліково-економічній літературі

Джерело	Дефініція
Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера. К.: «Ника-центр», 1998. 480 с. [11]	Надання позичальнику коштів у грошовій або іншій формі на встановлений термін під визначений процент
Пипко В.А., Булавина Л.Н. Настольная книга бухгалтера и аудитора. 2-е изд., доп. / под ред. академика Н.В. Бондаренко. М.: Финансы и статистика, 2000. 592 с. [12]	Економічні відносини, що виникають під час обміну двома платежами, відокремленими один від одного в часі
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Страдубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1996 496 с. [13]	Позика в грошовій або товарній формі, що надається кредитором позичальнику на умовах повернення, частіше за все з виплатою позичальником процента за користування позикою
Саблука П.Т. Словник-довідник фінансиста АПК / За ред. Саблука П.Т., Демяненко М.Я. К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. 234 с. [2]	Форма позики коштів у грошовій або грошово-натуральній формі на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором іншій особі – позичальнику

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

Порівняльні ознаки банківського кредиту та лізингу

Ознаки	Банківський кредит	Лізинг
Ступінь фінансування основних засобів	Фінансує 60–70% вартості придбаних основних засобів	Фінансує 100% придбаних основних засобів
Забезпечення	Кредитор вимагає ліквідної застави вартістю не менше ніж 130–140% вартості кредиту	Заставою є сам об'єкт лізингу. За умови, що лізингова компанія отримує банківський кредит на придбання об'єкта лізингу, потрібна застава в розмірі лише 30–50% суми банківського кредиту
Право власності кредитора на об'єкт лізингу	Зберігає за собою заставне майно до повного погашення позики	Лізингодержувач (позичальник) стає власником узятого в оренду майна тільки після закінчення строку договору та повної оплати лізингових платежів
Форма надання	У грошовій формі	У товарній або товарно-грошовій
Спосіб погашення боргу	У грошовій формі	У грошовій, товарній або змішаній формах
Розмір плати	Відсотки за кредит плюс сума основного боргу	Плата за банківський кредит плюс вартість основних засобів плюс лізингова маржа (прибуток лізингової компанії)
Чим регулюється	Закон України «Про банки і банківську діяльність» Цивільним кодексом	Закон України «Про фінансовий лізинг» Цивільним кодексом
Що можна придбати	Все, що прямо не заборонено кредитором	Рухоме і нерухоме майно, крім земельних ділянок і майнових комплексів
Сторони взаємин	Кредитор (займодавець) Позичальник	Продавець Лізингодавець Лізингодержувач
Хто є власником майна, яке купується за договором	Позичальник	Право власності спочатку належить лізингодавцю, але може перейти до лізингодержувача після закінчення терміну договірних відносин
Які документи треба підписати	Договір купівлі-продажу Кредитний договір Договір страхівки Договір застави	Лізинговий договір Договір страхівки
Необхідність нотаріального підписання договору	Так	Ні
Хто платить за обслуговування майна і підтримання його у справному стані	Позичальник	Лізингодавець або лізингодержувач. Можливо, лізингодавець відшкодовує клієнту додаткові витрати, які виникають у процесі використання об'єкта

Джерело: [14]

від виду лізингу: оперативний або ж фінансовий. Головна відмінність оперативного та фінансового лізингу в тому, що після закінчення оперативного лізингу об'єкт просто повертається лізингодавцю.

Собівартість товару зменшується за виплати процентів, тобто по закінченню терміну договору його можливо купити, але уже за меншу вартість. Що ж стосується відсоткових ставок то в основному відсотки за кредитом більші за лізингові.

Клієнтами кредиту або лізингу в основному є підприємства приватної та державної форм власності. Часто підприємства державної форми власності «звертаються» до лізингу.

Лізинг має масу переваг перед кредитом. Наприклад: 1) термін фінансування лізингу до 5 років, кредиту – 5–7 років; 2) перший платіж під час оформлення лізингу – від 20% без додаткових гарантій, а кредиту – від 20%; 3) мінімальний термін діяльності в лізингу – від 6 місяців, а в кредиті – від 12.

Лізинг має й інші переваги, такі, наприклад, як послуга. Основною перевагою перед кредитуванням є нижчі вимоги за заставою, оскільки в лізингу лише обладнання є предметом застави без будь-якого додаткового забезпечення, що суттєво збільшує доступність нового обладнання. Також лізинг можна оформити набагато швидше та простіше, ніж традиційну позику. Це актуально для машин сезонного використання, де період повністю збігається з часом експлуатації [15].

А також великою перевагою є те, що виплата лізингових платежів по своїй суті є покупкою власного майна. Щомісячні витрати лізингодержувача на виплату лізингових платежів можна порівняти з поточними орендними платежами, при цьому об'єкт стає власністю лізингодержувача. Ще однією перевагою є те, що на розмір лізингового платежу не впливає зростання цін, наприклад на нерухо-

мість, і орендних ставок. Платіж може бути скоректований тільки на курс долара. Тобто в межах програми підприємство має можливість зафіксувати свої витрати, пов'язані з об'єктом лізингу, наприклад нерухомістю, і чітко їх планувати [16].

А також перевагою є комплексне і гнучке рішення, яке приймається під час оформлення лізингу. Якщо йдеться про фінансовий лізинг, не потрібно нічого, крім договору лізингу. У оперативному лізингу подорожчання вартості оформлення можливе за рахунок технічного обслуговування, адміністрування технічного обслуговування тощо [17].

Основні «теоретичні» переваги та недоліки ми проаналізували, тож надалі розглянемо більш детально на прикладі розрахунок суми платежів, а також визначимо суму амортизації основних засобів, якщо їх брати в кредит або лізинг.

Сільськогосподарське підприємство «Хайберрі» планує взяти у лізинг або в кредит трактор «Peg-Perego DO 0047» починаючи з січня 2020 року. Умови лізингу та кредиту наведені в таблиці 4.

Враховуючи природу лізингу та кредиту, здійснені такі розрахунки (табл. 5):

Ефективність лізингу тут пропонується оцінювати за сумою виплат. Як видно з таблиці 5, переплата за кредитом порівняно з лізингом буде 58 460,08 грн.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз наукової літератури та документів цивільного, податкового та облікового права довів, що нині немає однозначної думки щодо всебічного трактування оренди, чітко визначених меж застосування понять «оренда», «лізинг», «кредитування», а також відсутнє розмежування понять «оренда», «лізинг» та «орендні відносини».

Підтримуємо думку Ф.Ф. Бутинця, що лізинг – це господарська операція фізичної або юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання

Таблиця 4

Умови договорів лізингу та кредиту

Умови	Лізингу	Кредиту
Договірна вартість, грн	960000,00	960000,00
Відсоткова ставка, %	24	24
Строк, місяців	36	36
Періодичність сплати платежів	Щомісячно (ануїтет)	Щомісячно (ануїтет)
Строк використання, років	5	5
Метод нарахування амортизації	прямолінійний	прямолінійний

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5

Порівняння сум платежів кредиту та лізингу

Умови	Лізинг	Кредит	Відхилення
Сума мінімального платежу, грн	41 852,49	37 663,54	-4 188,95
Місячна амортизація, грн	13 333,33	13 333,33	0
Усього сума виплати, грн	1 297 427,29	1 355 887,37	+58 460,08

Джерело: авторська розробка

основних засобів або землі у користування іншим фізичним або юридичним особам (орендарям) під процент на визначений строк.

Нині лізингові компанії набувають популярності і мають багато переваг перед банками та їхніми кредитами. Ставки лізингу, як правило, дорівнюють банківським кредитним ставкам, а іноді можуть бути навіть вигіднішими. Лізинговий розрахунок зрозуміліший і прозоріший для клієнта, ніж розрахунок банківського кредиту. Лізинг надає додаткові можливості з фінансування, яких не може надати банківське кредитування. Лізингові компанії набагато швидше приймають рішення, що значно економить час та матеріальні затрати клієнта. Працюючи з лізинговими компаніями, клієнт має більше можливостей отримати умови фінансування, які максимально наближені до його потреб і бажань. Фахівці лізингової компанії економлять час і ресурси клієнта завдяки тому, що професійно виконують частину функцій замість нього та забезпечують комфорт. За умови здійснення лізингу є додаткові можливості оптимізувати календар своїх витрат і мінімізувати рух коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. 2755-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17, ст. 112.
2. Словник-довідник фінансиста АПК / Саблука П.Т. та ін; за ред. П.Т. Саблука. К. : Інститут аграрної економіки УААН, 1997. 234 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» з0487-00, № 181 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00> (дата звернення: 02.09.2019).
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» : Закон України від 16.01.2004 р. 723/97-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1998, № 16, ст. 68. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723> (дата звернення: 02.09.2019).
5. Податковий облік в Україні : навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Шатило ; Ін-т змісту і методів навчання, Житомир. інж.-технол. ін-т. Житомир, 1998. 927 с.
6. Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері. *Фінанси України*. 2005. № 8. С. 91–101.
7. Горбач Л.М., Каун О.Б. Ринок фінансових послуг: навчальний посібник. К. : Кондор, 2006. 436 с.
8. Лещенко М.И. Основы лизинга : Учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, ГИНФО, 2000. 336 с.
9. Лазебна Ю.М. Про визначення поняття фінансовий лізинг. *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіонів України : всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція*. Дніпропетровськ, 16-26 листопада 2009. У 2 т. Т II. Д. : ДДФА, 2009. С. 209–210.
10. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 17.01.2001 р. № 2121-III. 2001, № 5–6, ст. 30.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 02.09.2019).

11. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. К. : «Ника-центр», 1998. 480 с.
12. Пипко В.А., Булавина Л.Н. Настольная книга бухгалтера и аудитора. М. : Финансы и статистика, 2000. 592 с.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 1996 496 с.
14. Никитченко Ю.В. Переваги та недоліки лізингових та орендних відносин у господарській діяльності. *Європейські перспективи*. 2015. № 2. С. 158–164.
15. Франчук Н.М. Переваги та недоліки лізингу. URL: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24656.doc.htm (дата звернення: 02.09.2019).
16. Онищенко В. Фінансовий лізинг 2019. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7326-fnansoviy-lzing> (дата звернення: 02.09.2019).
17. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М., Павловська О.В., Потій В.З., Куліш А.П., Терещенко О.О., Шульга Н.П., Булгакова С.А. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-те вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2000. 460 с.

REFERENCES:

1. Podatkovij kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy. 2011. no. 13-14, no. 15–16, no. 17, st. 112.
2. Sabluka P. T. (ed.) (1997) Slovyk-dovidnyk finansysta APK [Dictionary of the AIC Financier]. K.: Instytut agrarnoji ekonomiky UAAN.
3. Polozhennja (standart) bukhghaltersjogho obliku 14 «Orenda» z0487-00, no 181 / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00> (accessed 02 September 2019).
4. Zakon Ukrainy «Pro finansovij lizingh» : Zakon Ukrainy vid 16.01.2004 r. 723/97-VR. Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy. 1998, no 16, st. 68. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723> (accessed 02 September 2019).
5. Podatkovij oblik v Ukraini. Navchalnyj posibnyk dlja studentiv specialnosti 7.050106 «Oblik i audyt» / Butynecj F.F. ta in. Zhytomyr: ZhITI, 1998. 928 s.
6. Poplavska Zh. V., Poplavskij V. H. (2005) Finansovij lizingh v ahrosferi [Financial leasing in the agrosphere]. *Finansy Ukrainy*, no. 8, pp. 91–101.
7. Ghorbach L. M., Kaun O. B. (2006) Rynok finansovyx poslugh [Rynok finansovyx poslugh]. K. : Kondor.
8. Leshhenko M. Y. (2000) Osnovy lizinga [Leasing Basics]. M. : Fynansy y statystyka, GhYNFO.
9. Lazebna Ju. M. (2009) Pro vyznachennja ponjattja finansovij lizingh [On defining the concept of financial leasing]. Proceedings of the *Aktualni problemy ekonomichnogho i socialjnogho rozvytku rehioniv Ukrainy : vseukrajinsjka naukovo-praktychna internet-konferencija (Ukraine, Dnipropetrovsk, November 16-26, 2009)*. D.: DDFA, pp. 209–210.
10. Zakon Ukrainy «Pro banky i bankivsjku dijalnistj» vid 17.01.2001 r. no 2121-III. 2001, # 5-6, st. 30. Avail-

able at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (accessed 02 September 2019).

11. Blank I. A. (1998) Slovar'-spravochnik finansovogo menedzhera [Dictionary dictionary of a financial manager]. K.: «Nika-tsentr».

12. Pipko V. A., Bulavina L. N. (2000) Nastol'naya kniga bukhgaltera i auditora [Handbook of accountant and auditor]. M.: Finansy i statistika.

13. Raizberh B. A., Lozovskyi L. Sh., Starodubtseva E. B. (1996) Sovremenniy ekonomicheskiy slovar [Modern economic dictionary]. M.: INFRA-M.

14. Nykytchenko Ju. V. (2015) Perevaghy ta nedoliky lizinghovykh ta orendnykh vidnosyn u ghospodarskij

dijalnosti [Advantages and disadvantages of leasing and leasing relations in economic activity]. *Jevropejski perspektyvy*, no. 2, pp. 158–164.

15. Franchuk N. M. Perevaghy ta nedoliky lizinghu [Advantages and disadvantages of leasing]. Available at: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24656.doc.htm (accessed 02 September 2019).

16. Onyshhenko V. Finansovyj lizingh 2019 [Financial leasing 2019] Available at: <https://www.golovbukh.ua/article/7326-fnansoviy-lzing> (accessed 02 September 2019).

17. Podderjoghin A. M. (ed.) (2000) Finansy pidpryemstv [Business Finance]. K.: KNEU.

Bradul Alexander

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Accounting, Taxation,
Public Administration and Management
Kryvyi Rih National University

Martynenko Victoria

Master's Degree
Kryvyi Rih National University

DEFINITION OF LEASING AND PECULIARITIES OF ITS APPLICATION IN UKRAINIAN REALITIES

The purpose of the article. Investigate the economic nature of the lease. Clarify the essence of rent as an economic and accounting category and distinguish it in the system of property relations. Specify the objects and entities of the lease relationship and refine the classification of the lease with a view to further refining the method of accounting for transactions with it.

Methodology. The following research methods are used in the work: theoretical generalization, classification, methods of comparative analysis, groupings, sampling surveys, calculation-analytical, statistical and situational analysis.

Results. According to the research of scientific literature and legal documents, it was found that rent as an accounting category is characterized by a set of business transactions that occur within a certain time, and therefore represents a process. The main difference between operational and financial leasing is that the object simply returns to the lessor after the operative lease expires. As a result of the expiry of the financial lease, the lessee acquires ownership of the leased asset. The rules for taxation of operating and financial leasing operations also differ significantly. In this case, the effectiveness of leasing is suggested to be measured by the amount of payments. Today, leasing companies are gaining popularity and have many advantages over banks and their loans. Leasing rates are usually equal to bank lending rates and can sometimes be even more profitable. The leasing calculation is clearer and more transparent to the client than the bank loan calculation. Leasing provides additional financing opportunities that cannot be provided by bank lending. Leasing companies make decisions much faster, which saves time and material costs for the client.

Practical implications. Leasing companies make decisions much faster, which saves time and material costs for the client. Working with leasing companies, the client has more opportunities to obtain financing conditions that are as close as possible to his needs and desires. Specialists of the leasing company save time and resources of the client, due to the fact that they professionally perform part of the functions for him and provide comfort. Leasing provides additional opportunities to optimize your spending calendar and minimize cash flow.

Value/originality. Considering the features of bank loan and leasing, it is safe to say that the difference between a loan and a lease is based on the fact that when a customer buys a loan product, he unconditionally and automatically becomes his property, but if on leasing it does not necessarily become the owner, but can become them later. The customer who buys the product on credit assumes responsibility for it. As for the leasing relationship, the responsibility for the product rests with the lessor. The amount of financial leasing amortization and the amount of loan amortization are compared, and the effectiveness of leasing is determined according to the example.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ І ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ACCOUNTING AND TAX ASPECTS OF DETERMINING PROFIT: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Метою даної статті є визначення на основі комплексного підходу категорії «прибуток», дослідження методики визначення фінансового результату й оподаткованого прибутку, а також надання деяких пропозицій щодо вдосконалення розрахунку фінансового результату і оподаткованого прибутку. Розглянуто сутність прибутку як з економічного погляду, так і з бухгалтерського. На підставі цього запропоновано власне визначення прибутку, яке поєднує основні характеристики економіки й обліку. Проаналізовано існуючі методики розрахунку фінансового результату на підставі бухгалтерського і податкового обліку, їх еволюцію й як це вплинуло на доходну частину державного бюджету України. Розглянуто зарубіжний досвід визначення бази оподаткування податком на прибуток підприємств. На підставі цього запропоновано обмежити деякі витрати, що забезпечує розширення бази оподаткування прибутку підприємств, або частину прибутку підприємства, що йде на інвестиції, інновації тощо, не оподатковувати податком на прибуток.

Ключові слова: прибуток, фінансові результати, податок на прибуток, база оподаткування, бухгалтерський облік.

Целью данной статьи является определение на основе комплексного подхода кате-

гории «прибыль», исследование методики определения финансового результата и налогооблагаемой прибыли, а также предоставление некоторых предложений по совершенствованию расчета финансового результата и налогооблагаемой прибыли. Рассмотрена сущность прибыли как с экономической точки зрения, так и с бухгалтерской. На основании этого предложено собственное определение прибыли, которое сочетает основные характеристики экономики и учета. Проанализированы существующие методики расчета финансового результата на основании бухгалтерского и налогового учета, их эволюцию и как это повлияло на доходную часть государственного бюджета Украины. Рассмотрен зарубежный опыт определения базы налогообложения налогом на прибыль предприятий. На основании этого предложено ограничить некоторые расходы, что обеспечивает расширение базы налогообложения прибыли предприятий, или ту часть прибыли предприятия, которая идет на инвестиции, инновации и т. д., не облагать налогом на прибыль.

Ключевые слова: прибыль, финансовые результаты, налог на прибыль, база налогообложения, бухгалтерский учет.

УДК 657

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-72>

Кучеркова С.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Таврійський державний агротехнологічний університет

The purpose of this article is to determine, on the basis of a comprehensive approach, the category of profit, to study the method of determining the financial result and taxable profit and some suggestions for improving the calculation of financial result and taxable profit. The main indicator that characterizes the financial performance of the enterprise is profit. In the scientific economic literature distinguish between accounting and economic profit. The essence of profit is considered both from the economic point of view and from accounting. Theorists give different definitions of profit and use it in different values. Practitioners and accountants prefer not to resort to theory - generally do not give a definition of profit, limited to determining the method of calculating it. The analysis shows that almost all authors claim that the profit is obtained as a result of economic (entrepreneurial) activity and that it is part of the additional value (net income). On this basis, we propose our own definition of profit, which combines the basic characteristics of economy and accounting. Existing methods of calculating the financial result on the basis of accounting and tax accounting of their evolution are analyzed and how this has affected the revenue part of the State Budget of Ukraine. The dynamics of corporate income tax revenues in recent years indicates a gradual decrease in the value of this tax in the formation of the revenue part of the country's budget. At the same time, foreign experience in determining the tax base of corporate income tax was considered. In many countries of the world, as in Ukraine, improving the taxation policy of business entities has become an important component of tax reform. The need for such reform is due, in particular, to the need to reduce the risks of tax minimization, to increase the transparency of corporation revenues and expenditures. On this basis, it is proposed to limit some of the costs, which provides for the expansion of the corporate income tax base or part of the profits of the enterprise going for investment, innovation, etc. not to be taxed with income tax.

Key words: profit, financial result, income tax, tax base, accounting.

Постановка проблеми. Однією з головних загальноекономічних і бухгалтерських наукових і практичних проблем, яка особливо загострилося в ринкових умовах, є визначення фінансового результату діяльності підприємств.

Проблема достовірності постала перед обліком фінансових результатів з ХХ ст. Поки ж облік був суто практичною діяльністю (ІХ–ХІІІ ст.), обчисленню фінансових результатів не приділялося належної уваги, але пізніше, коли Ж.Б. Дюмарше ввів економічне розуміння суті обліку та в практику запровадили заключний метод оцінки по балансу (Б.Ф. Баррем) і відображення результату на спеціальних рахунках прибутків та збитків і капіталу, виникає залежність результату від облікових прийомів [20, с. 158].

Дуже багато вчених приділяли і приділяють увагу процедурі визначення фінансових результатів, і це не випадково, бо інтереси соціальних груп (власників, працівників, кредиторів, інвесторів тощо) по-різному оцінюють ті чи інші об'єкти обліку і неминучі різні методологічні підходи у визначенні фінансових результатів. Практика свідчить, що в усіх випадках методика обчислення прибутку (фінансових результатів) впливає на його суму, від чого коливається розмір податків, фондів, суми дивідендів і різних винагород. Зрозуміло, що процес визначення фінансових результатів «не можна пускати на самоплив ... на самодіяльність конкуруючих підприємств і у підходах до нього повинен існувати єдиний методологічний підхід» [19, с. 12].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні дослідження сутності категорії «фінансові результати» і методики їх визначення велися багатьма вченими. Значний внесок у розвиток цього поняття, особливо його облікового аспекту, зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Бабо, І.О. Бланк, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, А.М. Герасимович, М.Я. Дем'яненко, К. Друрі, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, Н.Л. Правдюк, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення на основі комплексного підходу категорії «прибуток», дослідження методики визначення фінансового результату й оподаткованого прибутку, а також надання деяких пропозицій щодо вдосконалення розрахунку фінансового результату та оподаткованого прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним показником, який характеризує фінансову результативність підприємства, є прибуток. Такий показник визначає основну мету підприємницької діяльності. В умовах ринкової економіки прибуток розглядають як узагальнюючий показник фінансового результату господарської діяльності підприємств.

У науковій економічній літературі прийнято розрізняти бухгалтерський та економічний прибуток.

Економісти-теоретики дають різні визначення прибутку і використовують його в різних значеннях. Економісти-практики і бухгалтери віддають перевагу не вдаванню до теорії – взагалі не дають визначення прибутку, обмежившись визначенням методики його розрахунку.

У сучасній науці поняття «прибуток» має різне значення. Мова може йти про доходи, які отримані підприємством, а також про користь, яку одержить споживач, або про зиск (вигоду), принесений країні від проведення того чи іншого заходу. У всіх випадках йдеться про прибуток підприємства, споживача, суспільства [17, с. 121].

Як зазначає проф. Ф.Ф. Бутинець, «у сучасних умовах не слід віддавати перевагу одному поясненню прибутку, а слід розглядати різні ситуації походження прибутку, які взаємно не виключають, а доповнюють одна одну» [10, с. 65].

Проведений аналіз свідчить, що майже всі автори стверджують, що прибуток отримують у результаті господарської (підприємницької) діяльності і він є частиною додаткової вартості (чистого доходу).

Але ж дохід і прибуток – різні речі й співвідносяться як загальне і часткове. Дохід – це надходження на підприємство (виручки, дивідендів, штрафів і т. ін.), яке порівнюється з витратами, й у складі цього доходу може бути часткою прибутку (а якщо витрати перевищують доходи – то збиток).

Прибуток як економічна категорія являє собою абстракцію, теоретичне обґрунтування, адже еко-

номіка зародилася на основі бажання усвідомити принципи роботи господарського механізму. Для практичного ж застосування необхідна інтерпретація цієї категорії, що розглядається прикладними економічними науками, до яких належить бухгалтерський облік [21, с. 92].

Беручи до уваги розглянуті сутність і зміст прибутку, пропонуємо таке визначення поняття: прибуток – загальноекономічна категорія, яка притаманна товарно-грошовим відносинам і являє собою частину доходу конкретного діючого підприємства, отриманого під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища та рівня розвитку підприємництва, є різницею між доходами, які були отримані від усіх видів діяльності, і витратами підприємства, що були понесені в процесі отримання цих доходів, та використовується для здійснення процесу розширеного відтворення й задоволення інтересів власників підприємства, працівників, інвесторів і держави [16, с. 83].

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку.

Методика його розрахунку відпрацьовувалася роками.

Взагалі на протязі останніх 50 років методика формування показників фінансових результатів на підприємствах України істотно змінювалася. Ці зміни стосувалися складу виробничих витрат, відшкодування вартості необоротних матеріальних активів (у т. ч. основних засобів), визначення величини коштів, які залишалися для потреб підприємства [11, с. 154].

Із 2000 до 2014 р. фінансовий результат діяльності підприємств визначався за двома методиками:

а) для складання фінансової звітності – згідно з діючими національними П(С)БО і відображається у формі 2 «Звіт про фінансові результати»;

б) для цілей оподаткування. До 2011 р., згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», прибуток визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань [12]. З 2011 р. до 2014 р. після набрання чинності Податкового кодексу України: Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – інші витрати звітного податкового періоду, і вже з 2015 р. оподатковуваний прибуток розраховується як бухгалтерський фінансовий результат (за П(С)БО чи МСФЗ), але відкоригований на податкові різниці.

Відповідно до п. 134 розділу III ПКУ, «об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства,

на податковій різниці. У частині встановлення податкових різниць для компаній з обігом понад 20 млн грн на рік фінансовий прибуток коригують для цілей оподаткування на низку різниць.

Платники податків із доходом менше 20 млн грн мають змогу не застосовувати податкові коригування [18].

Багато років важливим джерелом державних доходів був податок на прибуток підприємств, який у 2003–2008 рр. забезпечував понад 20–25% податкових доходів бюджету України, тоді як в останні роки на нього припадає менше 10%.

Динаміка надходжень із податку на прибуток підприємств за останні роки свідчить про поступове зменшення значення цього податку у формуванні доходної частини бюджету країни.

У багатьох державах світу, як і в Україні, важливим складником податкових реформ стало вдосконалення політики оподаткування прибутку суб'єктів господарювання. Потреба у такому реформуванні зумовлена, зокрема, необхідністю зменшити ризики мінімізації податку, підвищити прозорість доходів і видатків корпорацій. Як показує міжнародний досвід, використання можливостей отримання податкових пільг та інших видів державної допомоги на території власної країни за одночасної реєстрації своїх підрозділів в інших країнах світу дає змогу виводити активи, що генерують дохід [9], а надалі – знижувати ефективні ставки оподаткування прибутку підприємств [1].

Останнім часом в Україні обговорюється питання про заміну податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Автором було досліджено це питання і наслідки його впровадження у статті [15, с. 108].

За даними Всесвітнього економічного форуму, в Україні найважливішими чинниками, що знижують конкурентоспроможність національної економіки, є не ставки податків, а корупція, нестабільність економічної політики, інфляція, неефективна державна бюрократія.

За висновками В. Танзі та Х. Зі, для країн, які хочуть інтегруватися у світову економіку, побудова ефективної та справедливої податкової системи покликана забезпечити зростання доходів без надмірних державних запозичень, а сама ця система не повинна істотно відхилятися від податкових систем інших країн [7].

Вивчення розміру ставок податку на прибуток у зарубіжних країнах показує, що в останні роки вони зменшуються за одночасного розширення податкової бази. На думку експертів ОЕСР, поєднання низьких ставок і широких податкових баз забезпечує мінімальне спотворення економічних рішень суб'єктів господарювання, а також краще адміністрування податку [2].

У 2016 р. середня ставка податку на прибуток у 188 країнах світу зменшилася до 22,5% порівняно

з 30% у 2003 р. [13]. Зниження ставки корпоративного податку (аналога вітчизняного податку на прибуток підприємств) спостерігається в усіх регіонах світу, що зумовлено прагненням країн залучити додаткові інвестиції за рахунок поліпшення конкурентних умов економічної діяльності. У країнах ЄС ставки цього податку, встановлені законодавством, знизилися у середньому на 5,3 п. п. – із 27,8% у 2003 р. до 22,5% у 2016 р., а надходження цього податку зросли у середньому з 2,3% до 2,5% ВВП. Ставки податку на прибуток були скорочені у 20 із 28 країн ЄС, а збільшилися вони тільки у Франції (із 35,4% до 38%, хоча у 2016 р. зменшилися до 34,4%), на Кіпрі (з 10% до 12,5%) і в Угорщині (з 19,6% до 20,6%).

Як відомо, згідно з документами ЄС (зокрема, Директивою про створення єдиної консолідованої бази корпоративного податку і пропозиціями Європейського Парламенту щодо застосування загальних підходів до оподаткування прибутку корпорацій [6]), здійснюється уніфікація норм формування бази оподаткування прибутку, створюються умови для упередження «агресивного податкового планування» і підвищення ефективності фінансового контролю [3].

Директива Ради ЄС 2016/1164 від 1 липня 2016 р. визначає заходи, спрямовані на протидію та запобігання ухиленням від сплати податків [4]. Положення цього документа обмежують можливості платників корпоративного податку вираховувати витрати на виплату відсотків по кредитах у розмірі понад 30% показника EBITDA (прибутку до вирахування відсотків, податків, амортизації). Таке обмеження спрямоване проти застосування схеми фінансування, у рамках якої надається позика дочірньому підприємству та, відповідно, збільшуються його витрати, а отже, зменшується податок на прибуток [14].

Більш високі ставки податку на доходи корпорацій (у 2016 р. у США – 38,9% і в Японії – 32,26%) зберігалися в економіках країн, які проводять активну роботу з деофшоризації доходів корпорацій і підвищення ефективності їх оподаткування. Як відомо, у США прийнято рішення про зниження з 1 січня 2018 р. ставки корпоративного податку до 21% [5].

У новій редакції Податкового кодексу США та в інших нормативно-правових документах із питань оподаткування встановлено значний перелік обмежень щодо врахування витрат, які зменшують базу оподаткування. Зокрема, це стосується амортизації, що нараховується на дорогі автомобілі; витрат на оренду основних засобів; адвокатських зборів за визначеним переліком справ; витрат на розваги, корпоративний відпочинок та інші соціальні цілі, членські внески до будь-якого бізнес-клубу, проїзд працівників (до місця роботи), грошові подарунки та іншу нематеріальну особисту влас-

ність, яка кваліфікується як доходи працівників; штрафів і пені за порушення законодавства; благодійної допомоги юридичним і фізичним особам, фондам; обсягів утрат від надання позик, участі в капіталі, сумнівних боргів [8].

У податкових законодавствах Республіки Корея, Китаю, Швеції, Норвегії, Фінляндії, Японії та інших країн також встановлено обмеження щодо витрат, що забезпечує розширення бази оподаткування прибутку підприємств.

Тим часом слід звернути увагу на те, що поряд з обмеженим вирахуванням певних видів витрат у багатьох країнах для стимулювання інноваційної діяльності приватного сектору, формування національних інноваційних систем і підвищення продуктивності національних економік застосовуються збільшене вирахування витрат на наукові дослідження і розробки та відповідне зменшення бази оподаткування прибутку підприємств, які виконують інноваційні проекти.

Узагальнення підходів різних країн до оподаткування прибутку корпорацій свідчить про широке застосування під час визначення податкової бази різних обмежень щодо складу та обсягу витрат, які визначаються у системі бухгалтерського обліку. Такі обмеження призначено для формування бази стягнення податку на прибуток, що дає змогу запобігти зловживанням і краще враховувати платоспроможність суб'єктів господарювання.

В Україні ставка податку на прибуток підприємств теж скоротилася з 25% у 2003 р. до 18% зараз, але на відміну від більшості держав ЄС це супроводжувалося зниженням його бюджетних надходжень із 5% ВВП у 2003 р. до 2–2,5% нині.

До 2015 р. в Україні під час визначення бази оподаткування прибутку підприємств, як і в багатьох інших країнах, застосовувався перелік витрат, на які коригувався фінансовий результат усіх платників податку. У 2003–2010 рр. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (у редакції від 22 травня 1997 р.) було встановлено обмеження щодо витрат, не пов'язаних із господарською діяльністю (на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг і відпочинку, придбання подарунків; придбання лотерей, участь в азартних іграх; фінансування особистих потреб фізичних осіб; придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів; сплату штрафів і/або неустойки чи пені; утримання органів управління об'єднань платників податку (включаючи утримання холдингових компаній, які є окремими юридичними особами); витрати на рекламу (до 2% від прибутку платника податку, що підлягає оподаткуванню за звітний період); гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, які реалізовані платником податку, але вартість яких не компенсується за рахунок їх покупців (до 10%

від сукупної вартості таких товарів); внески на довгострокове страхування життя або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення тощо).

У Податковому кодексі України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI було збережено перелік основних обмежень (скорочено лише деякі положення, що ускладнювали облік і контроль над формуванням податкової бази з податку на прибуток підприємств). Податковим кодексом України (пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134) передбачено, що об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток із джерелом походження в Україні та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємств.

Проте з 2015 р. істотно зменшено перелік витрат, а також коло платників податку на прибуток, які здійснюють коригування: це підприємства, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн грн. Це означає, що для багатьох підприємств податок на прибуток сплачується з бази оподаткування, під час визначення якої можуть ураховуватися всі витрати підприємства (без будь-яких обмежень).

Таким чином, формування бази оподаткування прибутку підприємств на основі показників системи бухгалтерського обліку без встановлення належних обмежень на вирахування витрат спричинило зменшення бюджетних надходжень від цього податку та послаблення його ролі у формуванні державних доходів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження показали, що існує багато визначень сутності прибутку як з економічного, так і бухгалтерського погляду. Ми додержуємося думки, що поняття прибутку повинно виходити з методики розрахунку фінансового результату і для подальшого, щоб визначити розмір оподаткованого прибутку. Реформування податку на прибуток підприємств України в умовах необхідності забезпечення стійкості державних фінансів у довгостроковій перспективі та підвищення конкурентоспроможності національної економіки вимагають законодавчого закріплення належного обмеження витрат під час визначення бази оподаткування для всіх платників податку на прибуток та одночасного запровадження податкових пільг із метою державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів підприємств. Для цього пропонуємо на підприємствах, які частину прибутку будуть спрямовувати на інвестиції, інновації, поліпшення структури підприємства та матеріального забезпечення працівників, не оподатковувати податком на прибуток. Держава повинна виступати стимулятором для вітчизняних виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Barro J. Corporate Tax Reform: Focusing on Where the Money Is, Not Where the Jobs Are. *The New York Times*. 2015. February 4. URL: <https://www.nytimes.com/2015/02/05/upshot/corporate-tax-reform-focusing-on-where-the-money-is-not-where-the-jobs-are.html?searchResultPosition=1> (дата звернення: 22.09.2019).
2. Brys B., Matthews S., Owens J. Tax Reform Trends in OECD Countries. *OECD Taxation Working Papers*. 2011. № 1. P. 15. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-reform-trends-in-oecd-countries_5kg3h0xxmz8t-en (дата звернення: 22.09.2019).
3. Commission proposes major corporate tax reform for the EU. 25/10/2016. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/accounting-and-taxes/company-tax_en (дата звернення: 18.09.2019).
4. Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L-.2016.193.01.0001.01.ENG> (дата звернення: 18.09.2019).
5. PL № 115-97H.R.1 An Act to provide for reconciliation pursuant to titles II and V of the concurrent resolution on the budget for fiscal year 2018. URL: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>. (дата звернення: 17.09.2019).
6. Remeur C. Tax policy in the EU. Taxation. In depth analysis. *European Parliamentary Research Service. Members' Research Service*. 2015. PE549.001. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549001/EPRS-IDA\(2015\)549001-EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549001/EPRS-IDA(2015)549001-EN.pdf) (дата звернення: 17.09.2019).
7. Tanzi V., Zee H. Tax Policy for Developing Countries. *International Monetary Fund*. 2001. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/> (дата звернення: 17.09.2019).
8. U.S. Code. Charitable, etc., contributions and gifts. URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/170>; Organizational expenditures. URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/248>; Instructions for Form 1120 U.S. Corporation Income Tax. URL: <https://www.irs.gov/>; <https://www.irs.gov/pub/irs-prior/i1120-2014.pdf>; <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/p538.pdf> (дата звернення: 17.09.2019).
9. Walczak J. State Corporate Income Tax Rates and Brackets for 2015. 2015. April 21. URL: <http://taxfoundation.org/article/state-corporate-income-tax-rates-and-brackets-2015> (дата звернення: 17.09.2019).
10. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутиця. Житомир : Рута, 2002. 688 с.
11. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. Київ : Екаунтінг, 2000. 384 с.
12. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 22 травня 1997 р. № 283/97. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр> (дата звернення: 10.09.2019).
13. Corporate Income Tax Rates around the World, 2016. URL: <https://taxfoundation.org/corporate-income-tax-rates-around-world-2016/> (дата звернення: 17.09.2019).
14. ЕС продовжує боротьбу з ухилянням від оподаткування. URL: <https://fbs-tax.com/uk/mediacenter/blog-uk/yes-prodovzhuye-borotbu-z-uxilyannyam-vid-opodatkuvannya/> (дата звернення: 17.09.2019).
15. Кучеркова С.О. Стан та напрями вдосконалення податкового адміністрування. *Облік і фінанси*. 2018. № 3. С. 105–110.
16. Кучеркова С.О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємств. *Економіка АПК*. 2005. № 5. С. 78–84.
17. Малюга Н.М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2004. № 2(28). С. 119–130.
18. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 17.09.2019).
19. Саблук П.Т., Коваленко Ю.С. Управление затратами с.-х. предприятия в условиях рынка. *Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий*. 1994. № 5. С. 11–15.
20. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
21. Янок Д.А. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємств. *Економіка АПК*. 2003. № 11. С. 91–95.

REFERENCES:

1. Barro J. Corporate tax reform: focusing on where the money is, not where the jobs are. *The New York Times*, 2015, February 4. Available at: <https://www.nytimes.com/2015/02/05/upshot/corporate-tax-reform-focusing-on-where-the-money-is-not-where-the-jobs-are.html?searchResultPosition=1> (accessed 22 September 2019).
2. Brys B., Matthews S., Owens J. Tax reform trends in OECD countries. *OECD Taxation Working Papers*, 2011, No. 1, p. 15. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-reform-trends-in-oecd-countries_5kg3h0xxmz8t-en (accessed 22 September 2019).
3. Commission proposes major corporate tax reform for the EU. – 25/10/2016. Available at: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/accounting-and-taxes/company-tax_en (accessed 18 September 2019).
4. Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L-.2016.193.01.0001.01.ENG> (accessed 18 September 2019).
5. PL № 115-97H.R.1 – An Act to provide for reconciliation pursuant to titles II and V of the concurrent resolution on the budget for fiscal year 2018. Available at: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1> (accessed 17 September 2019).
6. Remeur C. Tax policy in the EU. Taxation. In depth analysis. *European Parliamentary Research Service. Members' Research Service*. 2015, PE549.001. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549001/EPRS-IDA\(2015\)549001-EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549001/EPRS-IDA(2015)549001-EN.pdf) (accessed 17 September 2019).
7. Tanzi V., Zee H. Tax policy for developing countries. *International Monetary Fund*, 2001. Available at:

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/> (accessed 17 September 2019).

8. U.S. Code. Charitable, etc., contributions and gifts. Available at: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/170>; Organizational expenditures Available at: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/248>; Instructions for Form 1120 / U.S. Corporation Income Tax Available at: <https://www.irs.gov/>; <https://www.irs.gov/pub/irs-prior/i1120-2014.pdf> (accessed 17 September 2019).

9. Walczak J. State corporate income tax rates and brackets for 2015. 2015, April 21. Available at: <http://taxfoundation.org/article/state-corporate-income-tax-rates-and-brackets-2015> (accessed 17 September 2019).

10. Butynecj F.F. (2002) *Bukhghalterskyj finansovyj oblik*. [Accounting financial]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)

11. Gholov S. F., Kostjuchenko V. M. (2000) *Bukhghalters'kyj oblik za mizhnarodnymi standartamy*. [Accounting by international standards]. Kyjiv: Ekauntingh.

12. Verkhovna Rada Ukrainy. Zakon Ukrainy «Pro opodatkovannja prybutku pidpryjemstv» [Law of Ukraine «On taxation of profits of enterprise»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр> (accessed 10 September 2019).

13. Corporate Income Tax Rates around the World, 2016 Available at: <https://taxfoundation.org/corporate-income-tax-rates-around-world-2016/> (accessed 17 September 2019).

14. ES prodovzhuye borot'bu z ukhlyannyam vid opodatkovannya. [The EU continues to fight tax evasion]. Available at: <https://fbs-tax.com/uk/mediacenter/>

blog-uk/yes-prodovzhuye-borotbu-z-ukhlyannyam-vid-opodatkovannya/ (accessed 17 September 2019).

15. Kucherkova S. O. (2018) Stan ta napriamy vdoskonalennia podatkovoho administruvannia [Current Conditions and Directions of Improving Tax Administration]. *Oblik i finansy*, no. 3, pp. 105–110.

16. Kucherkova S. O. (2005) Sutnist' prybutku ta metodyka vyznachennya finansovoho rezul'tatu diyal'nosti pidpryjemstv [The essence of profit and the method of determining the financial result of the activity of enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 78–84.

17. Malyuha N. M. (2004) Prybutok yak ekonomichna katehoriya ta ob'jekt bukhhalters'koho obliku [Profit as an economic category and object of accounting]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2, pp. 119–130.

18. Verkhovna Rada Ukrainy. *Podatkovyj kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 17 September 2019).

19. Sabluk P. T., Kovalenko Yu. S. (1994) Upravlenie zatratami s.-kh. predpriyatiya v usloviyakh rynku [Cost management s.kh. enterprises in the market]. *Ekonomika s.-kh. i pererabatyvayushchikh predpriyatiy*, no. 5, pp. 11–15.

20. Sokolov Ya. V. (1996) Bukhgalterskiy uchet: ot istokov do nashikh dney. [Accounting: from the beginnings to the present day]. Moskva: Audit, YuNITI.

21. Yanok D. A. (2003) Ekonomichnyy zmist finansovykh rezul'tativ diyal'nosti pidpryjemstv [Economic content of financial results of activity of enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 91–95.

Kucherkova SvitlanaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Tavria State Agrotechnological University**ACCOUNTING AND TAX ASPECTS OF DETERMINING PROFIT:
DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE**

The purpose of the article. One of the main general economic and accounting scientific and practical problems, which is especially exacerbated in market conditions, is the determination of the financial result of the activity of enterprises, namely profit.

Methodology. In the course of the study, general scientific research methods were used, namely, a comparison in the study of the essence of profit from an accounting and economic point of view and methods of calculating financial results; abstract-logical – in the study of foreign experience in determining the tax base of corporate income tax.

Results. In modern science, the concept of "profit" has different meanings. The analysis shows that almost all authors claim that the profit is obtained as a result of economic (entrepreneurial) activity and that it is part of the additional value (net income).

Over the last 50 years, the methodology for generating financial performance indicators at Ukrainian enterprises has changed significantly. Until 2015, the financial result of the activity of enterprises was determined by two methods: for the preparation of financial statements in accordance with National Accounting Standards and for taxation purposes in accordance with the Law of Ukraine "On Taxation of Profit of Enterprises" and then the Tax Code. These were two different values (results) of profit. And since 2015, taxable profit has been calculated as an accounting financial result (under National Accounting Standards or International Financial Standards), but adjusted for tax differences.

In many countries of the world, as in Ukraine, improving the taxation policy of business entities has become an important component of tax reform.

A study of the size of income tax rates in foreign countries shows that in recent years they have been declining while expanding the tax base.

It should be noted that, in addition to the limited deduction of certain types of costs, in many countries – to stimulate private sector innovation, to form national innovation systems, and to improve the productivity of national economies – there is an increase in R&D spending and corresponding reductions. Income tax bases for companies that carry out innovative projects.

Generalizing the approaches of different countries to the taxation of corporation profits testifies to the widespread use in determining the tax base of various restrictions on the composition and amount of costs that are determined in the accounting system. Such restrictions are intended to form a basis for the collection of income tax, which prevents abuse and better take into account the solvency of business entities.

Practical implications. Reforming corporate income tax requires the legislative fixing of the appropriate cost restriction in determining the tax base for all income tax payers and the simultaneous introduction of tax incentives for other projects enterprises. For this purpose, we propose to enterprises that will not spend part of their profits on investments, innovations, improvement of the structure of the enterprise and financial support of employees with tax on profit.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPARATUS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT

У статті на підставі визначення місця методів управління витратами у системі управління витратами на підприємстві визначено суть таких методів управління. Сьогодні істотно зросла проблема обліку, аналізу та контролю витрат на підприємствах. Питання управління витратами актуальне тому, що досягнення стійкої переваги над конкурентами сьогодні можливе лише за наявності більш низької порівняно з іншими виробниками собівартості виробів, що випускаються. У статті розглянуто теоретичні аспекти та сучасні методи управління витратами підприємства. Особливу увагу приділено методам управління витратами «стандарт-кост», «директ-костинг». Розглянуто актуальні на даний момент види витрат і обґрунтовано чинники, що істотно впливають на управління всіма витратами підприємства та їх точний облік. Приведено хронологію розвитку методів управління витратами на підприємстві та надано їх характеристику. Окремо розроблено та запропоновано класифікацію методів управління витратами суб'єктів господарювання.

Ключові слова: класифікація витрат, управління, планування та прогнозування витрат, збут, ціноутворення.

В статті на основі визначення місця методів управління витратами в

системі управління витратами на підприємстві визначено сутність таких методів управління. В наші часи суттєво виросла проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях. Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой по сравнению с другими производителями себестоимости выпускаемых изделий. В статье рассматриваются теоретические аспекты и современные методы управления затратами предприятия. Особое внимание уделено методам управления затратами «стандарт-кост», «директ-костинг». Рассмотрены актуальные на данный момент виды затрат и обоснованы факторы, существенно влияющие на управление всеми видами издержек предприятия и их точный учет. Приведена хронология развития методов управления затратами на предприятии и дана их характеристика. Отдельно разработана и предложена классификация методов управления затратами субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: классификация расходов, управление, планирование и прогнозирование затрат, сбыт, ценообразование.

УДК 330.654:347.7:004.42

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-73>

Проскуріна Н.М.

д.е.н., професор

Запорізький національний університет

Топлакалцян Х.А.

Запорізький національний університет

The article deals with the determination of the costs management methods' place in the costs management system at the enterprise. The problem of accounting, analysis, and cost control in the companies significantly increased nowadays. Cost management is relevant because the achievement of sustainable competitive advantage today is possible only if there is a lower, compared to other manufacturers, the cost of the products. The article deals with the theoretical aspects and modern methods of cost management of company. The special attention is given to methods of cost management: «standard-cost», «direct-costing». Relevant types of expenses are studied and factors affecting the company cost management and their accurate accounting are reviewed. Besides, the chronology of the development of costs management methods at the enterprise is provided. In addition, the article describes their particular features. Separately, the classification of economic entities' costs management methods is developed and suggested in the paper. The most important in the economy of every company is to determine the cost of production and the results of their comparison. Under current conditions, effective cost management of the enterprise is impossible without the organization of operational analysis of the cost of production. Strategic cost management as a type of activity is in the process of its establishment and manifests itself, the first of all, in the abundance of models as local processes, such as the development of "global" strategies. An analysis of enterprise activity in various activity areas proves that, despite the abundance of publications on strategic management, it is rare that an enterprise cannot demonstrate the organizational structure of strategic management. On the contrary, the number of unprofitable enterprises demonstrates that there are serious problems in the organization of the cost management system. The enterprise management becomes more complicated under the conditions of a dynamic complex and uncertain market environment, and this in turn leads to qualitative changes in the structure and methods of management. A cost management at the enterprise sets such tasks as identifying the roles of cost management as a factor in increasing economic performance, determining costs for the main stages of the product's economic cycle, managing functions at the enterprise, calculating costs for the operating and geographical segments, production units of the enterprise, calculating the necessary costs per unit of output (works, services), preparation of an information base that allows estimating costs in the selection and adoption of business solutions.

Key words: cost classification, management, planning and cost forecasting, sales, pricing.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають оптимального розподілу наявних ресурсів і зумовлюють дослідження, пов'язані з аналізом і систематизацією витрат підприємств, у тому числі всередині її постачальницько-збутових систем. Адміністративно-командні методи управління витратами, орієнтовані на витратний механізм ціноутворення, не здатні управляти потоками своїх зовнішніх витрат, що вимагає формування нових принципів, методів та інструментів управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можна виділити наукові роботи, в яких вивчено безпосередньо управління витратами, і в рамках дослідження цієї проблеми розкривається сутність одного або декількох методів управління даною економічною категорією на сучасних підприємствах. До таких робіт належать наукові праці Е.А. Боброва, Н.Ю. Єршова, Г.В. Козаченко, К. Ніді, Т.В. Рибачук-Ярова, Н. Розтоскі, Г. Фандель та ін. І.С. Андрющенко, Ю.М. Великий, М.В. Жовнірова, О.В. Коваленко, С.С. Осьмак, І.Д. Якушик розглядають проблематику

побудови ефективних систем управління витратами на підприємствах. І.Є. Алфьорова, Н.О. Голуб, О.І. Грицай, І.В. Король, Г.В. Ростовська, К.В. Чичулін, О. Шевчук, Р.Дж. Шонбергер вивчають безпосередньо методи управління витратами, виявлення їх місця в системі управління підприємства, а також їх позитивних і негативних боків.

Постановка завдання. Метою дослідження є відображення техніки управління витратами і розгляд витрат по групах, класифікація витрат за видами; пошук шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств у розрізі розроблення методичного забезпечення управління витратами; на підставі критичної оцінки наукових розробок у сфері управління витратами визначення сутності, характеристики та розроблення класифікації методів управління витратами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «управління» знаходиться у взаємозв'язку з будь-якою системою на підприємстві, це впливає з неоднозначності визначення. Під управлінням розглядається діяльність із керівництва будь-якою системою або підприємством у цілому, а також сукупність суб'єктів даної діяльності. Із цього випливає, що поняття «управління» стосовно суб'єкта господарювання, у чий ролі виступають як промислові підприємства, так і підприємства ОПК, можна розглядати у двох контекстах: як процес (діяльність) і як інститут [2].

Під час розгляду управління як процесу найбільш повним і точним визначенням є таке: управління – це систематична ув'язка управлінських дій господарчого суб'єкта у процесі волевтворення і його реалізації [1].

Функціонально це визначення означає постановку проблеми, пошук і прийняття нових рішень, розподіл відповідальності за ним, здійснення рішень, контроль над виконанням і коригування. Таким чином, управління витратами – це «безперервний у часі процес комплексного впливу на витрати господарчого суб'єкта з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки». На рис. 1 зображено схему даного визначення.

Інституційні аспекти можна розглядати як управління витратами, тобто основне питання полягає у такому: створювати самостійну службу управління витратами на кожному розглянутому рівні організаційної структури господарчого суб'єкта або наділяти додатковими повноваженнями у галузі управління витратами вже існуючих менеджерів. На рис. 2 представлено схему «Система управління витратами».

Організація даної системи вимагає комбінованого застосування процесного і структурного підходів до організації, а також управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Процесний підхід можна розглядати як фінансово-господарську діяльність у двох категоріях: основні бізнес-процеси та допоміжні бізнес-процеси. Бізнес-процес – сукупність бізнес-функцій (видів діяльності), які існують на підприємстві та всі разом узяті дають результат, який має цінність для замовника.

Основні бізнес-процеси безпосередньо пов'язані зі створенням продукту, його продажем і доставкою кінцевому споживачеві, а також охоплюють такі бізнес-функції, як забезпечення постачання сировини та матеріальних ресурсів, виробництво різної продукції, забезпечення вивозу продукції, маркетинг і збут продукції, гарантійне та післяпродажне обслуговування. Бізнес-функції, які входять у допоміжні бізнес-процеси: постачання, розвиток виробництва, управління людськими ресурсами та спільні бізнес-функції, які утворюють інфраструктуру підприємства, такі як планування, фінанси, облік тощо [4].

Сформувані уявлення про механізм управління можна, якщо узагальнити у вигляді тез судження авторів сучасності про зміст, завдання та цілі управління витратами. Головна мета створення механізму управління витратами – визначення ціни, яку покупець погодився би платити за певний асортимент товарів і послуг.

Для досягнення зазначеної мети вирішуються такі завдання:

– виявлення ролі управління витратами як чинника, який спрямований на підвищення економічних результатів діяльності;

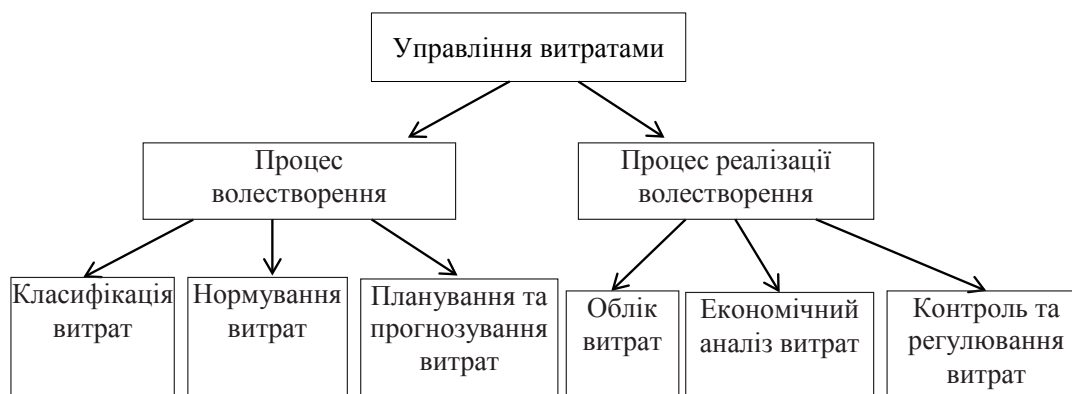


Рис. 1. Процес управління витратами господарчого суб'єкта

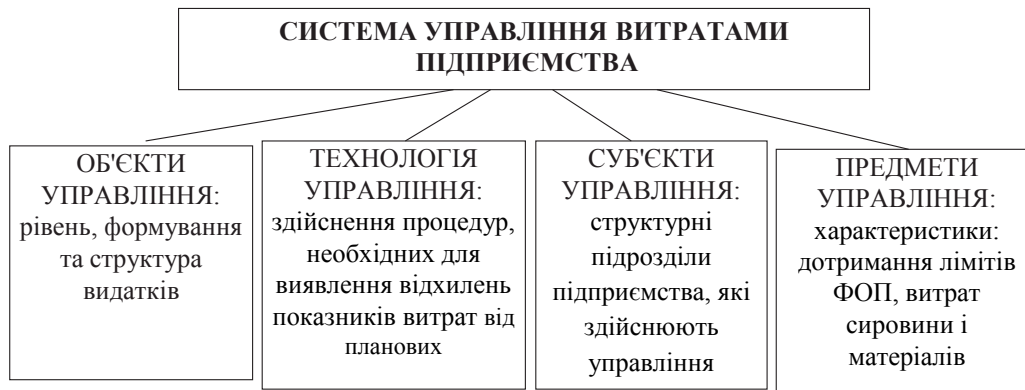


Рис. 2. Система управління витратами підприємств

– визначення витрат за основними бізнес-функціями, а також виробничим підрозділам підприємства;

– розрахунок оптимальної величини витрат на одиницю продукції;

– вибір науково-методичного апарату управління витратами, який відповідає умовам роботи підприємства [2].

Виходячи із цього, у сучасних умовах механізм управління витратами через свої функції виступає як головний інформаційний фундамент управління внутрішньою діяльністю підприємства, який лежить в основі стратегії і тактики діяльності підприємства. Продовжуючи розгляд системи управління витратами господарчого суб'єкта, можна відзначити в складі системи два важливі складники: стратегічний та оперативний рівні управління витратами.

Головною метою управління на стратегічному рівні є формування передумов для ефективного використання наявних у підприємства конкурентних переваг, а також створення нових для успішної діяльності. Управлінські рішення розглянутого рівня тісно не прив'язані до тимчасових рамок, але йдеться про середньостроковий і короткостроковий періоди. Завдання оперативного рівня – надання допомоги менеджерам у досягненні запланованих цілей, які мають вираз у вигляді кількісних значень рівня витрат [3, с. 10].

Оперативний рівень орієнтований на короткостроковий результат (до одного року), виходячи із цього, його методи принципово відрізняються від методики стратегічного рівня управління витратами [2].

Існує причина необхідності створення ефективно функціонуючого на стратегічному рівні механізму управління, тому розглянемо вже існуючі методи управління витратами. Першим є функціонально-вартісний аналіз (далі – ФВА). ФВА – інструмент управління, який будується на вивченні функцій об'єкта і подальшому їх аналізі, для мінімізації витрат. У дослідженнях закордонних і вітчизняних учених можна виділити два основні критерії класифікації ФВА (рис. 3). Для постачальницько-збутових витрат прийнятною є інша класифікація. Проблеми проведення ФВА продукції досить докладно

розглянуто у різноманітних літературних джерелах [5]. Виходячи із цього, досліджуємо ФВА процесів (таких як ФВА бізнес-функцій промислового підприємства, до яких належать постачання і збут).

На підприємстві використання даного методу переслідує дві основні мети: зниження накладних витрат підприємства та вдосконалення виробничої діяльності. Отже, можна зробити висновок: ФВА може дати змогу керівництву підприємства найбільш об'єктивно управляти витратами на оперативному і стратегічному рівнях, де можна оцінювати не тільки їх величину, а й причини. Схематичне зображення потоків діяльності та розрахунок витрат за бізнес-функціями дають керівництву уявлення про всі понесені витрати і про зайві витрати, які несе тепер підприємство. Процедuru проведення ФВА можна розділити на п'ять стадій:

1. Визначення бізнес-функцій підприємства. Виділяються бізнес-функції, на які припадає більша частина витрат або активів. Потім бізнес-функції, витрати яких поводяться по-різному, можна розглядати окремо.

2. Створення для кожної бізнес-функції центру витрат.

3. Визначення факторів витрат для кожної розглянутої бізнес-функції господарчого суб'єкта. Як приклад можна розглянути кількість прийнятих замовлень для відділу збуту, кількість замовлень на закупівлю для відділу постачання.

4. Перенесення витрат із бізнес-функцій на створені продукти.

5. Проведення аналізу накладних витрат із метою їх скорочення.

У традиційній моделі на першому етапі накладні витрати розподіляються по виробничих підрозділах, на другому – розподіляються на продукти [10, с. 120].

У моделі розподілу витрат за функціями спочатку накладні витрати розподіляються за бізнес-функціями, потім – на продукти з використанням ставок носіїв витрат. Із цього випливає, що на практиці ФВА використовує безліч носіїв витрат як бази розподілу, тоді як традиційна система вико-



Рис. 3. Критерії класифікації ФВА

ристовує максимум дві бази, які знаходяться у взаємозв'язку з обсягом виробництва. Як показує ФВА, іноді більш істотний вплив на витрати мають чинники, які не пов'язані з обсягом виробництва, наприклад асортимент продукції, комплексність і складність виробництва [3].

Другий метод управління витратами підприємства – планування на нульовому базисі. Ідеєю даної методики є обґрунтування заново всіх існуючих бізнес-процесів і бізнес-функцій. Так, на відміну від традиційного підходу планування на нульовому базисі абстрагується від старих даних і намагається по-новому досягти цілей.

Головними цілями даного методу є:

- зниження накладних витрат господарчого суб'єкта завдяки скороченню або усуненню зайвих робіт;

- перерозподіл коштів у більш важливі сфери;
- ущільнення ходу робіт і поліпшення підсистем, наприклад електронної обробки даних [6].

Процес планування проходить у кілька етапів:

1. Намічаються підрозділи для складання бюджету.
2. Утворюються одиниці прийняття рішення (наприклад, відділи збуту і постачання як організаційні елементи).

3. Встановлюються різні кількісні та якісні параметри робіт, які виявляються ними.

4. Визначаються економічні методи виконання робіт.

5. Розробляються три рівні пакетів рішень.

Перший рівень визначає, до якого моменту можливе зниження функціонування управлінського підрозділу без виникнення загрози існуванню підприємства. Другий рівень показує, як можуть бути більш раціонально здійснені наявні функції. Третій

рівень – основною ідеєю є стратегічні міркування: визначення основних завдань, виявлення підрозділів, які зайняті вивченням ринку, збутом, плануванням виробництва, постачанням, виготовленням, забезпеченням якості тощо.

Планування на нульовому базисі вимагає ретельного аналізу фактичного стану і всебічних робіт із нового оформлення документації, тому він застосовується раз на чотири-п'ять років [4].

Управління цільовими витратами – відносно новий метод, який дає змогу орієнтувати витрати на цільові витрати, що виводяться з конкурентоспроможних ринкових цін. Виходячи з думки багатьох авторів, доцільніше застосовувати даний метод у серійному виробництві.

Цільові витрати можна розрахувати, віднімаючи із запланованої або цільової продажної ціни продукції величину цільового прибутку для розрахунку величини цільових витрат за кожним елементом витрат. Надалі вони можуть використовуватися як стандарти, їх можна зіставити з фактичними витратами, які отримують інформацію про ефективність витрачання коштів. Незважаючи на це, на практиці існує низка чинників, що враховуються під час організації управління цільовими витратами та які можуть мати негативний вплив на реалізацію даної концепції:

- відсутність підтримки та зацікавленості вищого керівництва;

- збільшення канцелярської роботи, яка призводить до дефіциту часу;

- відсутність відповідної кваліфікації у персоналі підприємства;

- слабка інтеграція з такими системами, як нормування, бюджетування, планування [12].

Для того щоб спроектувати та реалізувати програми управління цільовими витратами, потрібне ретельне планування. У цілому розглянутий метод є дієвим і досить широко застосовується на практиці [3].

Найбільш перспективним методом з обліку витрат є стратегічне управління витратами (далі – СУВ). Даний метод являє собою важливу частину концепції стратегічного менеджменту, який містить у своїй основі процес прийняття і здійснення стратегічних рішень за витратами, в якому центральною ланкою є вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства із загрозами та можливостями зовнішнього оточення. Таким чином, фактично проводиться діяльність, яка спрямована на створення конкурентної переваги – положення організації на ринку, що дає змогу долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Часто стратегічне управління визначається як управління конкурентними перевагами [11].

Термін «конкурентна перевага за витратами» означає витрати господарчого суб'єкта під час виконання всіх бізнес-функцій менше аналогічних витрат його дійсних та потенційних конкурентів.

Незважаючи на всі позитивні боки стратегічного управління витратами, існують певні проблеми. Підприємства не завжди розуміють можливості поліпшення їхнього конкурентного статусу, що представляються їм під час управління витратами.

Проблеми підприємств у цій галузі дуже часто пов'язані з типовими помилками, що допускаються у ході поліпшення та оцінки своєї позиції за витратами.

Найбільш поширеною помилкою є недостатня увага, яка приділяється менеджерами підприємств постачання. Аналіз витрат у відділах постачання зосереджений виключно на закупівельній ціні сировини та матеріалів, а існуючі зв'язки між якістю придбаних товарів і послуг та іншими видами діяльності ігноруються. Незважаючи на це, робота з постачання довіряється людям, які мають занадто низьку кваліфікацію, щоб вони могли сприяти зниженню витрат [13].

Неправильна діагностика факторів поведінки витрат і закономірностей їх дії може призвести до цілої групи проблем. По-перше, нерозуміння того, які ФПВ лежать в основі переваги за витратами, може призвести до погіршення конкурентної позиції підприємства. По-друге, підприємства часто намагаються знизити витрати різними способами, які суперечать один одному. Наприклад, щоб добитися ефекту економії масштабу, підприємства прагнуть збільшити частку ринку завдяки політиці розширення асортименту продукції. У цьому разі ФПВ діють у протилежних напрямках, тому необхідно погоджуватися на певний компроміс. По-третє, можна мимоволі субсидувати один вид діяльності за рахунок іншого, якщо підприємство не розрізняє сегментів, в яких витрати поведуться по-різному [1]. Найчастіше цьому сприяє

система нарахування витрат у бухгалтерському обліку, яка не враховує всіх відмінностей у витратах між товарами, покупцями, регіонами тощо. У підсумку можна встановити занадто високу ціну на один вид товару, але водночас занижуючи ціни на іншу продукцію.

У результаті попереднього аналізу підходів до управління витратами, а також у постачальницько-збутовій системі можна говорити про сформоване протиріччя в системі управління витратами промислового підприємства, суттю якого є необхідність оптимізації управління витратами, у тому числі в постачальницько-збутовій системі підприємства, шляхом розроблення та впровадження ефективного механізму управління витратами, з одного боку, і недостатність адекватних, що враховують специфіку оборонних підприємств, принципів і методів управління витратами в постачальницько-збутовій системі, – з іншого [7]. Дозвіл зазначеного протиріччя бачиться у впровадженні сучасної системи управління витратами, яка здатна створити умови для підвищення ефективності управління витратами, у тому числі в постачальницько-збутовій системі, й у цілому в господарюванні підприємств оборонно-промислового комплексу.

Проблема дослідження полягає у пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування промислових і оборонних підприємств на основі розроблення науково-методичного апарату управління потоками постачальницько-збутових витрат у сукупності з недопущенням збільшення інерції зазначених витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на всі позитивні боки стратегічного управління витратами, існують певні проблеми. Підприємства не завжди розуміють можливості поліпшення їх конкурентного державного статусу, що представляються їм під час управління витратами.

Проблеми підприємств у цій галузі дуже часто пов'язані з типовими помилками, що допускаються у ході поліпшення й оцінки своєї позиції за витратами.

Вирішення наукового завдання передбачає розроблення теоретичних і практичних підходів, методичного апарату, які дають змогу розвинути й удосконалити існуючі сучасні методи управління постачальницько-збутовими витратами підприємства.

У результаті основним у науковому завданні з формування методичного та програмного апарату реформування процесу управління витратами в постачальницько-збутових системах досліджуваних підприємств є розроблення та обґрунтування ефективного підходу на основі принципів управління витратами для вирішення завдань щодо виходу з кризи і динамічного розвитку.

Таким чином, аналіз основних підходів до науково-методичного апарату управління витратами підприємства у цілому виявив як сильні, так і слабкі сторони кожного з них. За функціонування

стратегічного і оперативного рівнів управління витратами є різні цілі, методи і принципи. До найбільш перспективних методів належать функціонально-вартісний аналіз, стратегічне управління витратами організації, планування на нульовому базисі. Порівняльний аналіз дав змогу створити фундаментальну основу для їх сукупного використання під час формування механізму управління витратами. Особливу увагу необхідно приділяти стратегічному управлінню витратами, тому що цей метод активно використовується останнім часом прогресивними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрющенко І.С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства. 2015. № 1/5(21). С. 68–72.
2. Голуб Н.О. Методичні аспекти управління витратами на підприємствах. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10(4). С. 156–160.
3. Грицай О.І. Застосування методів управління витратами в інноваційній діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720. С. 9–15.
4. Кретова А.Ю. Характерні ознаки підприємства як соціально-економічного феномену. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 215. С. 82–86.
5. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством. *Вісник КНТЕУ. Серія «Підприємництво»*. 2013. № 3. С. 5–17.
6. Пустова І.В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги, недоліки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 11. С. 39–42.
7. Рибачук-Ярова Т.В. Управління витратами: сучасні підходи та необхідність удосконалення. *Проблеми економіки України в сучасних умовах* : тези доп. Х ювіл. Міжнар. науково-практ. конф., присв. 130-річчю НУХТ, м. Київ, 23–24 травня 2014 р. Київ : НУХТ, 2014. С. 30–31.
8. Серова І.А. Концептуальна схема управління затратами промислового підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 237–243.
9. Свидло Г.І. Побудова системи збалансованих показників для управління витратами на підприємствах індустріальної групи «УПЕК». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 3. Т. 3. С. 235–241.
10. Шевчук О. Еволюція наукових підходів до управління витратами. *Вісник КНТЕУ. Серія «Облік та аудит»*. 2009. № 3. С. 77–84.
11. Шоробура І.М. Менеджмент : навчальний посібник. Хмельницький, 2014. 456 с.
12. Чічуліна К.В. Сучасні методи управління витратами підприємства. *Scientific journal «Economics and finance»*. Agenda Publishing House. United Kingdom, 2016. P. 154–158.
13. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2014. № 1(76). С. 130–136.

REFERENCES:

1. Andryushchenko I. S. (2015) Formuvannya systemy upravlinnya vytratamy pidpryyemstv restorannoho hospodarstva [Formation of the cost management system of restaurant business enterprises], no. 1/5(21), pp. 68–72. (in Ukrainian)
2. Golub N. O. (2013) Metodychni aspekty upravlinnya vytratamy na pidpryyemstvakh [Methodological aspects of enterprise cost management]. *Economic sciences. Ser. Accounting and Finance*, vol. 10(4), pp. 156–160.
3. Gritsay O. I. (2011) Zastosuvannya metodiv upravlinnya vytratamy v innovatsiyniy diyal'nosti pidpryyemstva [Application of cost management methods in enterprise innovation activity]. *Bulletin of the National University of Lviv Polytechnic*, no. 720, pp. 9–15.
4. Kretova A. Yu. (2011) Kharakterni oznaky pidpryyemstva yak sotsial'no-ekonomichnoho fenomenu [Characteristic features of the enterprise as a socio-economic phenomenon]. *Culture of the Black Sea peoples*, no. 215, pp. 82–86.
5. Ligonenko L. (2013) Kontseptual'ni zasady ekonomichnoho upravlinnya pidpryyemstvom [Conceptual principles of economic management of the enterprise]. *KNTEU Bulletin. Entrepreneurship Series*, no. 3, pp. 5–17.
6. Pustova I. V. (2013) Metody upravlinnya vytratamy v suchasnykh umovakh: efektyvnist' zastosuvannya, perevahy, nedoliky [Cost management methods in modern conditions: efficiency, advantages, disadvantages]. *Investments: Practice and Experience*, no. 11, pp. 39–42.
7. Rybachuk-Yarova T. V. (2014) Upravlinnya vytratamy: suchasni pidkhody ta neobkhdnist' vdoskonalennya [Cost management: current approaches and the need for improvement]. *Proceedings of the Problems of Ukrainian Economy in Modern Conditions: Abstracts X anniversary. Int. scientific practice. conf. 130th Anniversary of NUCT (Ukraine, Kyiv, May 23-24, 2014)*. Kyiv, NUKHT, pp. 30–31.
8. Serova I. A. (2013) Kontseptual'naya skhema upravleniya zatratamy promyshlennoho predpriyatiya [Conceptual scheme of cost management of industrial enterprise]. *Problems of Economics*, no. 1, pp. 237–243.
9. Svidlo G. I. (2013) Pobudova systemy zbalansovanykh pokaznykiv dlya upravlinnya vytratamy na pidpryyemstvakh industrial'noyi hrupy «UPEK» [Construction of a system of balanced indicators for cost management at the enterprises of the industrial group «UPEK»]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 3, vol. 3, pp. 235–241. (in Ukrainian)
10. Shevchuk O. (2009) Evolyutsiya naukovykh pidkhodiv do upravlinnya vytratamy [The evolution of scientific approaches to cost management. KNTEU Bulletin]. *Accounting and Auditing Series*, no. 3, pp. 77–84.
11. Shorobura I. M. (2014) Menedzhment [Management. Khmelnytsky.
12. Chichulin K. V. (2016) Suchasni metody upravlinnya vytratamy pidpryyemstva [Modern methods of enterprise cost management. Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»]. Agenda Publishing House. United Kingdom, pp. 154–158.
13. Yarkina N. M. (2014) Upravlinnya pidpryyemstvom yak ekonomichna katehoriya (teoretychni aspekty) [Enterprise management as an economic category (theoretical aspects)]. *State and regions. Economy and Entrepreneurship Series*, no. 1(76), pp. 130–136.

Proskurina Nelya

Doctor of Economic Sciences, Professor

Zaporizhzhya National University

Toplakaltsyan Hristine

Zaporizhzhya National University

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPARATUS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT

The purpose of the article. Display of cost management techniques and consideration of costs by groups, classification of costs by type. Searching for ways to improve the efficiency of enterprises in the context of developing methodological support for cost management. To determine the nature, characterize and develop a classification of methods of cost management in the enterprise based on a critical evaluation of scientific developments in the field of cost management.

Methodology. The most promising methods include: cost-benefit analysis, planning on a zero basis, strategic cost management in the organization. The comparative analysis allowed to create the fundamental basis for their combined use in the creation of a mechanism to control costs, because this method is widely used in recent times by progressive enterprises. However, there are problems of its implementation with regard to the current economic situation in the state.

Results. A study of the economic nature of expenses for enterprises occurs through the definition of a conceptual framework, harmonization of definitions of such things as cost, costs and expenses. In the study, these concepts are used as equivalent terms. In theory, there are different classifications of production cost and sales of products' cost, a part of which is not used in practice. While analyzing the legislative division into elements it was proposed to complement the legal classification of an element of the costs of supply and distribution. The need for categorization is obvious, which is possible after considering the existing classifications of expenditures in the completely manufacturing process. This study shows that they do not solve all the tasks by the cost control. This problem can be solved if you set the relationship of costs and revenues with the actions of the persons, responsible for the use of resources and introduce so-called responsibility centers.

It was found that for creation of the effective, scientific-methodical instrument of cost management for supply and distribution it is necessary to study the main approaches, identifying the strengths and weaknesses of each. Besides, principles and methods are different when functioning of the strategic and operational levels of the management costs. Thus, the solution of the scientific task will be to study and develop the scientific methodology of cost management in industrial enterprises and enterprises of the military-industrial complex, essential for the solution of problems of pricing and optimization of production processes.

Practical implications. The analysis of the used classifications in the supply and marketing systems of the enterprises allowed offering group costs. Their elements are described in detail and delimitation of the production costs is carried out. There is no such a division in practical activities of enterprises.

Value/originality. In the operation of strategic and operational levels, management spends different goals, methods and principles. Different perspective methods include: functional-cost analysis, strategic management of expended organizations, zero-based planning. Especially considering the strategic management of consumed products, this method is actively used for businesses.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL PROVISION OF ANALYSIS OF THE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE

УДК 658.15

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-74>**Рубан Л.О.**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку, аудиту

та економічного аналізу

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-

економічного університету

Башликов Д.А.

студент

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-

економічного університету

У статті зазначено, що за сучасного рівня розвитку промислового виробництва технічний стан, величина і досконалість основних засобів та ефективність їх використання значно впливають на перспективи розвитку виробничого підприємства. Розглянуто існуючі вітчизняні методики аналізу фінансово-господарського стану та ефективності управління підприємством. Досліджено економічні показники, які пропонуються в різних методиках для оцінки ефективності використання основних засобів підприємства. Розкрито питання відповідності інформації, що надається шляхом розрахунку запропонованих у даних методиках показників, цілям окремо взятої методики. Запропоновано уніфіковану модель оцінки стану та ефективності використання основних засобів із метою надання інформації для прийняття управлінських рішень із приводу підвищення продуктивності діяльності підприємства, що дасть можливість проводити міжгосподарські порівняння та ретроспективний аналіз.

Ключові слова: основні засоби, ефективність, підприємство, аналіз, методика, управлінське рішення.

В статье указано, что при современном уровне развития промышленного произ-

водства техническое состояние, величина и совершенство основных средств и эффективность их использования значительно влияют на перспективы развития производственного предприятия. Рассмотрены существующие отечественные методики анализа финансово-хозяйственного состояния и эффективности управления предприятием. Исследованы экономические показатели, которые предлагаются в различных методиках для оценки эффективности использования основных средств предприятия. Раскрыты вопросы соответствия предоставляемой путем расчета предложенных в данных методиках показателей целям отдельно взятой методики. Предложена унифицированная модель оценки состояния и эффективности использования основных средств с целью предоставления информации для принятия управленческих решений по поводу повышения продуктивности деятельности предприятия, что позволит проводить межхозяйственные сравнения и ретроспективный анализ.

Ключевые слова: основные средства, эффективность, предприятие, анализ, методика, управленческое решение.

In this article it is stated that at the present level of development of industrial production the technical condition, size and perfection of fixed assets and efficiency of their use significantly influence the prospects of development of the production enterprise. It is found that in order to obtain information sufficient for management decision making and solving such a problem as finding reserves for improving production efficiency, it is necessary to have a clear understanding of the real economic state of the enterprise, in particular in the part of fixed assets. Existing domestic methods of analysis of financial and economic status and management efficiency of the enterprise are considered. The economic indicators, which are offered in different methods to evaluate the efficiency of the use of fixed assets of the enterprise, are investigated. The question of conformity of information provided by calculation of indicators proposed in these methods to the goals of a separate methodology is revealed. It is revealed that the domestic methods approved by the normative acts of the Ministry of Finance of Ukraine, the Bankruptcy Prevention Agency of Enterprises and Organizations, the Central Union of Consumer Societies of Ukraine and the State Property Fund of Ukraine do not have a unified system of indicators and recommend different combinations for their calculation. It is proved that the methodology, which is most suitable for the analysis of fixed assets with the purpose of making managerial decisions on adjusting the activity of the enterprise, is made in the Methodical recommendations for analysis and evaluation of the financial condition of enterprises approved by the Order of the Central Consumer Association of Ukraine. The unified model of estimation of a condition and efficiency of use of the fixed assets with the purpose of providing the information for making management decisions concerning increase of productivity of activity of the enterprise is offered. The use of this model will make it possible to carry out cross-economic comparisons and retrospective analysis, to provide information for management decisions on improving the efficiency of use of fixed assets.

Key words: fixed assets, efficiency, enterprise, analysis, methodology, management decision.

Постановка проблеми. Основні засоби є невід'ємною й особливо важливою частиною будь-якого підприємства, без яких неможливе здійснення господарської діяльності. За сучасного рівня розвитку промислового виробництва технічний стан, величина і досконалість основних засобів, ефективність їх використання значно впливають на перспективність виробничого підприємства та обсяги виробленої продукції. Отримати об'єктивну оцінку матеріально-технічної бази можливо, якщо скористатися підходящою методикою економічного аналізу, що дасть достатньо інформації для прийняття управлінського рішення з приводу доцільної стратегії підвищення ефективності використання виробничих засобів. Саме тому необхідно проана-

лізувати існуючі вітчизняні методики та їх відповідність поставленому завданню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує досить об'ємна база наукових робіт, що присвячені проблемі аналізу стану та ефективності використання основних засобів. Такі автори, як Н.С. Барабаш [1], Ф.Ф. Бутинець [2], О. Кузьмін [3], О.А. Садовніков [9], тією чи іншою мірою розглядали питання, яким присвячена ця стаття. Але, незважаючи на велику кількість робіт різних авторів, сьогодні немає єдиної системи показників та етапів аналізу стану й ефективності використання основних засобів.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка існуючої вітчизняної методологічної бази аналізу фінансово-господарського стану підпри-

Методологічна база аналізу основних засобів

Назва методики	Характеристика методики	Показники, рекомендовані методикою для аналізу основних засобів	Відповідність інформативності розраховуваних показників меті методики
1	2	3	4
Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки № 170 [4]	Методика розроблена з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктами державного сектору економіки України.	Структура та динаміка активів, коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення.	Згідно з методикою, розраховується багато показників, які характеризують фінансово-господарський стан підприємства. Водночас за основними засобами проводиться лише аналіз стану та структури, що не надає достатньої інформації щодо ефективності використання виробничих засобів та впливу на результати діяльності, що, своєю чергою, не дає можливості характеризувати ефективність управління підприємством.
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій № 22 [5]	Методика розроблена з метою визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій, прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохочення до інвестицій вітчизняних та іноземних підприємств, надання методичної допомоги спеціалістам, які займаються розробленням заходів із проведення оздоровлення виробничої сфери.	Структура основних засобів (активна і пасивна частини), коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, фондовіддача.	Показники, що розраховуються у цій методиці, не дають змоги оцінити ефективність управління та використання основних засобів. Метою цієї методики є забезпечення об'єктивної оцінки, але водночас для визначення вагомості показників використовується експертна думка, що є оціночним судженням і збільшує ризик викривлення кінцевого результату.
Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 [6]	Методика розроблена для проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів підприємницької діяльності. Основним завданням проведення аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним).	Структура, рух, фондовіддача, відсоток зносу, коефіцієнт використання потужностей.	Показники, що розраховуються згідно з методикою, не дають достатньої інформації щодо ефективності використання основних засобів та впливу на результати діяльності підприємства.
Методичні рекомендації з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств [7]	У даних методичних рекомендаціях на конкретних прикладах розкривається зміст експрес-аналізу і поглибленого факторного аналізу фінансового стану підприємства, за даними аналітичних таблиць розробляються висновки і пропозиції щодо підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності, раціонального розміщення і примноження власного капіталу, забезпечення рентабельності та фінансової стійкості підприємства.	Склад і структура активів, фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт вартості основних засобів в активах підприємства, коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту, фондовіддача, рентабельність основних засобів, інтегральний показник економічної ефективності основних засобів.	Показники, що розраховуються для поглибленого факторного аналізу згідно із цією методикою, дають достатню інформацію про стан, склад та ефективність використання основних засобів на підприємстві, що, своєю чергою, дає можливість для прийняття управлінських рішень із приводу підвищення ефективності виробничої діяльності шляхом більшого завантаження основних засобів у часі, оновлення основних виробничих фондів, збільшення питомої ваги активної частини основних засобів тощо.
Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації № 49 [8]	Положення розроблене з метою встановлення єдиного порядку та основних методичних засад проведення за спрощеною схемою аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.	Коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття.	Показники, що розраховуються згідно із цією методикою, дають достатню інформацію для оцінки фінансового стану підприємства на момент проведення аналізу, що відповідає меті положення.

Джерело: складено авторами

емства та ефективності управління суб'єкта господарювання, а також створення уніфікованої моделі аналізу основних засобів для управлінських цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних економічних умовах діяльність виробництва потребує постійного контролю та вирішення таких питань, як збільшення обсягів виробленої продукції або зменшення витрат. Відповідно до нагальних цілей та можливостей підприємствами приймаються управлінські рішення, що мають на меті вирішення поставленого завдання з найбільшою ефективністю. Для отримання інформації, достатньої для прийняття управлінських рішень і вирішення такого завдання, як пошук резервів підвищення ефективності виробництва, необхідно мати чітке уявлення про реальний економічний стан підприємства, зокрема в частині основних виробничих засобів. Для вирішення цього завдання в економічному аналізі існує достатня кількість показників, результати розрахунків яких, за умови достовірності вихідних даних, дають змогу не тільки оцінити реальний стан підприємства, а й шляхом порівняння з нормативними показниками в галузі вказують на елементи підприємства, з приводу яких потребується прийняття управлінських рішень. Вітчизняна

практика нараховує п'ять методик, затверджених нормативними актами Міністерства фінансів України, Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, Центральною спілкою споживчих товариств України та Фондом державного майна України, що рекомендують набір показників відповідно до мети економічного аналізу. Аналіз зазначених методик приведемо у вигляді табл. 1.

Методика, яка найбільше підходить для аналізу основних засобів із метою прийняття управлінських рішень щодо коригування діяльності підприємства, вироблена у Методичних рекомендаціях з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств, затверджених Наказом Центральної спілки споживчих товариств України.

Беручи до уваги специфічність такого завдання, як надання інформації для прийняття управлінських рішень, вважаємо за необхідне уніфікувати набір показників для можливості порівняння з показниками галузі та накопичення досвіду дослідження зв'язку між прийнятими рішеннями щодо коригування діяльності підприємства й фактичними результатами (рис. 1).

Для оцінки змін як технічного стану основних засобів, так і фінансового стану підприємства у

<p>Мета: детальне вивчення наявності, структури, стану та ефективності використання основних засобів із метою надання вичерпної інформації для прийняття управлінських рішень щодо коригування виробничої діяльності підприємства та реалізації доцільної стратегії підвищення виробничої потужності.</p>			
<p>Об'єкти: динаміка, склад і структура основних засобів підприємства, стан і ефективність використання основних фондів, відповідні показники в галузі.</p>			
<p>Напрями</p>			
Аналіз динаміки та структури основних засобів	Аналіз забезпеченості основними засобами	Оцінка якісного стану основних засобів	Аналіз ефективності використання основних засобів
<p>Мета напрямку</p>			
Визначення тенденцій розвитку матеріально-технічної бази підприємства, надання необхідних даних для інших напрямів аналізу	Оцінка рівня забезпеченості підприємства основними засобами та порівняння їхньої структури із середніми показниками в галузі	Оцінка стану основних засобів та надання інформації щодо необхідності їх оновлення для підвищення рівня виробництва	Оцінка ефективності використання основних засобів та надання інформації щодо підвищення рівня виробництва
<p>Показники</p>			
Коефіцієнт приросту основних засобів та їх активної частини, коефіцієнт вибуття основних засобів та їх активної частини, питома вага активної частини основних засобів, питома вага основних засобів в активах	Фондоозброєність праці, технічна озброєність, коефіцієнт використання наявного обладнання; коефіцієнт використання встановленого обладнання	Коефіцієнт зносу основних засобів та їх активної частини, коефіцієнт оновлення основних засобів та їх активної частини, співвідношення вікових груп	Фондовіддача основних засобів та їх активної частини, фондомісткість основних засобів та їх активної частини, коефіцієнт завантаження основних засобів, рентабельність основних засобів
<p>Інформаційні джерела</p>			
<p>- баланс підприємства за декілька попередніх років та за звітний період, ф.1; - звіт про фінансові результати за попередній рік та за звітний період, ф.2; - примітки до річної фінансової звітності за попередній рік та за звітний період, ф.3; - звіт із праці за попередній рік та за звітний період, ф.1-ПВ; - звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції, ф.51П-НПП; - звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос), ф.11-ОЗ</p>			

Рис. 1. Уніфікована модель оцінки стану та ефективності використання основних засобів

Джерело: складено авторами

часі слід розраховувати всі наведені показники за декілька останніх років для оцінки тенденцій та порівняння із середніми показниками в галузі. Необхідно зібрати доступну інформацію про управлінські рішення, що стосувалися основної (виробничої та збутової) діяльності підприємства, та порівняти зі змінами показників у відповідний період для визначення ймовірного зв'язку та прийняття доцільних рішень із приводу управління підприємством з урахуванням попереднього досвіду.

Висновки з проведеного дослідження.

Вітчизняні методики, затверджені нормативними актами Міністерства фінансів України, Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, Центральною спілкою споживчих товариств України та Фондом державного майна України, не мають уніфікованої системи показників і рекомендують до розрахунку їх різні комбінації. Найбільш повними вважаємо Методичні рекомендації з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств. Три з п'яти методик у результаті розрахунку рекомендованого набору показників не дають змоги дати оцінку ефективності використання основних засобів, що є одним з основних чинників для оцінки результатів господарської діяльності підприємства та ефективності управління. Надання інформації для прийняття управлінських рішень із приводу підвищення ефективності використання основних засобів є специфічним завданням і потребує поєднання інформації, наданої в результаті детального вивчення наявності, стану, структури та ефективності використання основних виробничих засобів із досвідом галузі, у якій функціонує підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2005. 395 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2003. 680 с.
3. Кузьмін О. Економічна ефективність використання основних засобів підприємства. *Науковий вісник*. 2010. № 20. С. 240–245.
4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ № 170 від 14.02.2006 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> (дата звернення: 22.09.2019).
5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ № 22 від 23.02.98 / Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 22.09.2019).
6. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій : Наказ від 27.06.1997 № 81 / Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97> (дата звернення: 22.09.2019).

7. Методичні рекомендації з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств : Наказ від 28.07.2006 / Центральна спілка споживчих товариств України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0006626-06> (дата звернення: 22.09.2019).

8. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ від 26.01.2001 № 49/121 / Міністерство фінансів України та Фонд державного майна України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> (дата звернення: 22.09.2019).

9. Садовніков О.А., Тацій І.В., Герсамія Р.Р. Економіко-статистичний аналіз ефективності використання основних фондів на сучасному підприємстві. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2010. № 11. С. 32–34.

REFERENCES:

1. Barabash N. S. (2005) *Analiz ghospodarskoho dijalnosti : navchalnyj posibnyk* [Barabash N.S. Analysis of economic activity: a textbook]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Butynecj F. F. (2003) *Ekonomichnyj analiz : navchalnyj posibnyk* [Butinets F.F. Economic analysis: a textbook]. Zhytomyr: PE "Ruta". (in Ukrainian)
3. Kuzjmin O. (2010) *Ekonomichna efektyvnistj vykorystannja osnovnykh zasobiv pidpryjemstva* [Economic efficiency of using fixed assets of the enterprise]. *Naukovyj visnyk*, vol. 20, pp. 240–245. (in Ukrainian)
4. Ministerstvo finansov Ukrainy (2006) *Metodyka analizu finansovo-ghospodarskoho dijalnosti pidpryjemstv derzhavnogho sektoru ekonomiky* [Methods of analysis of financial and economic activity of public sector enterprises]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> (accessed 22 September 2019).
5. Aghentstva z pytanj zapobighannja bankrutstvu pidpryjemstv ta orghanizacij (1998) *Metodyka integhralnjoj ocinky investycijnjoj pryvablyvosti pidpryjemstv ta orghanizacij* [Methods of integral evaluation of investment attractiveness of enterprises and organizations]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (accessed 22 September 2019).
6. Aghentstva z pytanj zapobighannja bankrutstvu pidpryjemstv ta orghanizacij (1997) *Metodyka provedennja pohlyblyenogho analizu finansovo-ghospodarskogho stanu neplatospromozhnykh pidpryjemstv ta orghanizacij* [Methods of conducting in-depth analysis of financial and economic status of insolvent companies and organizations]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97> (accessed 22 September 2019).
7. Centraljna spilka spozhyvchykh tovarystv Ukrainy (2006) *Metodychni rekomendaciji z analizu i ocinky finansovogho stanu pidpryjemstv* [Methodical recommendations for analysis and evaluation of the financial condition of enterprises]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0006626-06> (accessed 22 September 2019).
8. Ministerstvo finansiv Ukrainy ta Fond derzhavnogho majna Ukrainy (2001) *Polozhennja pro porjadok zdijsnennja analizu finansovogho stanu pidpryjemstv, shho pidljaghajutj pryvatzaciji* [Regulations on the procedure for analyzing the financial condition of

enterprises subject to privatization]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> (accessed 22 September 2019).

9. Sadovnikov O. A. (2010) *Ekonomiko-statystychnyj analiz efektyvnosti vykorystannja osnovnykh fondiv na*

suchasnomu pidpryjemstvi [Economic and statistical analysis of the efficiency of using fixed assets in a modern enterprise]. *Visnyk Skhidnoukrajinskogho nacionalnogho universytetu imeni Volodymyra Dalja*, vol. 11, pp. 32–34. (in Ukrainian)

Ruban Lina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

Bashlikov Denis

Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

METHODICAL PROVISION OF ANALYSIS OF THE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article is to evaluate the existing national methodological base of analysis of the financial and economic condition of the enterprise and the effectiveness of management of the entity and creation of a unified basis for the economic analysis model for management purposes.

At the present level of development of industrial production the technical condition, size and perfection of fixed assets and efficiency of their use significantly influence the prospects of development of the production enterprise. It is found that in order to obtain information sufficient for management decision making and solving such a problem as finding reserves for improving production efficiency, it is necessary to have a clear understanding of the real economic state of the enterprise, in particular in the part of fixed assets. Given the specific nature of the task, such as providing information for management purposes, it is necessary to develop an approach that combines the objective informative nature of economic analysis and the practical experience of many years, acquired by various enterprises in the industry as a whole.

Methodology. A comparative method, grouping, systematization and generalization, Internet resources are used in this study.

Results. Existing domestic methods of analysis of financial and economic status and management efficiency of the enterprise are considered. The economic indicators, which are offered in different methods to evaluate the efficiency of the use of fixed assets of the enterprise, are investigated. The question of conformity of information provided by calculation of indicators proposed in these methods to the goals of a separate methodology is revealed. It is revealed that the domestic methods approved by the normative acts of the Ministry of Finance of Ukraine, the Bankruptcy Prevention Agency of Enterprises and Organizations, the Central Union of Consumer Societies of Ukraine and the State Property Fund of Ukraine do not have a unified system of indicators and recommend different combinations for their calculation. It is proved that the methodology, which is most suitable for the analysis of fixed assets with the purpose of making managerial decisions on adjusting the activity of the enterprise, is made in the Methodical recommendations for analysis and evaluation of the financial condition of enterprises approved by the Order of the Central Consumer Association of Ukraine.

Practical implications. The unification of the system of indicators and stages of analysis of the state and efficiency of the use of fixed assets makes it possible to compare the results of management of enterprises in one industry, and use the combined experience to avoid erroneous management decisions made in another production.

Value/originality. The unified model of estimation of a condition and efficiency of use of the fixed assets with the purpose of providing the information for making management decisions concerning increase of productivity of activity of the enterprise is offered.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS AND SOLVENCY OF ENTERPRISES IN THE ODESA REGION

Метою статті є дослідження ефективності діяльності підприємств Одеської області та аналіз їх фінансової стійкості і платоспроможності. Здійснено аналіз основних показників діяльності та платоспроможності підприємств Одеської області за період 2013-2017 років. З метою виявлення сучасних тенденцій формування фінансового стану наведена структура активів і пасивів підприємств, виділені специфічні особливості формування ресурсів підприємств та джерел їх фінансування. Проведено порівняльний аналіз основних показників формування ресурсів підприємств України, і Одеського регіону. Досліджено динаміку коефіцієнтів платоспроможності. Аналіз дозволив зробити висновки, що підприємства Одеської області мають низький рівень платоспроможності, в більшості відсутні власні оборотні кошти. Аналіз показав, що всі підприємства залежні від позикового капіталу і мають високу ступінь фінансового ризику. В Одеському регіоні протягом останніх 5-ти років суттєво зменшилася кількість підприємств, в першу чергу великих.

Ключові слова: активи, пасиви, поточні зобов'язання, фінансові результати, платоспроможність, фінансова стійкість.

Целью статьи является исследование эффективности деятельности предприя-

тий Одесской области и анализ их финансовой устойчивости и платежеспособности. Осуществлен анализ основных показателей деятельности предприятий Одесской области за период 2013-2017 годов. С целью выявления современных тенденций формирования финансового состояния приведена структура активов и пассивов предприятий, выделены специфические особенности формирования ресурсов предприятий и источников их финансирования. Проведен сравнительный анализ основных показателей формирования ресурсов предприятий Украины, и Одесского региона. Исследована динамика коэффициентов платежеспособности. Анализ позволил сделать выводы, что предприятия Одесской области имеют низкий уровень платежеспособности, в большинстве отсутствуют собственные оборотные средства. Анализ показал, что все предприятия зависимы от заемного капитала и имеют высокую степень финансового риска. В Одесском регионе в течение последних 5-ти лет существенно уменьшилось количество предприятий, в первую очередь крупных.

Ключевые слова: активы, пассивы, текущие обязательства, финансовые результаты, платежеспособность, финансовая устойчивость.

УДК 336.201.2:330.133.1(477.74)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-75>

Сніткіна І.А.

аспірантка кафедри економічного аналізу Одеський національний економічний університет

The aim of the article is to study the efficiency of enterprises in the Odesa region and analyse their financial stability and solvency. The analysis of key performance indicators and solvency of enterprises of the Odesa region for 2013–2017 is conducted. In order to identify current trends in the formation of the financial condition, the structure of assets and liabilities of enterprises is given, specific features of the formation of enterprise resources and sources of their financing are highlighted. A comparative analysis of the main indicators of the formation of resources of enterprises in Ukraine and the Odesa region is made. The dynamics of solvency ratios are investigated. The analysis led to the conclusion that, despite the growth in the structure of the balance of liquid assets, enterprises in the Odesa region have a low level of solvency, most of which lack their own working capital. The analysis showed that all enterprises are dependent on the borrowed capital and have a high degree of financial risk. In the Odesa region over the past 5 years, the number of enterprises, especially large ones, has significantly decreased. As a result, the share of unprofitable enterprises decreased. A negative factor that affected the decrease in the solvency of enterprises was a significant excess of the growth rate of current accounts payable over the growth rate of current assets. The calculated solvency indicators of enterprises, the value of which is significantly lower than the limit, confirm this conclusion. Particularly high rates are the growth of accounts payable in agriculture: its amount has grown almost 4 times over the reporting period. Even though enterprises in the Odesa region are characterized by better indicators of the results of financial and economic activities compared with Ukraine as a whole, their level of solvency remains low. Therefore, constant monitoring of the financial condition of business entities of Ukraine as a whole and its individual regions through the use of a system of indicators and methods makes it possible to increase the level of solvency and prevent the likelihood of bankruptcy of enterprises and make effective management decisions both at the national level and at the regional level.

Key words: assets, liabilities, current liabilities, financial results, solvency, financial stability.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підприємства функціонують у досить високій динамічності фінансових процесів, підвищеної невизначеності, що виникає при здійсненні вибору найбільш ефективного напрямку подальшого розвитку, а також під високим впливом зовнішніх факторів. Усе перераховане значно підвищує роль аналізу і загальної оцінки платоспроможності підприємства.

Одеський регіон є важливою ланкою економічної системи України, тому певний інтерес представляє аналіз основних показників діяльності підприємств за останні роки з точки зору їх ефективності функціонування, фінансової стійкості і платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор. Дослідженню питань ефективності функціонування, зокрема, формування та використання фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами, рівня їх платоспроможності присвячено науковій праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: І.О. Бланка, О.Д. Гудзинського, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, К.В. Ізмайлової, Т.Є. Кучеренко, М.Ф. Кропивка, Л.О. Лігоненко, Т.В. Майорова, В.П. Мартиненка, Б.Й. Пасхавера, А.А. Пересади, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.П. Савчука, П.А. Стецюка, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіса, Е. Альтмана, В. Бівера, Д. Чессера, Р. Тафлера та інших науковців.

Постановка завдання. Дослідження ефективності діяльності підприємств Одеської області та аналіз їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Викладання основного матеріалу. В ринкових умовах господарювання ефективність діяльності підприємств є однією з найважливіших умов забезпечення їх економічного розвитку. У свою чергу ефективна діяльність потребує постійного контролю надходження та використання фінансових ресурсів, формування оптимального співвідношення між власними й позиковими коштами, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. [1, с. 188].

У сучасних умовах на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів, перш за все, впливає наявність ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть бути визначені на основі аналізу існуючого стану та закономірностей розвитку самих підприємств і галузі, в якій вони функціонують [2, с. 59].

Одним із основних показників, що характеризує ефективність діяльності підприємства, є прибуток. Він виступає рушійною силою розвитку підприємства і разом з цим служить основним джерелом фінансових ресурсів у багатьох учасників суспільного виробництва. Усе це визначає центральне місце і важливу роль прибутку в розвитку ринкової економіки. Якщо підприємство прибуткове, отже, воно життєздатне і конкурентоздатне.

Порівняльний аналіз динаміки кількості збиткових підприємств в Україні в цілому та в Одеській області зокрема, показав, що тенденції практично були однакові – відбувалося їх уповільнене зменшення, при цьому протягом 2013-2017 рр. питома вага збиткових підприємств в Україні в цілому перевищувала даний показник по Одеській області. І якщо врахувати, що кількість підприємств в Україні в цілому скоротилася за цей період на 14%, а в Одеській області – на 7,7%, то можна сказати, що загальні тенденції в Одеській області є дещо кращими, ніж у цілому по країні [3; 4].

Слід відмітити, що в останні два роки і в регіоні, і в цілому по Україні знову почала зростати частка збиткових підприємств, що свідчить про погір-

шення їх фінансового стану. Для всіх суб'єктів ринкової економічної системи об'єктивно характерними рисами є несталість, неспроможність досягти стану повної рівноваги, схильність до постійних переходів від одного стану до іншого, що не може не супроводжуватися певними втратами й кризовими явищами.

Важливим фактором збільшення прибутку підприємства є ефективне управління капіталом, тобто управління структурою і вартістю джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності власного капіталу і спроможності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам підприємства. Підприємства в процесі управління капіталом для прийняття ефективних та виважених рішень повинні володіти інформацією про те, яким капіталом володіє підприємство, в які сфери діяльності вкладений капітал, яка його структура [5, с. 5].

Дані таблиці 1 свідчать про те, що в структурі активів підприємств Одеської області протягом 2013-2017 рр. відбулися значні зміни: якщо у 2013 р. переважала частка необоротних активів (51,8%), то починаючи з 2014 р. структура змінилася і більшу частину активів підприємств складають оборотні активи, при цьому частка оборотних активів за аналізований період зросла на 12,4 в.п.

Аналіз тенденції величини оборотних і необоротних активів показав, що зростання оборотних активів суттєво випереджало зростання необоротних (на 22,7% і на 103,7% відповідно), що свідчить про збільшення ліквідних активів, які впливають на рівень платоспроможності підприємств регіону.

Аналізуючи зміни в структурі активів підприємств Одеської області та України в цілому можна побачити, що за 2013-2017 рр. в Одеській області відбулися більш стрімкі зміни: в Україні в цілому сума оборотних активів зросла на 84,1%, а в Одеській області – на 103,7%.

У той же час, як свідчать дані таблиці 1, протягом усього аналізованого періоду частка короткострокових зобов'язань підприємств Одеської області перевищувала частку оборотних активів, що негативно характеризує рівень забезпечення платоспроможності підприємств.

Таблиця 1

Структура балансу підприємств Одеської області за 2013-2017 рр.

Роки	Баланс, млн. грн.	Актив, %		Пасив, %		
		необоротні активи	Оборотні активи	власний капітал	довгострокові зобов'язання і забезпечення	поточні зобов'язання і забезпечення
1	2	3	4	5	6	7
2013	202685,5	51,2	48,8	29,6	23,8	46,6
2014	217364,8	47,5	52,5	16,4	30,5	53,2
2015	228657,9	43,0	56,9	5,5	34,0	60,5
2016	274487,4	40,3	59,7	4,8	32,2	63,1
2017	328945,9	38,7	61,2	7,1	29,1	63,7

Джерело: розраховано автором за [3]

Аналіз даних, наведених у таблиці 2, показує, що у 2013-2016 рр. підприємства Одеської області отримали від'ємний фінансовий результат до оподаткування, причому найбільшим він був у 2014 р. (більше 30 млрд. грн.), але починаючи з наступного року збитки щороку суттєво скорочувалися і в 2017 р. прибутки рентабельних підприємств області перевищили суму фінансового результату збиткових.

Якщо порівняти динаміку обсягу реалізації продукції та активів підприємств, то можна побачити, що протягом 2013-2016 рр. темпи зростання обсягів реалізації продукції випереджали темпи зростання активів, що характеризує підвищення ефективності використання ресурсів підприємств. І як наслідок протягом 2014-2017 рр. збитки підприємств скорочувалися, а в 2017 р. сальдо фінансового результату підприємства Одеської області стало додатнім.

Найважливішим показником фінансової рівноваги підприємства виступає його платоспроможність, під якою розуміють його спроможність вчасно задовольняти вимоги постачальників техніки і матеріалів відповідно з господарськими договорами, повертати кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет і т. ін., тобто своєчасно оплачувати свої зобов'язання.

Стійкий фінансовий стан та платоспроможність є визначальним чинником конкурентоспроможності й сталого розвитку підприємства і найважливішою характеристикою функціонування його в ринкових умовах. Він є результатом ефективного управління всією сукупністю господарських факторів [6, с. 243].

Як свідчать дані таблиці 3, значення показників платоспроможності підприємств Одеської області у 2013-2017 рр. не відповідають рекомендованим, і, крім того, мають тенденцію до погіршення.

Так, величина коефіцієнта загальної платоспроможності протягом усього періоду значно менше нормативної (від 2 до 2,5), що свідчить про недостатність оборотних активів для погашення поточних зобов'язань підприємств.

Звертає на себе увагу суттєве зменшення коефіцієнта автономії в останні 3 роки. Він складав 0,05-0,07 при граничному значенні 0,5, тобто відбувається зменшення частки власного капіталу підприємств. Така залежність суб'єктів господарювання Одеського регіону в більшій мірі пояснюється великою кількістю збиткових підприємств.

Від'ємні значення коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчать про те, що підприємства Одеської області мають значний дефіцит власних коштів для формування оборотних активів, причому ситуація в останні роки погіршилася.

Якщо порівняти значення коефіцієнта маневреності власного капіталу України і Одеської області, то в Одеській області ситуація значно гірша: в Україні коефіцієнт маневреності власного капіталу протягом 2013-2017 рр. хоч і має від'ємні значення, проте вони знаходяться в межах -1, у той час як в Одеській області в останні роки коливаються від -4,5 до -7,5.

Отже, не зважаючи на те, що основні показники діяльності підприємств Одеської області характеризують кращий стан порівняно з Україною в цілому, аналіз розрахованих коефіцієнтів свідчить про низький рівень їх платоспроможності.

Таблиця 2

Динаміка показників результатів діяльності підприємств Одеської області за 2013-2017 рр.

Рік	Фінансовий результат до оподаткування		Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)		Активи підприємств	
	млн. грн.	% до попереднього року	млн. грн.	% до попереднього року	млн. грн.	% до попереднього року
2013	-397,7	-	136354,6	-	202685,5	-
2014	-30325,2	7625,1	156750,5	115,0	217364,8	107,2
2015	-15780,0	52,0	211919,7	135,2	228657,9	105,2
2016	-1314,8	8,3	278746,2	131,5	274487,4	120,0
2017	6844,9	-	327066,9	117,3	328945,9	119,8

Джерело: розраховано автором за [3]

Таблиця 3

Динаміка показників платоспроможності підприємств Одеської області за 2013-2017 рр.

Рік	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
2013	1,05	0,30	-0,73
2014	0,99	0,16	-1,91
2015	0,94	0,05	-6,83
2016	0,95	0,05	-7,47
2017	0,96	0,07	-4,43

Джерело: розраховано автором за [3]

Інформація щодо справ про банкрутство підприємств м. Одеси

Рік	Кількість справ про банкрутство, що знаходяться в провадженні, одиниць	З них кількість підприємств, що перебувають у стадії		
		розпорядження майном	санації	ліквідації
2015	83	22	3	55
2016	116	25	3	85
2017	108	15	3	90

Джерело: розраховано автором за [7]

Як підтвердження даного висновку слід відмітити, що значна кількість підприємств м. Одеси, будучи не здатною сплачувати свої борги, перебуває в стадії банкрутства. При цьому санації застосовуються лише для незначної кількості підприємств (таблиця 4).

Аналіз даних таблиці 4 показує, що протягом 2015-2017 рр. із загальної кількості справ, що знаходяться в провадженні щодо банкрутства підприємств, більше 65% перебуває в стадії ліквідації, і лише 4-9% – у стадії санації.

Тобто, із загальної кількості підприємств, що за результатами своєї діяльності дійшли до стадії банкрутства, лише незначна частина може бути повернута у господарську діяльність шляхом загального фінансового оздоровлення, підвищення платоспроможності через отримання зовнішньої допомоги.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз стану та динаміки показників фінансово-господарської діяльності підприємств України і Одеської області показав, що і в Україні в цілому, і в Одеській області зокрема, протягом останніх 5-ти років суттєво зменшилася кількість підприємств, у першу чергу великих. Як наслідок, скоротилася частка збиткових підприємств.

Незважаючи на позитивний фінансовий результат, який підприємства отримують від основної операційної діяльності, витрати від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності суттєво перевищують доходи, що значно знижує рівень прибутковості всієї економічної діяльності.

Негативним чинником, який вплинув на зниження рівня платоспроможності підприємств, стало суттєве перевищення темпів зростання поточної кредиторської заборгованості над темпами зростання оборотних активів. Розраховані показники платоспроможності підприємств, значення яких є суттєво нижчими граничних, підтверджують даний висновок. Особливо високими темпами відбувається зростання кредиторської заборгованості в сільському господарстві: її сума зросла за аналізований період майже у 4 рази.

Незважаючи на те, що підприємства Одеської області характеризуються кращими показниками результатів фінансово-господарської діяльності порівняно з Україною в цілому, рівень їх платоспроможності залишається низьким. Тому постій-

ний моніторинг фінансово стану суб'єктів господарської діяльності України в цілому та її окремих регіонів шляхом застосування системи показників і методів дає можливість забезпечити зростання рівня платоспроможності та попередження ймовірності банкрутства підприємств і прийняття ефективних управлінських рішень як на загальнодержавному рівні, так і на рівні регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ясіновська І.Ф. Оцінка фінансового стану підприємств регіону. *Регіональна економіка*. 2016. № 1. С. 188-195.
2. Семенова К.Д., Тарасова К.І. Ризики діяльності промислових підприємств: інтегральне оцінювання: монографія. Одеса : ФОРМ Гуляєва В.М., 2017. 234 с.
3. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.06.2019).
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.06.2019).
5. Волкова Н.А. Аналітична оцінка фінансового стану підприємств сільського господарства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування*. № 4(86). С. 3–7.
6. Зигрій О.В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності: розрахунковий підхід. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3(52). С. 243–249.
7. Єдиний державний реєстр судових рішень URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/> (дата звернення: 17.06.2019).
8. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. *Актуальні проблеми економіки*. № 11(137). С. 120–130.
9. Волкова Н.А. Анализ финансовой безопасности предприятия. *Conduct of modern science. Economic science. Materials of the XI International scientific and practical conference*. Sheffield: Science and education LTD, 2015. Volume 4. Pp. 20–22. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4599> (дата звернення: 04.06.2019).
10. Стром А.А. Антикризисное управление неплатежеспособным предприятием до введения процедур банкротства. *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2010. № 1. С. 21–26.
11. Bernstein, L.A., Wild John J. *Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation*. McGrawHill, 2006. 738 p.

12. Макаренко І.О. Аналіз проблем антикризисного управління підприємством при угрозі банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 9. С. 170–174.

REFERENCES:

1. Yasinovska I. F. (2016) Otsinka finansovoho stanu pidpriemstv rehionu [Assessment of the financial status of enterprises in the region], *Rehionalna ekonomika*, no 1, pp. 188–195.
2. Semenova K. D., Tarasova K. I. (2017) Ryzky diialnosti promyslovykh pidpriemstv: intehrálne otsiniuvannia [Risiks of industrial activity: integral assessment]. Odessa: FOP Huliaieva V.M.
3. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti Available at: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (accessed 15 June 2019).
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 June 2019).
5. Volkova N. A. (2019) Analychna otsinka finansovoho stanu pidpriemstv silskoho hospodarstva [Analytical evaluation of the financial condition of agricultural enterprises]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, no 4(86), pp. 3–7.
6. Zyhrii O. V. (2014) Kompleksna otsinka finansovoho stanu pidpriemstva na osnovi pokaznykiv zvitnosti [Comprehensive assessment of the financial position of an enterprise on the basis of reporting indicators: a calculation approach]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3(52), pp. 243–249.
7. Yedynyi derzhavnyi reiestr sudovykh rishen. Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/> (accessed 17 June 2019).
8. Balitska V. V. (2017) Rentabelnist diialnosti subiektiv hospodariuvannia Ukrainy: otsiniuvannia istynnykh rezultativ [Profitability of Ukrainian business entities: evaluation of true results]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11(137), pp. 120–130.
9. Volkova N. A. (2015) Analysis of the financial security of the enterprise [Analysis of the financial security of the enterprise]. *Conduct of modern science. Economic science. Materials of the XI International scientific and practical conference. (Sheffield) Science and education LTD*, vol. 4, pp. 20–22. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4599> (accessed 04 June 2019).
10. Strom A. A. (2010) Antikrizisnoe upravlenie neplatezhеспособным предпрятием до введения протседур банкротства [Crisis management of an insolvent enterprise before the introduction of bankruptcy proceedings]. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii*, no. 1, pp. 21–26.
11. Bernstein L. A., Wild John J. (2006) Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation, McGrawHill.
12. Makarenko Y. O. (2010) Analiz problem antykrizysnoho upravleniia predpriatyem pry uhroze bankrotstva [Analysis of the problems of crisis management of an enterprise under the threat of bankruptcy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9, pp. 170–174.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS AND SOLVENCY OF ENTERPRISES IN THE ODESA REGION

Problem. The Odesa region is an important link in the economic system of Ukraine, therefore, the analysis of key performance indicators of enterprises in recent years is interesting from the point of view of their operational efficiency and financial stability and solvency.

Purpose. The article analyses key performance indicators of enterprises in the Odesa region, determines the level of their solvency and financial stability.

Research methods. Monographic, statistical research methods, structural and coefficient analysis were used.

The main results of the study. Comparative dynamics of the share of unprofitable enterprises in Ukraine as a whole and in the Odesa region for 2013–2017 showed that the trends were practically the same – they slowed down, while over the entire analysed period, the share of unprofitable enterprises in Ukraine generally exceeded this indicator for the Odesa region. Significant changes occurred in the structure of assets of enterprises in the Odesa region during 2013–2017: if in 2013. the share of non-current assets prevailed (51.8%), then since 2014 the structure has changed and most of the assets of enterprises are current assets (61.2%). At the same time, throughout the analysed period, the share of short-term liabilities of enterprises in the Odesa region exceeded the share of current assets, which negatively characterizes the level of solvency of enterprises. An analysis of the dynamics of the volume of sales and assets of enterprises showed that during 2013–2016 the growth rate of sales volumes outpaced the growth rate of assets, which characterizes the increase in the efficiency of use of enterprise resources. And as a result, during 2014–2016 losses of enterprises were reduced, and in 2017, the balance of financial results of enterprises in the Odesa region became positive. Calculations of ratios for the analysed period showed that all enterprises experience a significant deficit in their working capital, have an extremely low solvency level, and are dependent on borrowed capital. As a confirmation of this conclusion, it should be noted that a significant number of enterprises in Odesa, being unable to pay their debts, are in bankruptcy. Negative values of the current assets to equity ratio indicate that Odesa region enterprises have a significant deficit of their own funds for the formation of current assets, and the situation has worsened in recent years.

Conclusions and proposals of the author. In the Odesa region over the past 5 years, the number of enterprises, especially large ones, has significantly decreased. Despite the positive financial result that enterprises receive from their core operations, the costs of financial investment and other activities significantly exceed revenues, which significantly reduces the level of profitability of all economic activities. A negative factor that affected the decrease in the solvency of enterprises was a significant excess of the growth rate of current accounts payable over the growth rate of current assets. The calculated solvency indicators of enterprises, the value of which is significantly lower than the limit, confirm this conclusion. Particularly high rates are the growth of accounts payable in agriculture: its amount has grown almost 4 times over the reporting period. Even though enterprises in the Odesa region are characterized by better indicators of the results of financial and economic activities compared with Ukraine as a whole, their level of solvency remains low. Therefore, constant monitoring of the financial condition of business entities of Ukraine as a whole and its individual regions through the use of a system of indicators and methods makes it possible to increase the level of solvency and prevent the likelihood of bankruptcy of enterprises and make effective management decisions both at the national level and at the regional level.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

THEORETICAL ASPECTS OF THE SYSTEM ANALYTICAL SUPPORT

У статті розглянуто питання щодо побудови системи аналітичного забезпечення сільськогосподарського підприємства з метою обґрунтування її основних теоретико-організаційних аспектів. Досліджено визначення поняття «аналіз» у гносеологічному аспекті, що дало можливість виділити три підходи до його трактування. Здійснено структурування етапів процесу прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано сутність аналітичного забезпечення. Окреслено мету, основні завдання системи, вимоги та принципи інформації для можливості її використання в інформаційній системі з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Розглянуто форми аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств та визначено його місце в загальній системі діяльності підприємства. Виділено етапи аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Внесено пропозиції щодо вдосконалення аналітичного забезпечення управління підприємством.

Ключові слова: система, аналітичне забезпечення, інформація, управлінські рішення, етапи.

В статті рассмотрен вопрос относительно построения системы аналитического обеспечения сельскохозяйственного предприятия для обоснования ее основных теоретико-организационных аспектов. Исследовано определение понятия «анализ» в гносеологическом аспекте, что дало возможность выделить три подхода к его трактовке. Осуществлена структуризация этапов процесса принятия управленческих решений. Обоснована сущность аналитического обеспечения. Очерчены цель, основные задания системы, требования и принципы информации для возможности ее использования в информационной системе с целью принятия эффективных управленческих решений. Рассмотрены формы аналитического обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий и определено его место в общей системе деятельности предприятия. Выделены этапы аналитического обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий. Внесены предложения относительно усовершенствования аналитического обеспечения управления предприятием.

Ключевые слова: система, аналитическое обеспечение, информация, управленческие решения, этапы.

УДК 657.01

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-76>

Томчук О.Ф.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний
університет

Dynamic changes in the environment cause new demands to the enterprise management system in order to quickly and adequately respond to market challenges. One of the main goals aimed to improve the performance of enterprises in market conditions in the Ukrainian economy is to advance the management process, which is an integral part of the analytical support of management decisions. From the gnosological standpoint, analysis should be considered in three possible meanings, in particular, as an element of the dialectical method of cognition, as a method of scientific inquiry, and as a set of interrelated and interdependent methods of studying phenomena, processes, actions, results, i.e. as a separate branch of scientific knowledge. Consideration of the structuring of stages of analytical support emphasizes that the process of analytical support holds an intermediate position between goal setting and managerial decision making. The system of analytical support acting non-stop improves the quality and expands the scope of practical application of information positively affecting the quality of reporting in the process of its preparation and compilation, i. e., the effectiveness of management information for the third parties. In our opinion, analytical support is a data collection system that involves grouping of information in the context that is appropriate for management, accounting and analytical reporting. The purpose of analytical support of agricultural enterprises is to develop an information base, to make and evaluate the validity of management decisions, to identify the extent of their implementation, which are recommended to be informed to the management of the enterprise or foreign partners (in the case of their participation in the authorized capital and management). Multidimensionality and importance of the organization of analytical support causes the separation of its sequence at the stages of activity of agricultural enterprises with relevant areas of economic analysis. Adherence to the directions of improving analytical support of management and its information support provides the growth of the enterprise's market value, increase of efficiency of the equity management, activation of economic development rates and other indicators that form the level of capitalization and profitability of the enterprise. Thus, analytical support uses complex methods of analysis and evaluation of the enterprise activity characterizing the state of its functioning, detail the results of production process management, which enables to reorient its resources to achieve high indicators of sustainable development and develop an optimal strategy for the development of the enterprise considering possible trends.

Key words: system, analytical support, information, management decisions, stages.

Постановка проблеми. Сьогоднішній економічний простір функціонування сільськогосподарських підприємств характеризується загостренням кризових явищ у країні та динамічними змінами у її зовнішньому середовищі. У таких умовах перед сільськогосподарськими товаровиробниками постають проблеми, що перешкоджають високій ефективності їхньої роботи, стратегічним конкурентним перевагам на ринку. Динамічні зміни зовнішнього середовища висувають нові вимоги до системи управління підприємством для швидкого та адекватного реагування на виклики ринку. Одним з основних завдань, спрямованих на поліпшення діяльності підприємств у ринкових умовах в економіці України, є вдосконалення процесу управ-

ління, невід'ємною частиною якого є аналітичне забезпечення управлінських рішень, адже без своєчасно отриманої, достовірної, повної та об'єктивної інформації критично знижується ймовірність вибору з множини можливих вірної альтернативи. У зв'язку із цим вивчення особливостей аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств необхідне для забезпечення своєчасного виявлення небажаних відхилень та їх усунення, що сприятиме ефективному функціонуванню системи управління, спрямованої на підвищення результативності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження аналітичного забезпечення займалася велика кількість як вітчизняних,

так і зарубіжних науковців-практиків у даній сфері, а саме: Х. Андерсон, А. Апчерч, Р.Ф. Брухаський, М.А. Вахрушина, І.Д. Лазаришина, Є.В. Мних, В.К. Савчук, Д. Колдуел, Т.М. Ковальчук, Д. Нортон, Б. Райан, М.Г. Чумаченко та ін. Незважаючи на велике значення наукових розробок у цьому напрямі, значна частина питань, пов'язаних із поліпшенням аналітичного забезпечення діяльності підприємств, залишається невирішеною.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика основних теоретичних аспектів формування системи аналітичного забезпечення підприємства, визначення процесу взаємодії елементів цієї системи та їхнього впливу на процес управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки важливий вплив на формування аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання здійснює аналіз.

Дослідження визначень поняття «аналіз», які сформульовані у науковій та навчальній літературі, дало можливість у гносеологічному аспекті виділити три підходи до його трактування.

Відповідно до першого, під аналізом розуміється загальнонауковий елемент діалектичного методу дослідження економічних явищ і процесів, економічних систем, сутність якого – у розчленуванні об'єкта, предмета або економічних відносин між ними та людьми на складові частини, елементи (ознаки, властивості, риси, стадії, ступені тощо) та їх відокремленому вивченні, а отже, з'ясуванні зв'язків між ними (структури) [1, с. 41]. Аналогічну позицію висловлює В.І. Шинкарук, який розглядає аналіз і синтез як невід'ємні «діалектично суперечливі процеси мисленого або практичного розчленування цілого на складники ... і воз'єднання цілого з частини» [2, с. 20]. В.В. Петрушенко під аналізом розуміє процес мисленого або фактичного розкладання цілого на складові частини [3, с. 18–19]. Проте в його поясненнях сутності аналізу не прослідковується прямий зв'язок із діалектичним методом пізнання. Хоча зазначено, що аналіз і синтез – взаємозалежні логічні процеси, підпорядковані загальним вимогам діалектичного методу.

Аналіз в іншій формі прояву висвітлюють Л.М. Алексєєнко, В.М. Олексєнко, А.І. Юркевич [4, с. 22], Г.О. Кравченко, О.І. Дацій, О.О. Шевченко та Н.І. Демчик [5, с. 6; 6, с. 10], які під ним розуміють метод наукового дослідження шляхом розчленування цілого на складові частини, вивчення його елементів і розгляду окремих його частин. Проте вони не звертають увагу, що аналіз є загальнонауковим елементом діалектичного методу пізнання. Такої ж позиції дотримується Р.П. Юзва, яка трактує аналіз із позиції трьох можливих форм його проявів, однією з яких є «метод дослідження, який включає в себе вивчення предмета за допомогою

мисленого або фактичного розчленування його на складові елементи (частини об'єкта, його ознаки, властивості, відношення). Кожна з виділених частин аналізується окремо у межах єдиного цілого» [7]. Визначення сутності аналізу як методу наукового дослідження наводиться й у Філософському словнику за редакцією В.І. Шинкарука [2, с. 20].

Третю точку зору висловлюють А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [8, с. 27] та В.В. Петрушенко [3, с. 18–19], які поняття «аналіз» трактують як пов'язані між собою і взаємозумовлені методи вивчення та наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів, тобто як процес. У Філософському енциклопедичному словнику під аналізом розуміється процедура мисленого або реального розкладання предмету [2]. Узагальнюючою позицією прояву аналізу як сукупності методів вивчення певних явищ є погляд Р.П. Юзві, яка звертає увагу на можливість розгляду аналізу як синоніму наукового дослідження взагалі [7].

Таким чином, у поняття «аналіз» науковці вкладають дещо різний зміст, розглядаючи його як елемент методу, метод, сукупність методів та процес. З огляду на це, вважаємо за доцільне розглянути поняття «аналіз» під кожним із цих кутів зору. З позиції гносеологічного підходу аналіз доцільно розглядати у трьох можливих значеннях: як елемент діалектичного методу пізнання, як метод наукового дослідження та як сукупність пов'язаних між собою і взаємозумовлених методів вивчення явищ, процесів, дій, результатів, тобто як окрему галузь наукових знань (рис. 1).

За таких умов логічним виглядає припущення, що й усім видам аналізу будуть притаманні вищенаведені три форми прояву.

Аналіз є невід'ємним елементом системи підтримки прийняття управлінських рішень. О.Ф. Томчук та В.В. Томчук відзначають, що аналітичне забезпечення управління відіграє дуже важливу роль як для формування самих рішень, так і для дотримання вимог, які висуваються до них [9, с. 448].

Саме виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі аналітичного забезпечення управлінських рішень дасть змогу скординувати всі процеси, пов'язані зі збором та обробкою інформації, на досягнення єдиної мети – поліпшення ефективності управління діяльністю підприємств.

Для характеристики місця і ролі аналітичних процедур у процесі прийняття управлінських рішень було здійснено структурування його етапів (рис. 2).

Із рис. 2 видно, що процес аналітичного забезпечення займає проміжне становище між визначенням цілей (виявлення проблеми, визначення вихідних її характеристик, формування цілей) та прийняттям управлінського рішення (ухвалення та правове оформлення рішення). На нього покладено функції обґрунтування альтернатив-

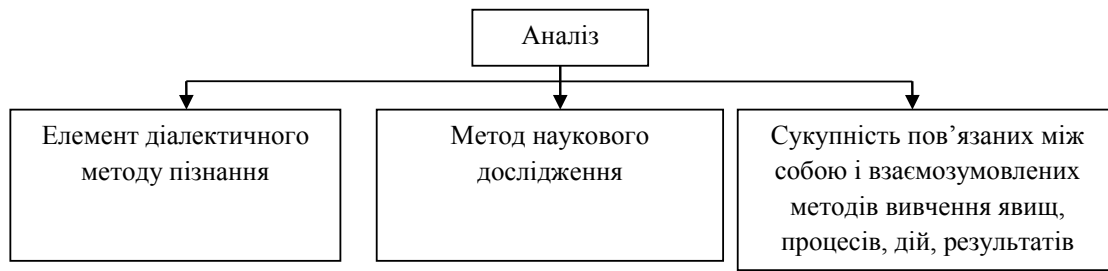


Рис. 1. Гносеологічний підхід до форм аналізу

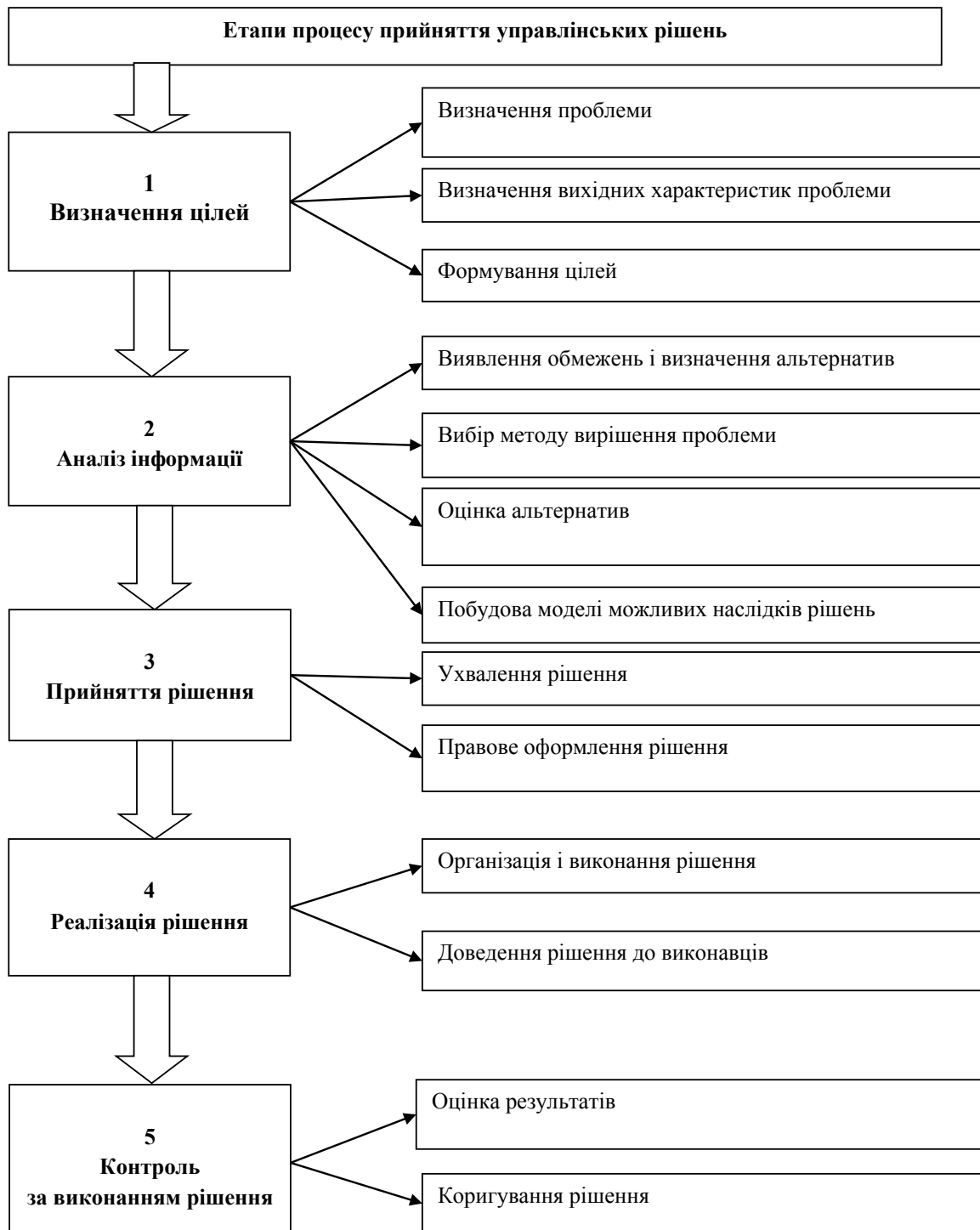


Рис. 2. Структуризація етапів процесу прийняття управлінських рішень

них варіантів, можливих наслідків їх реалізації, визначення методів обробки вхідної інформації та формування у прийнятному для управлінців вигляді аналітичних показників.

Дослідження сучасної практики діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить про наявність низки чинників, які знижують ефективність діяльності підприємства, що стосуються системи аналітичного забезпечення:

- недосконалість діючої аналітичної моделі формування інформації для прийняття управлінських рішень в умовах різних кон'юнктурних коливань на ринку і макроекономічної нестабільності;

- необґрунтованість співвідношення обсягів необхідної та достатньої інформації, що зумовлює виникнення явищ нестачі та перенасичення інформацією аналітичної служби підприємства;

- відсутність раціональних критеріїв відбору необхідної інформації із загального масиву даних, що пов'язано з недосконалістю критеріальної обґрунтованості під час побудови аналітичної системи та забезпечення реалізації стратегії підприємства;

- принципова відмінність класифікаційних ознак аналітичної інформації, котра необхідна для потреб управління;

- асинхронність узагальнення показників аналізу, що зумовлює несвоєчасність складання та подання звітів, необхідних для прийняття управлінських рішень.

Р.Ф. Бруханський, М.К. Пархомець, П.Р. Пуцентейло зазначають, що аналітичне забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств передбачає:

- вивчення економічних законів, закономірностей і тенденцій;

- підвищення науково-економічної обґрунтованості стратегічних і тактичних планів та нормативів;

- вивчення виконання планів і дотримання нормативів;

- пошук резервів підвищення ефективності виробництва;

- визначення економічної ефективності використання ресурсів;

- прогнозування результатів;

- дослідження комерційного ризику;

- порівняльний аналіз маркетингових заходів;

- підготовка аналітичних матеріалів [10, с. 158].

Автори переконані, що під час проведення аналізу виробничо-фінансової діяльності слід дотримуватися таких основних принципів:

- достовірне відображення реального стану;

- наукова обґрунтованість;

- відображення певної мети;

- взаємозв'язок з іншими видами аналізу;

- системність, комплексність, варіантність;

- узгодженість окремих елементів;

- відображення галузевої і територіальної специфіки [10, с. 159].

Таким чином, система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість і розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на якість звітності у процесі її підготовки і складання, тобто на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів. У цьому головне призначення і головна суть аналітичної системи, реалізацію якої доцільно покласти на аналітика і бухгалтера, що займається первинною обліковою та аналітичною інформацією. Поняття «аналітичне забезпечення» застосовується для визначення якісного стану облікових і аналітичних процесів, які є необхідними для задоволення інформаційних потреб керівників та достатніми для прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, аналітичне забезпечення – це система збору даних, що передбачає групування інформації в потрібному розрізі для потреб управління, складання бухгалтерської і аналітичної звітності. При цьому аналітичні процедури дають змогу деталізувати відомості про об'єкт у грошовому і натуральному вимірниках. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства є цілеспрямованою організованою діяльністю осіб, відповідальних за збір, обробку та аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, що є необхідною для управління підприємством. Отже, аналітичне забезпечення є безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату.

Аналітичне забезпечення процесу управління підприємством включає у себе:

- 1) нормативну інформацію;

- 2) облікову інформацію;

- 3) аналітичну інформацію;

- 4) виробничо-господарську інформацію [10, с. 161].

Суть концепції аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств складається із застосовуваних способів акумулювання інформації, методичної побудови показників та їх аналітичної інтерпретації в системі управління. Рішення розглядається з урахуванням його пріоритетності та сукупності чинників, що впливають на успішність його реалізації. Отже, в умовах постійного нарощування значних інформаційних потоків жоден сучасний господарюючий суб'єкт не може успішно працювати на ринку без належного інформаційно-аналітичного забезпечення.

Очевидно, що аналітичне забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств має бути абсолютно особливим, вирішувати традиційні та специфічні завдання, враховувати інформаційні запити керівництва підприємств. Використання будь-яких напрацювань у сфері аналітичного забезпечення діяльності підприємств вимагає серйозної адаптації для них з урахуванням їхньої виробничо-технологічної та організаційно-економічної специфіки в сучас-

них умовах господарювання. Аналітичне забезпечення як система повинна надавати інформацію, що володіє ознаками якості, інакше її корисність буде нижчою, ніж витрачені ресурси. Особливо це є актуальним для тих сільськогосподарських підприємств, де існують налагоджені канали руху інформації про значення натуральних і економічних показників у виробничих і постачальницько-збутових процесах, що використовуються керівниками для цілей управління. Зокрема, Т.Ф. Плахтій проводить аналіз існуючих підходів до розуміння сутності якості облікової інформації та обґрунтовує причини існування багатоваріантності трактування цього поняття [11, с. 40], а Н.Л. Правдюк та М.В. Правдюк пропонують систему показників якості інформації, яку представляють у формі матриці якісних характеристик облікової інформації [12, с. 59].

Метою аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств є створення інформаційної бази, прийняття та оцінки обґрунтованості управлінських рішень, виявлення ступеня їх реалізації, про які доцільно проінформувати керівництво підприємства або зарубіжних партнерів (за їх участі в статутному капіталі та управлінні).

До загальних завдань аналітичного забезпечення діяльності підприємств можна віднести традиційні для сучасного аналізу завдання з вивчення:

- використання ресурсів, ефективності фінансово-господарської діяльності та ділової активності в минулому, сьогоднішній і майбутньому;
- фінансового стану – ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- організаційно-технологічного рівня виробництва, управління і виявлення резервів щодо його підвищення.

У зв'язку з тим, що інформація міститься в різних джерелах, для можливості її використання в інформаційній системі, на нашу думку, вона повинна відповідати таким вимогам та принципам:

- аналітичності, тобто інформація повинна відповідати потребам. Вона має характеризувати ті види діяльності з деталізацією, яка є необхідною для вирішення поточних завдань із метою зниження витрат і оптимізації собівартості продукції;
- об'єктивності – інформація повинна об'єктивно відображати відомості на поточний момент і про подальші перспективи змін установлених норм і нормативів;
- своєчасності, тобто інформація повинна надходити до керівництва якнайшвидше (у момент появи в облікових регістрах);
- єдності інформації, що надходить із різних джерел;
- релевантності – інформація повинна бути точною для прийняття рішень.

Уважаємо, що доцільною є побудова системи оціночних індикаторів цільової спрямованості моделі управління. Це дасть змогу вибрати такі

напрями, регулювання яких забезпечить максимальну ефективність управління підприємством.

Таким чином, аналітичне забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств може розкриватися в таких формах:

1) стратегічне аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства для вибору стратегії і напрямів розвитку;

2) бухгалтерське аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про закономірності кругообігу активів підприємства в розрізі основних бізнес-процесів і господарських операцій, які відображаються в системі бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;

3) логістичне аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачу інформації про системи закупівлі, зберігання, обробки, постачання і транспортування матеріальних потоків підприємства;

4) інжинірингове аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про відповідність різних видів бізнес-процесів на підприємстві його цілям для побудови бізнес-моделі;

5) організаційне аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачу інформації про стан та управлінські якості організаційної структури підприємства, процеси прийняття рішень, кадрову ситуацію й організаційну культуру;

6) маркетингове аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про стан маркетингової діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища, ринку й елементів комплексу маркетингу: товарної політики, цінової політики, дистрибуції та маркетингових комунікацій;

7) інформаційне аналітичне забезпечення діяльності підприємства, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачу інформації про циклічні тенденції розвитку стану системи управління підприємством під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Слід визначити теоретичну основу поняття аналітичного забезпечення. Вважаємо, що аналітичне забезпечення є більш широким поняттям, ніж аналіз. Аналітичне забезпечення є складовою частиною інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємством, якою займається економічний аналіз. Тобто економічний аналіз є інструментом створення системи аналітичного забезпечення. П.Р. Пунцетейло визначив місце

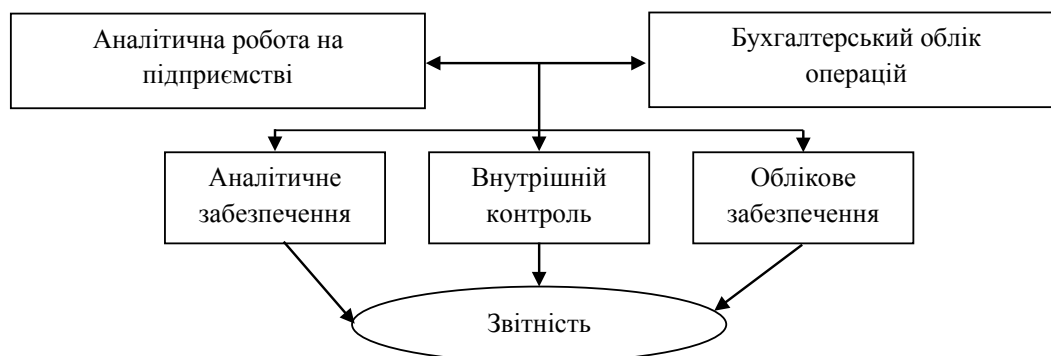


Рис. 3. Місце аналітичного забезпечення в загальній системі діяльності підприємства

аналітичного забезпечення в системі управління діяльністю підприємством (рис. 3) [13, с. 169].

Аналітичне забезпечення є окремою системою, заснованою на інформації, котра отримана шляхом проведення економічного аналізу даних для визначення результатів управління і побудови прогнозних значень господарської діяльності.

Отже, взаємозв'язок аналітичного та інформаційного забезпечення є беззастережним, тому одними з основних проблем формування аналітичного забезпечення є недостатня достовірність та оперативність надходження інформації.

Багатоаспектність і важливість організації аналітичного забезпечення зумовлює виділення її послідовності на етапах діяльності сільськогосподарських підприємств із відповідними напрямками економічного аналізу (рис. 4) [13, с. 170].

Послідовне дотримання кожного етапу може гарантувати реалізацію поставлених цілей у сфері діяльності підприємства. Основним елементом пропонованої аналітичної системи є економічний аналіз, який передбачає комплексну методикку обробки обліково-аналітичної інформації, котра є необхідною для прийняття та обґрунтування управлінських рішень та їх оптимізації. Економічний аналіз у системі управління виконує сполучну функцію між отриманням інформації та прийняттям управлінських рішень, відображаючи факти господарського життя через аналітичні процедури.

Застосуванню на практиці неформальних прийомів та способів отримання й обробки економічної інформації у літературі, особливо у сфері аналізу сільськогосподарського виробництва, приділяється певна увага, але його явно недостатньо.

Є.В. Мних до неформалізованих методів і прийомів аналізу відносить:

- розроблення і використання системи аналітичних показників;
- порівняння в аналізі фінансово-господарської діяльності;
- побудову аналітичних таблиць;
- прийом деталізації;
- методи експертних оцінок [14, с. 94].

Неформалізовані методи вирішення економічних завдань М.Р. Лучко, С.М. Жукевич, А.І. Фаріон характеризують як методи, що пов'язані з творчою роботою. У їх складі виділяють прийоми аналогій, інверсії, колективного блокнота, контрольних питань, прийом синектики, морфологічний аналіз та інші інтуїтивні прийоми, котрі засновані на минулому досвіді й на експертних оцінках [15, с. 22].

До інтуїтивних методів прогнозування належать методи мозкового штурму, патентів-аналогів, методи термінологічного та лексичного аналізу, визначення характеристик публікаційної активності, експертних оцінок. Слід відзначити, що їх практичне використання характеризується комбінованим і комплексним ігровим підходом, який заснований на проведенні ділової гри. Інші методи прогнозування названі формалізованими.

Отже, доцільно виділити три основні моменти організації економічного аналізу:

- організація аналітичного процесу – визначення складу і послідовності виконання аналітичної роботи та її регламентація на підприємстві;
- організація праці фахівців, що виконують аналітичну роботу – система заходів, які забезпечують раціональне використання управлінського персоналу, котрий виконує аналітичні функції;
- організація управління аналітичною роботою – комплекс заходів, спрямованих на створення, впровадження та вдосконалення системи управління аналітичною роботою на підприємстві.

Аналіз виробничо-фінансової діяльності об'єднує ретроаналіз, діагностику, оцінку та перспективний аналіз.

Аналіз виробничо-фінансової діяльності підприємства є важливим не тільки для самого підприємства, а й для інвесторів. Метою аналізу є всебічне вивчення стійкості економічного розвитку підприємства. Цей аналіз заснований на системному підході, комплексному врахуванні різноманітних чинників, якісному підборі достовірної інформації й є важливою функцією управління. Займаючи проміжне положення між обробкою інформації та прийняттям рішень, аналіз здійснює вплив на якість прийнятих управлінських рішень,

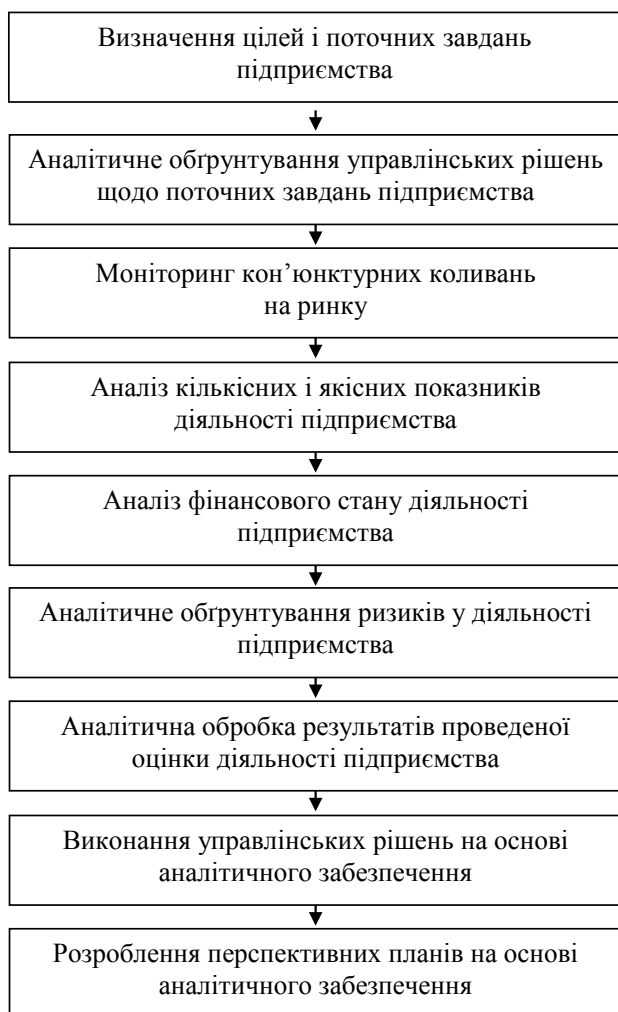


Рис. 4. Етапи аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств

сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами управління, правильному обґрунтуванню мети і відбору ефективного варіанту рішення. У процесі прийняття управлінського рішення зменшується невизначеність вихідної ситуації і ризик, що пов'язаний із вибором правильного рішення.

Після розроблення стратегічних цілей діяльності підприємства слід приступити до формування основних блоків для кожної стадії процесу аналізу виконання запланованих дій підприємства, зокрема:

- інформаційного блоку;
- аналітичного блоку;
- організаційного блоку;
- координаційного блоку;
- контрольного блоку [13, с. 173].

Наведений алгоритм – це послідовність цілеспрямованих і регламентованих етапів, об'єднаних у систему з метою отримання конкретного результату – масиву інформації для цілей розроблення менеджерами управлінських рішень, спрямованих у кінцевому підсумку на максимізацію прибутку, зростання платоспроможності та ліквідності, стабілізацію фінансово-господарської діяльності підприємства.

Аналітична функція реалізується у формуванні великих масивів інформації про стан і рух виробничо-фінансових активів підприємства. Саме аналітична підсистема являє собою основу для вироблення оптимальних економічних рішень для управління. Вона дає змогу вчасно побачити тенденції розвитку як негативних, так і прогресивних явищ. На основі різних методик аналізу розробляються варіанти управлінських рішень, які дають змогу загальмувати розвиток негативних тенденцій і створити сприятливі умови для прогресивного розвитку.

Цілковито погоджуємося з пропозицією колективу авторів щодо вдосконалення аналітичного забезпечення управління підприємством, яке передбачає:

- вибір оціночних індикаторів цільової спрямованості моделі управління підприємством та визначення їх інформаційного наповнення;
- розширення аналітичного забезпечення управлінського процесу за рахунок удосконалення інформаційних потоків фінансового й управлінського обліку, фінансової та управлінської звітності;
- розрахунок оціночних індикаторів цільової спрямованості моделі управління підприємством;
- порівняльну характеристику аналітичного забезпечення управління діючими обліково-аналітичними системами підприємств для їх функціонування в системі кластеру;
- обліково-аналітичне забезпечення управління внаслідок упровадження рекомендацій щодо його вдосконалення;
- моделювання оціночних індикаторів фінансового стану підприємства з метою ефективного управління [10, с. 159].

Дотримання вищенаведених напрямів удосконалення аналітичного забезпечення управління і його інформаційний супровід забезпечують зростання ринкової вартості підприємства, підвищення ефективності управління власним капіталом, активізацію темпів економічного розвитку та інші показники, що формують рівень капіталізації і прибутковості підприємства. Тобто чим більшим є розмір власного капіталу підприємства, тим вищим є стан інформації, необхідної для прийняття фінансових рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналітичне забезпечення використовує комплексні методики аналізу та оцінки діяльності підприємства, що характеризують стан його функціонування, деталізують результати управління виробничими процесами, що дають змогу переорієнтувати його ресурси для досягнення високих показників сталого розвитку та розробити оптимальну стратегію розвитку підприємства з урахуванням можливих тенденцій. Поняття «аналітичне забезпечення» застосовується для визначення якісного стану облікових і аналітичних процесів, які є необхідними для задоволення інформаційних потреб керівників і достатніми для прийняття управлінських рішень.

Коло завдань, покладених на організаторів аналітичної роботи, зумовлюється специфікою досліджуваних проблем, особливостями суб'єкта господарювання, встановленим терміном реалізації оцінки, реальністю забезпечення необхідною інформацією, рівнем володіння аналітиками конкретними методами і методиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / за ред. С.В. Мочерного. Київ : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
2. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарука. Київ : Абрис, 2002. 742 с.
3. Петрушенко В.В. Тлумачний словник основних філософських термінів. Львів : Львівська політехніка, 2009. 264 с.
4. Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М., Юркевич А.І. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник). Київ : Максимум ; Тернопіль : Економічна думка, 2000. 592 с.
5. Кравченко Г.О., Никонович М.О., Никонович Г.І. Концепція розвитку фінансового аналізу і контролю капіталу суб'єктів підприємницької діяльності. *Фінансовий контроль*. 2016. № 3(32). С. 49–51.
6. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник / О.І. Дацій та ін. Дніпро : Біла К.О., 2014. 236 с.
7. Юзва Р.П. Обліково-аналітична система – інформаційне забезпечення управління підприємством. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/651> (дата звернення: 08.09.2019).
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Львівська політехніка, 2005. 714 с.
9. Томчук О.Ф., Томчук В.В. Управлінські рішення та їх аналітичне забезпечення : зб. матеріалів ІХ Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 445–448.
10. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності аграрних підприємств : монографія / Р.Ф. Бруханський та ін. Тернопіль : Крок, 2015. 300 с.
11. Плахтій Т.Ф. Аналіз підходів до розуміння сутності якості облікової інформації. *Облік і фінанси*. 2015. № 4(70). С. 38–45.
12. Правдюк Н.Л., Правдюк М.В. Якість облікової інформації: сутність та методика оцінки. *Облік і фінанси*. 2016. № 2(72). С. 57–64.
13. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Сталій розвиток економіки*. 2015. № 1(26). С. 168–174.
14. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. Київ : Знання, 2011. 630 с.
15. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.

REFERENCES:

1. Mochernyj S. V. (2000) *Ekonomiczna entsyklopediia* [Economic encyclopaedia]. Kyiv : «Akademiiia».

2. Shynkaruk V. I. (2002) *Filosofskiy entsyklopedychnyy slovnyk* [Philosophical encyclopaedic dictionary]. Kyiv : Abrys.

3. Petrusenko V. V. (2009) *Tlumachnyi slovnyk osnovnykh filosofskykh terminiv* [Explanatory dictionary of basic philosophical terms]. Lviv: Lvivska politehnika. (in Ukrainian)

4. Alekseienko L. M., Oleksienko V. M., Yurkevych A. I. (2000) *Ekonomicnyi slovnyk: bankivska sprava, fondovyj rynek* [Economic dictionary: banking, fund market]. Kyiv : «Maksymum»; Ternopil: «Ekonomiczna dumka». (in Ukrainian)

5. Kravchenko H. O., Nykonovych M. O., Nykonovych H. I. (2016) *Kontsepsiia rozvytku finansovoho analizu i kontroliu kapitalu subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti* [Conception of development of financial analysis and control of capital of performers of entrepreneurial activities]. *Finansovyj kontrol*, no. 3(32), pp. 49–51.

6. Datsii O. I. (ed.) (2014) *Teoriia ekonomichnoho analizu* [Theory of economic analysis]. Dnipropetrovsk: Bila K. O. (in Ukrainian)

7. Yuzva R. P. (2012) *Oblikovo-analitychna systema – informatsiine zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvom* [The Registration analytical system is the informative providing of management an enterprise]. Available at: magazine.faaf.org.ua/content/view/651 (accessed 08 September 2019).

8. Zahorodnii A. H., Vozniuk H. L. (2005) *Finansovo-ekonomichni slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: «Lvivska politehnika». (in Ukrainian)

9. Tomchuk O. F., Tomchuk V. V. (2015) *Upravlinski rishennia ta yikh analitychne zabezpechennia* [Management decisions and their analytical support]. Proceedings of the *Development of accounting: theory, profession, interdisciplinary connections (Ukrainian, Kyiv, February 26, 2015)* (ed. Melnychuk B.V.). Kyiv: NNTS «IAE», pp. 445–448.

10. Brukhanskyi R. F. (ed.) (2015) *Oblikovo-analitychne i orhanizatsiino-pravove zabezpechennia diialnosti ahrarykh pidpriemstv* [Accounting and analytical, organizational and legal support of activities agricultural enterprises]. Ternopil: Krok. (in Ukrainian)

11. Plakhtii T. F. (2015) *Analiz pidkhodiv do rozuminnia sutnosti yakosti oblikovoi informatsii* [Analysis of approaches to understanding the essence of the quality of accounting information]. *Oblik i finansy*, no. 4(70), pp. 38–45.

12. Pravdiuk N. L., Pravdiuk M. V. (2016) *Yakist oblikovoi informatsii: sutnist ta metodyka otsinky* [The quality of accounting information: the nature and method of assessment]. *Oblik i finansy*, no. 2(72), pp. 57–64.

13. Putsenteilo P. R. (2015) *Analitychne zabezpechennia diialnosti pidpriemstva* [Analytical support of activity of the enterprise]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1(26), pp. 168–174.

14. Mnykh Ye. V. (2011) *Ekonomicnyi analiz: pidruchnyk* [Economic analysis : the textbook]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)

15. Luchko M. R., Zhukevych S. M., Farion A. I. (2016) *Finansovyj analiz: navchalnyi posibnyk*. [Financial analysis: navch. posib]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)

THEORETICAL ASPECTS OF THE SYSTEM ANALYTICAL SUPPORT

The purpose of the article. Current economic space of functioning of agricultural enterprises is characterized by aggravation of crisis phenomena in the country in general and dynamic changes in its external environment. The study of features of analytical support of agricultural enterprises is necessary to ensure timely identification of undesirable deviations and their elimination, which will contribute to effective functioning of the management system aimed at improving the performance of enterprises.

Methodology. Methods of structural-and-logical analysis, synthesis, theoretical generalization and others were used in the study.

Results. In a market economy, analysis has an important influence on the formation of analytical support for managing the activity of economic entities.

Research on the current practice of agricultural enterprises indicates a number of factors that reduce the performance of enterprises, which are related to the analytical system:

- imperfection of the current analytical model of information generation for making managerial decisions in the context of different market fluctuations and macroeconomic instability;
- unreasonableness of the ratio of the necessary and sufficient information that causes shortages and oversaturation with information of the analytical service of the enterprise;
- lack of rational criteria for selection of necessary information from the total data, which is explained by the imperfection of the criterion validity in the construction of the analytical system to ensure implementation of enterprise strategies;
- fundamental difference between classification features of analytical information that is necessary for management purposes;
- asynchrony of generalization of the analysis indexes which leads to late compiling and submission of reports required for the adoption of management decisions.

Practical implications. Analytical support of agricultural enterprises involves:

- study of economic laws, patterns and trends;
- increase of the scientific and economic validity of strategic and tactical plans and regulations;
- study of implementation of plans and compliance with standards;
- search for reserves for increasing production efficiency;
- determination of the economic efficiency of resource utilization;
- prediction of results;
- research on commercial risk;
- comparative analysis of marketing activities;
- preparation of analytical materials.

Analytical support is a continuous process of supporting managerial decisions with the help of certain organizational and technological procedures, information systems and the level of qualification of specialists of accounting and analytical apparatus.

Obviously, analytical support of activities of agricultural enterprises should be absolutely special, solve traditional and specific problems, and take into account information requests of the management of enterprises.

Interrelation of analytical and information support is unconditional, so one of the main problems in the formation of analytical support is the lack of reliability and timely receipt of information.

Value/originality. Improvement of analytical support of management and its information support provides the growth of market value of the enterprise, increase of efficiency of management of own capital, activation of rates of economic development and other indicators forming the level of capitalization and profitability of the enterprise.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

БЛОКЧЕЙНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ У ФІНАНСАХ THE BLOCKCHAIN APPLICATIONS IN FINANCE

УДК 519.8

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-77>

Горбачук В.М.

д.ф.-м.н., старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу математичних методів
дослідження операцій
Інститут кібернетики
імені В.М. Глушкова

Національної академії наук України

Сирку А.А.

магістр, аспірант
Інститут кібернетики
імені В.М. Глушкова

Національної академії наук України

Сулейманов Сейт-Бекір

магістр, аспірант
Інститут кібернетики
імені В.М. Глушкова

Національної академії наук України

За досягнення децентралізованого консенсусу блокчейни залучають для верифікації множини реєстраторів, якими є розподілені (децентралізовані) учасники блокчейну. Даний аналіз відрізняється від традиційних застосувань інформаційної економіки до фінансів і торгівлі. Ключовою є унікальна функціональність блокчейну у генеруванні децентралізованого консенсусу шляхом розподілу інформації на множині реєстраторів. У торговельно-фінансовому сценарії ця функціональність спирається на децентралізацію: система залучає реєстраторів (торгових партнерів, порти, інших продавців або покупців), які своїми діями формують консенсус, схвалений громадою. Потім цей консенсус часто поширюється далі серед усіх агентів на блокчейні. Незважаючи на технологічні досягнення у низці сфер фінансових послуг, велика частина таких послуг для торгівлі здійснюється вручну і на папері багатьма учасниками в різних юрисдикціях усього світу, а тому є вразливою до помилок людей уздовж ланцюга постачання.

Ключові слова: криптоактиви, реєстри, якість зламостійкого консенсусу, довіра, Інтернет речей, змова, розподіл інформації.

При досягненні децентралізованого консенсусу блокчейни приваляють для

верифікації множество регистраторов, которыми являются распределенные (децентрализованные) участники блокчейна. Данный анализ отличается от традиционных применений информационной экономики к финансам и торговле. Ключевой является уникальная функциональность блокчейна в генерировании децентрализованного консенсуса путем распределения информации на множестве регистраторов. В торгово-финансовом сценарии эта функциональность опирается на децентрализацию: система привлекает регистраторов (торговых партнеров, порты, других продавцов или покупателей), которые своими действиями формируют консенсус, одобренный обществом. Потом этот консенсус часто распространяется далее среди всех агентов на блокчейне. Несмотря на технологические достижения в ряде областей финансовых услуг, большая часть таких услуг для торговли совершается вручную и на бумаге многими участниками в разных юрисдикциях всего мира, а поэтому является уязвимой к ошибкам людей вдоль цепи снабжения.

Ключевые слова: криптоактивы, реестры, качество взломостойкого консенсуса, доверие, Интернет вещей, сговор, распределение информации.

While achieving a decentralized consensus and verifying blocks, blockchains involve a set record keepers – distributed (decentralized) blockchain participants. The analysis given differs from the traditional applications of information economics to finance and trade. The key difference is a unique functionality of blockchain in generating a decentralized consensus by sharing information over set of record keepers. In the basic case of trade and finance scenario, that functionality is based on decentralization: a system involves record keepers (trade partners, ports, other sellers or buyers), which act to form a consensus approved by the community. Then that consensus is often distributed further among all the agents on a blockchain. Despite of technology advances in some areas of financial services, a significant part of such services for trade is implemented by handwork and paperwork across many parties in various jurisdictions around the world, and therefore is vulnerable to human errors along with a supply chain. Every record keeper on a blockchain observes a realization expressing the status of shipment in the case of trade and finance scenario. While payment verifications on the Bitcoin largely concern the double-spending issues, requiring a limited information distribution (for instance, by hiding real identities of transaction parties), validations of general economic activity typically are more complicated, demanding more information. For example, many trade and finance blockchains use the information from local ships, ports, banks, and border customs in order to trace a status of shipment (potentially with assistance of sensors and the Internet of Things devices), though the information details are not fully distributed (similar to the Corda and Hyperlydger blockchains). In such complicated business situations, record keepers most probably observe a noised signal on the true state of world, and the policy of public information disclosure on an arbitrary blockchain might influence on the signal quality of record keepers and the decentralized consensus quality as well.

Key words: cryptoassets, ledgers, quality of tamper-proof consensus, trust, Internet of Things, collusion, information distribution.

Постановка проблеми. Майнінг криптоактивів як спосіб підтримки консенсусного запису є характерною особливістю прихильників Bitcoin та Ethereum. Криптоактиви Ripple та R3 CEV використовують свій власний процес консенсусу, покладаючись на громаду реєстраторів. Цей різноманітний процес типово передбачає конкуренцію, призначення на реєстрацію, підтвердження доданих блоків (post-block validations).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нехай продавець постачає товари клієнту. Тоді дослідимо потік інформації у генеруванні консен-

сусу про постачання товарів, позначаючи $\tilde{\omega}$ умову успішності постачання. Реєстратори (надавачі логістики, міжнародні порти, митниці, нотаріати, фінансові посередники), потенційно із сенсорами Інтернету речей (Internet of Things, IoT) [1], ведуть моніторинг постачання і надають свої звіти $\tilde{y}_k(\tilde{\omega})$. Протокол блокчейну агрегує ці звіти для формування децентралізованого консенсусу \tilde{z} про стан товарів, положення торгівлі, обсяги платежів тощо. Цей консенсус разом з інтелектуальним контрактом зберігається у блоці (скажімо, xbh53hflojs), якому передує блок (jsf9875htsvx), якому, своєю

чергою, передує ще один блок (wjshfk873gt) [2]. Консенсус є сигналом для проведення платежу за контрактом. Позначимо наступний блок $bxhfros76f35r$.

Після того як залучені сторони надали свої звіти \tilde{y}_k на блокчейн, блокчейновий протокол генерує децентралізований консенсус \tilde{z} стосовно умовного результату (contingency), основаного на цих звітах. Потім створюється новий блок, який додається до всього ланцюга (chain, чейну). Новостворений блок має пройти певні перевірки на сумісність відносно історії існуючого блокчейну (такими перевітками можна вважати приєднання минулих звітів як входів для генерування поточного консенсусу) перед тим, як додаються наступні блоки. Доданий блок може вимагати подальшої верифікації, як у випадку біткойна формується фіналізований (finalized) або підтверджений (confirmed) блок.

У зазначеному сценарії інші продавці можуть отримувати інформацію двома шляхами на блокчейні: через термінали, зв'язані з датчиками Інтернету речей (Internet of Things, IoT), та шляхом залучення для верифікації трансакції. Ці шляхи відіграють різні ролі, але шлях залучення як істотний крок у генеруванні консенсусу є важливішим для технології блокчейну. Не беручи до уваги питання змови, чим більше інформації мають галузеві експерти (скажімо, інші продавці), тим більша ймовірність формування консенсусу вищої якості у процесах даного сценарію. Обсяг необхідної для консенсусу інформації задає нижню межу на її розподіл. Якщо трансакція, яку треба верифікувати, є зашифрованою, то сам факт залучення експерта фактично розкриває деяку інформацію.

Постановка завдання. Щоб проілюструвати, як децентралізація веде до ефективнішого консенсусу за рахунок більшого розподілу інформації, формалізуємо згаданий сценарій як для публічних, так і ексклюзивних (permissioned) блокчейнів. Припустимо, що інтелектуальний контракт посилається на результат $\tilde{\omega}$ за його умовами, який називатимемо доставкою послуги чи товару. Випадкова змінна $\tilde{\omega}$ приймає значення 1, якщо доставка є успішною, і 0, якщо доставка не є успішною. Позначимо $\tilde{z} \in \{0,1\}$ децентралізований консенсус щодо $\tilde{\omega}$ на блокчейні.

У згаданому сценарії учасники на блокчейні (агенти) дістають різні сигнали за допомогою технологій IoT в реальному часі. Хоча ці технології не стосуються верифікації суб'єктивного досвіду, для простоти припустимо, що всі агенти мають досконалі спостереження $\tilde{\omega}$. Випадок неправдивого звітування охоплює формування інформаційного середовища у міру того, як агенти дістають сигнали, що загалом відрізняються від істинної умови $\tilde{\omega}$. У такому разі для великого класу лінійних моделей можна показати робастність взаємообмінів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У мережі Bitcoin (токен – BTC) реєстраторами є майнери, які підтверджують трансакції і гарантують мережу; майнери опосередковано впливають на врядування (governance), маючи деякий контроль над оновленнями протоколу (BTC-BCH) [3]. Майнери є також реєстраторами у мережах Tezos (XTZ) (здійснюють майнінг статків і управління протоколом, пряме голосування статками (stake-voting) на чейні з пропозицій щодо протоколу, включаючи вдосконалення і нові застосування), Dfinity (DFINITIES) (здійснюють майнінг статків і управління протоколом через блокчейнову нервову систему (Blockchain Nervous System, BNS), пряме голосування на чейні з елементами штучного інтелекту, які evolve і навчаються з часом), Filecoin (FIL) (здійснюють зберігання і retrieval файлів, зважаючи на persistency та latency, але не мають безпосереднього врядування щодо протоколу).

У мережах Raiden (RDN) та 1protocol (CRED) реєстраторами є оператори: у RDN оператори здійснюють пошук шляхів, моніторинг каналів, gateway тощо; у CRED оператори здійснюють майнінг статків від імені капіталістів (capitalists), а також безпосереднє врядування мережі.

У мережах Cosmos (ATOM) та Polkadot (DOT) реєстраторами є валідатори: в ATOM валідатори здійснюють доведення статків і валідацію трансакцій, пряме голосування статками на чейні щодо оновлень протоколу; у DOT валідатори (а також номінатори й рибалки) здійснюють валідацію трансакцій та оголошення поміж блокчейнів або інтелектуальних контрактів, дисциплінування процесу валідації, а також безпосереднє врядування мережі.

У мережі Augur (REP) реєстраторами є репортери, які здійснюють звітування про наслідки подій, а також опосередковане врядування мережі.

У мережі 0x (ZRX) опорники (relayers) здійснюють гарантію ліквідності, розвиток ринку (market making), пошук арбітражу, пряме голосування статками на чейні щодо оновлень протоколу.

У мережі Truebit (TRU) вирішувачі (solvers) та претенденти (challengers) здійснюють верифікацію обчислень і дисциплінування системи, а також безпосереднє врядування мережі.

У мережі Maker (MKR, Dai) пошукувачі (seekers) арбітражу, позичальники Dai, закривачі (closers) заставленої боргової позиції (Collateralized Debt Position, CDP) здійснюють пошук можливостей арбітражу, підтримуючи стабільність Dai; найбільші держателі MKR є водночас реєстраторами.

Для моделювання процесу консенсусу припустимо, що блокчейновий протокол залучає множину $K = \{1, \dots, K\}$ потенційних реєстраторів, яких уважаємо однорідними. Нехай ефективність консенсусу для укладення угод (чи інших суспільних цілей) вимірюється дисперсією $Var(\tilde{\omega} - \tilde{z})$. На

практиці ефективність залежить від мети і використання консенсусу на кожному конкретному блокчейні. Дисперсія якісно враховує загальну думку про те, що консенсус завжди не є ефективним, коли неточно виражає істину. Крім того, дисперсія є робастною мірою ефективності при введенні штрафів за зсуненість із моментами вищих порядків. Багато фірм фінтеху (Fintech) вважає, що ефективний консенсус є наріжним каменем довіри.

Під час свого залучення кожний реєстратор $k \in K$ надає звіт $\tilde{y}_k \in \{0,1\}$, породжуючи набір звітів $\tilde{y} = \{\tilde{y}_k\}_{k \in K}$. Якщо $\tilde{y}_k \neq \tilde{\omega}$, то реєстратор k надав неправдивий звіт. Нехай, наприклад, функція консенсусу задається

$$\tilde{z}(\tilde{y}) = \begin{cases} 1 & \text{з імовірністю } P = \sum_{k=1}^K w_k \tilde{y}_k, \\ 0 & \text{в інших випадках} \end{cases}$$

де сума невід'ємних ваг $w_k \geq 0$ для y_k дорівнює 1. Припущення $w_k \rightarrow 0$ за $K \rightarrow \infty$ характеризує ключову рису децентралізації. Якщо реєстратори більше звітують про успішну доставку, то значення функції консенсусу ближче до 1. Дослідимо, як метрика децентралізації множини K впливає на якість децентралізованого консенсусу та загальносистемний розподіл інформації. Загалом

$$\tilde{z}(\tilde{y}) = \tilde{Z} \left(\sum_{k=1}^K w_k \tilde{y}_k \right) \in [0,1], \quad (1)$$

а математичне сподівання (expectation) $E(\tilde{Z})$ є диференційованою і зростаючою функцією, причому $E(\tilde{Z}) = \tilde{Z}$ для $\tilde{Z} \in \{0,1\}$ (якщо всі звіти є точними, то консенсус відбиває істинний стан світу). Зазначені риси спостерігаються на багатьох існуючих блокчейнових протоколах.

В альтернативній постановці змінні $\tilde{\omega}$, \tilde{z} , \tilde{y}_k можуть приймати континуум значень, а не тільки бінарні значення. Залежно від конкретного блокчейнового протоколу консенсус $\tilde{z}(\tilde{y})$ є перетворенням входів \tilde{y}_k , зібраних від залучених реєстраторів. Співвідношення (1) охоплює багато відомих блокчейнів (наприклад, Bitcoin), де майнер, який розв'язує важку NP-повну проблему першим (це стається цілком випадково, коли майнери мають однакові обчислювальні потужності), здійснює блок записів. Іншими словами, блокчейновий протокол випадково вибирає один звіт від усіх залучених реєстраторів (майнерів).

Для простоти дослідимо великий клас лінійних моделей, які зазвичай використовуються у просторі континууму сигналів, де децентралізований консенсус є простим середнім [4] усіх вибраних звітів:

$$\tilde{z}(\tilde{y}) = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K y_k. \quad (2)$$

Можна показати, що тоді багато результатів є робастними до гетерогенних і стохастичних ваг для сигналів для компромісу між більшою децентралізацією (для поліпшення якості консенсусу) і

меншою децентралізацією (для зниження розподілу інформації).

Припустимо, кожний реєстратор на блокчейні спостерігає реалізацію $\tilde{\omega}$ – статус доставки. Якщо платіжні верифікації на Bitcoin здебільшого торкаються питань подвійних витрат, потребуючи обмеженого розподілу інформації (скажімо, маскуються реальні ідентичності сторін трансакції), то валідації загальної економічної діяльності типово є складнішими, вимагаючи більше інформації. Наприклад, багато торговельно-фінансових блокчейнів використовують інформацію від місцевих суден, портів, банків і прикордонних митниць для відстеження статусу доставки, потенційно за допомогою датчиків і приладів IoT, деталі якої повністю не розголошуються (як у блокчейнах Corda чи Hyperlydger). У подібних ускладнених ділових ситуаціях реєстратори, мабуть, спостерігають лише зашумлений сигнал про істинний стан, а політика розкриття публічної інформації на будь-якому блокчейні, ймовірно, впливає на якість сигналу реєстраторів, а отже, на якість децентралізованого консенсусу.

Щоб доєднати потенційно зашумлене спостереження, припустимо, що кожний реєстратор i на блокчейні має приватний сигнал $\tilde{x}_i = \tilde{\omega} + \tilde{\eta}_i$, де для простоти вважаємо шуми $\tilde{\eta}_i$ незалежно однаково розподіленими з нульовим середнім і дисперсією $\sigma_{\tilde{\eta}}^2$. У шумі враховується істинний стан, оснований на публічній інформації, наявній інформації про блокчейн поза чейном, додатковій інформації за генерування консенсусу.

Позначимо $\tilde{1}_k$ подію залучення реєстратора k , після якої його сигналом стає

$$\tilde{x}_k = \tilde{\omega} + \tilde{\eta}_k, \quad (3)$$

де випадкова величина $\tilde{\eta}_k$ має нульове середнє і дисперсію $\sigma_k^2 \leq \sigma_{\tilde{\eta}}^2$ (нерівність має місце завдяки додатковій (потенційно зашифрованій) інформації). Тоді інформаційну множину реєстраторів на блокчейні задає набір K , $\{\tilde{x}_i\}_{i \in K}$, $\{\tilde{x}_k, \tilde{1}_k\}_{k \in K}$, \tilde{z} .

Ураховуючи рівність (2), запишемо нормалізовану корисність кожного нейтрального до ризику реєстратора, який надає звіт \tilde{y}_k , у вигляді

$$U(y_k; \tilde{y}) = \tilde{b}_k (\tilde{z}(\tilde{y}) - \tilde{x}_k) - \frac{1}{2h} (y_k - \tilde{x}_k)^2 = \frac{\tilde{b}_k}{K} \sum_{k=1}^K y_k - \tilde{b}_k \tilde{x}_k - \frac{(y_k - \tilde{x}_k)^2}{2h}, \quad (4)$$

де зсуненість (bias) реєстратора k у неправдивому звітуванні, відома цьому реєстратору перед тим, як він надає свій звіт, визначається

$$\tilde{b}_k = \tilde{b} + \tilde{\varepsilon}_k. \quad (5)$$

Тут спільна (серед залучених реєстраторів) випадкова зсуненість \tilde{b} має нульове середнє і дисперсію σ_b^2 ; \tilde{b} враховує спільну упередженість на блокчейні, яку можна інтерпретувати як вибір валідаторів однією інституційною стороною тран-

сакції у своїй власній (proprietary) мережі (колегіальний відбір на Ripple чи нотаріальний вибір на Corda), тобто спробу держателів криптоактивів пригальмувати виникнення інфляції валюти та/або загальносистемний мотив хакінгу. Подібна зсуненість зустрічається в традиційній економіці: арбітри у діловому арбітражі винагороджуються лише тоді, коли вибираються їхніми клієнтами і можуть систематично cater до головних клієнтів. Окрім того, специфічні члени $\tilde{\varepsilon}_k$ є незалежно однаково розподіленими з нульовим середнім і дисперсією σ_{ε}^2 . Член $\frac{1}{2h}(y_k - \tilde{x}_k)^2$ враховує приватну вартість маніпуляції, де h – параметр швидкості підвищення вартості з величиною неправдивого звітування, залежної від проекту протоколу консенсусу.

Кожний залучений реєстратор (record keeper) обирає $y_k = y_k^*$, щоб максимізувати функцію корисності (4):

$$0 = \frac{\partial U(y_k; \tilde{y})}{\partial y_k} = \frac{\tilde{b}_k}{K} - \frac{2}{2h}(y_k^* - \tilde{x}_k),$$

$$y_k^* = \tilde{x}_k + \frac{h\tilde{b}_k}{K} = \tilde{\omega} + \tilde{\eta}_k + \frac{h\tilde{b}_k}{K}, \quad (6)$$

ураховуючи рівність (3). Тоді рівності (2) і (5) дають

$$\tilde{z}(\tilde{y}) = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K y_k = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \left(\tilde{\omega} + \tilde{\eta}_k + \frac{h\tilde{b}_k}{K} \right) =$$

$$= \tilde{\omega} + \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \tilde{\eta}_k + \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \frac{h}{K} (\tilde{b} + \tilde{\varepsilon}_k) =$$

$$= \tilde{\omega} + \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \tilde{\eta}_k + \frac{h}{K} \left(\tilde{b} + \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K \tilde{\varepsilon}_k \right),$$

звідки

$$E(\tilde{z} - \tilde{\omega}) = 0,$$

$$Var(\tilde{z} - \tilde{\omega}) = \frac{\sigma_{\tilde{\eta}}^2}{K} + \frac{h^2}{K^2} \left(\sigma_b^2 + \frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{K} \right) \quad (7)$$

дисперсія є сумою двох доданків з різною інтерпретацією.

Доданок $\frac{\sigma_{\tilde{\eta}}^2}{K}$ безпосередньо пов'язаний з якістю сигналу. Наприклад, залучення для верифікації шляхом надання деяких деталей інформації про транзакції може знижувати $\sigma_{\tilde{\eta}}$, поліпшуючи якість консенсусу. Крім того, цей доданок показує, що за збільшення розміру K вибірки згладжуються шуми $\tilde{\eta}_k$ спостережень, також покращуючи консенсус.

Доданок $\frac{h^2}{K^2} \left(\sigma_b^2 + \frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{K} \right)$ пов'язаний із процесом генерації децентралізованого консенсусу. Коли блокчейн залучає все більше реєстраторів (збільшуючи K), то кожний усвідомлює про свій менший вплив на кінцевий результат консенсусу. Тоді звіти y_k^* зазнають менше маніпуляцій (у силу співвідношення (6)), збільшуючи ефективність консенсусу з множником $\frac{1}{K^2}$ (у силу співвідношення (7)) і безпечність блокчейну. Крім того, безпечності блокчейну сприяють технічні досягнення кібербезпеки. Авжеж, агрегація сприяє кращому консенсусу, зменшуючи вплив idiosyncratic-компонентів неправдивого звітування.

Проте залучення більшої кількості реєстраторів впливає на інформаційне середовище, яке агенти займають на блокчейні: залежно від деталізації блокчейнових протоколів збирання звітів включає передачу певної інформації про транзакції до залучених реєстраторів, змінюючи $\sigma_{\tilde{\eta}}$ (як у згаданій мережі Corda); хоча зміст інформації може шифруватися, власне подія залучення реєстратора (позначена $\tilde{1}_k$) несе інформацію. З погляду індустріальної організації, це несе публічну інформацію про агреговану економічну діяльність за залучення всіх агентів, що полегшує змову і загрожує конкуренції.

Реєстратори можуть діставати додаткову інформацію про транзакцію після укладення контракту. Наприклад, IBM працює над торговельно-фінансовими блокчейнами, які забезпечують реєстраторів додатковою інформацією про статус поставки, бо генерування консенсусу про доставку вимагає співробітництва поза чейном і перехресних перевірок із shipping-компаніями й установами експортно-імпортного контролю.

Реєстратори можуть мати стимули до надання неправдивих звітів. Наприклад, у торговельно-фінансових застосуваннях реєстратори є також сторонами, залученими до транзакції: майнери біткойну можуть приховувати звіти шляхом егоїстичного майнінгу чи витратити певні койни двічі. У наведеній моделі неправдиве звітування є деяким шумом унаслідок можливості зламу реєстраторів. Подібні стимули існують також у традиційній економіці: арбітри (третейські судді) справ могли надавати перевагу певному клієнту, а подвійні витрати були проблемою у традиційних онлайн-вих платежах, яка, власне, спричинила створення біткойну. Фактично повідомлення засобів масової інформації та обговорення практиків здебільшого зосереджувалися на тому, як блокчейн допомагає знижувати фальсифікацію, маніпуляцію та злам.

Припустимо, що кожний нейтральний до ризику реєстратор k надає звіт $y_k \in \{0, 1\}$, щоб максимізувати свою нормалізовану корисність

$$U(y_k; \tilde{y}) = b_k | \tilde{z}(\tilde{y}) - \tilde{\omega} | - h_k | y_k - \tilde{\omega} |.$$

$$= b_k \left| \tilde{z} \left(\sum_{i=1}^K w_i y_i \right) - \tilde{\omega} \right| - h_k | y_k - \tilde{\omega} |, \quad (8)$$

де b_k, h_k є додатними та рівномірно обмеженими нулем коефіцієнтами $\forall k$: b_k є виграшем реєстратора k за досягнення хибного консенсусу (коли замість істинного стану $\tilde{\omega}$ формується стан $(1 - \tilde{\omega})$); h_k охоплює вартість неправдивого звітування. Залежно від проектування протоколу в конкретних торговельно-фінансових застосуваннях h_k може відповідати вартості репутації у блокчейновій групі чи вартості контрафактних сигналів у сенсорах IoT. Неточні записи у випадку біткойну потребують тривалішого підтвердження і мають вищу ймовірність своєї відміни, а у випадку сис-

тем PoW потребують надзвичайно великої обчислювальної потужності.

Кожний залучений реєстратор, максимізуючи функцію (8), вибирає

$$\tilde{y}_k^* = \begin{cases} \tilde{\omega} & \text{при } h_k \geq b_k w_k, \\ 1 - \tilde{\omega} & \text{в інших випадках.} \end{cases}$$

Виграш від неправдивого звітування становить $b_k w_k$, бо воно зсуває консенсус на w_k за заданих рівноважних стратегій решти гравців, а втрати від такого звітування становлять h_k . Тоді рівноважним консенсусом є

$$\tilde{z} = \begin{cases} \tilde{\omega} & \text{з імовірністю } \sum_{k \in K^*} w_k, \\ 1 - \tilde{\omega} & \text{в інших випадках,} \end{cases} \quad (9)$$

де $K^* = \{k \in K : h_k > b_k w_k\}$ – множина реєстраторів, які надають правдиві звіти. У силу співвідношення (9) за даного розподілу інформації результуюча якість децентралізованого консенсусу вимірюється дисперсією

$$\begin{aligned} \text{Var}(\tilde{\omega} - \tilde{z}) &= \text{Var}[\tilde{\omega} - (1 - \tilde{\omega})] \left(1 - \sum_{k \in K^*} w_k\right)^2 \\ &= \text{Var}(2\tilde{\omega} - 1) \left(1 - \sum_{k \in K^*} w_k\right)^2, \end{aligned} \quad (10)$$

де $\text{Var}(2\tilde{\omega} - 1)$ не залежить від K . Отже, чим більша множина K^* , тим менша дисперсія (10) і вища якість децентралізованого консенсусу. Виграш децентралізації виражається тим, як обсяг K залучених реєстраторів поліпшує якість консенсусу шляхом зменшення стимулів кожного реєстратора до маніпуляції та розширення множини K^* до всієї множини K . Наприклад, у випадку однорідних симетричних реєстраторів з $b_k = b > 0$, $h_k = h > 0$, $w_k = \frac{1}{K}$ маємо $K^* = \left\{k \in K : h > \frac{b}{K}\right\} = \left\{k \in K : K > \frac{h}{b}\right\}$ і вищу якість консенсусу за більшого K .

Загалом децентралізований консенсус стає досконалим ($\tilde{z} = \tilde{\omega}$) при $K \rightarrow \infty$, що сприяє укладенню контрактів, входу в ринок і конкуренції.

У літературі з фінансової економіки часто вивчається саме поширення наявної інформації. Прикладом розкриття інформації, яке типово стосується прозорості, є система звітування TRACE на ринку корпоративних облігацій [5; 6]. Ринкові гравці (market makers) можуть користуватися торговою інформацією для підтримування поведінки змови [7]. Процеси трейдингу й агрегації відбуваються, незважаючи на вплив вимог TRACE для прозорості на мотивацію кожного трейдера й ефективність ринкової функції. Іншими словами, коли великий обсяг публічної інформації є шкідливим, то регулятори чи агенти можуть вирішити поширювати менше інформації.

Зосередимся на генеруванні децентралізованого консенсусу: поширення інформації під час генерування консенсусу є ключовою функцією блокчейну для забезпечення децентралізо-

ваного консенсусу і протизламної стійкості. Чим більший ступінь поширення інформації, тим вища якість децентралізованого консенсусу: спроби обмеження децентралізації з метою зменшення ступеня поширення інформації часто знижують операційну стійкість, яка вважається перевагою технології над централізованими системами [2]. Загалом якість консенсусу й обсяг розподілу інформації на блокчейнах залежать від їхніх конкретних протоколів. Є багато алгоритмів для побудови консенсусу, оснований на таких вимогах, як продуктивність (performance), масштабованість, сумісність, місткість даних, урядування, безпека, завадостійкість (failure tolerance). Не маючи на меті деталізацію різних механізмів консенсусу чи поліпшення проектування блокчейну, торкнемося блокчейнових застосувань до фінансової галузі та думок практиків про обмін інформацією.

Виходячи з функціонування блокчейну, обговоримо різні реальні блокчейнові проекти. Коло застосування інтелектуальних контрактів і технології блокчейну часто виходить за межі галузі фінтеху. Наприклад, аналіз 834 інтелектуальних контрактів від Bitcoin та Ethereum з 1 673 271 транзакцією виявив п'ять основних категорій застосування (фінансову, нотаріальну, ігрову, бібліотечну, розрахункову), три з яких пов'язуються з грошовими трансфертами і транзакціями, а дві – з реєстрацією інформації консенсусу [2]. Більшість застосувань пов'язана з управлінням, збором і розподілом грошей.

За даними Світової організації торгівлі, міжнародна торгівля у 2015 р. становила понад 10 трлн дол. США. Якщо продавець (експортер) може вимагати від покупця (імпортера) передоплати за поставлені товари, то покупець (імпортер) може бажати знижувати ризик, вимагаючи від продавця документування товарів, які були відправлені. Типово банки можуть надавати різні форми підтримки як продавцям, так і покупцям. Наприклад, банк імпортера може надати акредитив (letter of credit, LC) експортеру чи його банку, забезпечуючи платіж після отримання певних документів, наприклад, накладної (bill of lading). Банк експортера може надати позику (через аванс) експортеру на підставі експортного контракту. Малі постачальники мають чекати від 60 до 90 днів оплати за поставлені товари, що заважає їхньому доступу до робочого капіталу. Імпортеру може не вдатися укласти угоду (fail to strike a deal), коли банк, який надав акредитив, не має відповідної репутації в країні експортера. Експортер може не отримати аванс, коли банк не впевнений в успішному та своєчасному постачанні товарів і забезпеченні платежів від імпортера.

Технологія блокчейну може допомагати вирішувати вищезазначені проблеми торгівлі. Ця технологія може запропонувати два класи рішень.

Перший клас стосується потоку товарів, бо децентралізований реєстр може краще відстежувати товари під час процесу, в якому ці товари відправляються, зберігаються і доставляються (скажімо, фізичні місця розташування і пересування, температурні умови зберігання тощо), застосовуючи такі комунікаційні технології, як IoT та експертні системи, що обробляють офлайн інформацію. Другий клас рішень торкається взаємозв'язку між грошима і торгівлею (наприклад, акредитивів і фінансів торгівлі, пов'язаних із довірчими платежами). Хоча обидва класи рішень розвивалися окремо, галузеві практики планують на майбутнє повністю інтегровану систему, яка може бути кращою для мережі вантажовідправників, експедиторів (freight forwarders), морських перевізників, портів, митних органів і банків, які взаємодіють на блокчейні в реальному часі.

У 2016 р. банк Barclays і фінтех-стартап Wave повідомили, що стали першими організаціями, які виконують глобальну торговельну трансакцію з використанням нової блокчейнової платформи Wave – трансакцію LC між Ornuu (колишньою Irish Dairy Board (Ірландською молочною радою)) та Seychelles Trading Company (Сейшельською торговельною компанією). Також у 2016 р. фірма IBM започаткувала застосування блокчейнів та інтелектуальних контрактів до фінансів торгівлі, запропонувавши рішення для транснаціональної Indian Mahindra Group (Індійської групи Махіндра) у партнерстві з данською транснаціональною компанією Maersk. У 2017 р. IBM та Maersk за співробітництва з Hyperledger Fabric оголосили про завершення пілотного проекту наскрізного (end-to-end) цифровізованого ланцюга постачання з використанням технології блокчейну, який включає сторони торгівлі, різні порти і митні органи [2]. Цим проектом була партія вантажу (консигнація) від транснаціональної компанії Schneider Electric з м. Ліон (Франція) до м. Ньюарк (США), включаючи порт Роттердам (Нідерланди), порт Ньюарк (США), Митну адміністрацію Нідерландів (Customs Administration of the Netherlands), Директорат науки і технології Міністерства внутрішньої безпеки США (U.S. Department of Homeland Security Science and Technology Directorate), Службу митного і прикордонного контролю США (U.S. Customs and Border Protection). Продовжуючи новітні проекти, у 2017 р. IBM розгорнула Yijian Blockchain Technology Application System для фармацевтичного сектору Китаю. IBM також співпрацювала з групою компаній для розроблення фінансової платформи торгівлі сировиною нафтою, основаної на блокчейні. Інші основані на блокчейні платформи, які підтримують трансакції надання позик, емітування LC, експортного кредитування, страхування, включають НК Blockchain для фінансів торгівлі, TradeSafe, Digital Trade Chain (DTC). Блокчейно-

вий стартап R3, фінтех-провайдер TradeIX і група великих банків перевели свою платформу Marco Polo фінансів торгівлі у пілотну стадію [2].

Спостерігається прогрес у застосуванні технології блокчейну до галузі вантажоперевезень і логістики. У 2017 р. Maersk у партнерстві з консалтинговою компанією Ernst & Young, софтверною компанією Microsoft, страховою компанією Willis Towers Watson та іншими страхувальниками організувала безпечний обмін даними поставок на KSI – блокчейні, розробленому Guardtime. У 2017 р. асоціація Blockchain in Transport Alliance, куди входить такий блокчейновий стартап, як ShipChain, залучила відомі софтверну компанію SAP і поштову компанію UPS [2].

Платежі на великі відстані чи невідомій стороні утруднюються проблемою недостатньої довіри. Товариство світових міжбанківських телекомунікацій (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, SWIFT) зменшує цю проблему, але нерідко передбачає неефективну координацію між багатьма інституціями і значні внески. Водночас координація і трансакційні видатки істотні для цифрових платежів, які несуть ризики подвійних витрат. За побудовою підтримання децентралізованого консенсусу на блокчейні Bitcoin вимагає від майнерів розв'язання NP-повних обчислювальних задач (тобто майнінгу біткойнів, або форми доведення роботи (proof-of-work, PoW)), рівень важкості яких зростає з обчислювальною потужністю, утруднюючи обробку великих обсягів фінансових трансакцій. Наступні платформи (такі як Lightning (основана на блокчейні Bitcoin) та Stellar (окремий блокчейн)) допомагають поліпшувати потужність обробки через локальні канали та багатопідписні рахунки таким чином, що зайва інформація не є потрібною для децентралізованого консенсусу. Платформа Counterparty теж основана на блокчейні Bitcoin, але дозволяє гнучкіші інтелектуальні контракти і підтримує консенсус через доведення знищення (proof-of-burn), тобто через руйнування внесків у криптоактиві, сплачених клієнтам, і відповідну ревальвацію цього криптоактиву для вузлів за валідації. Біткойни стали першим рішенням, яке запропонувало анонімні рівноправні (peer-to-peer) трансакції, записані на блокчейні Bitcoin для безпеки, часової мітки (time stamp) і протизламної стійкості [8]. Мова кодування таких блокчейнів є обмеженою. Друга (після Bitcoin) за ринковою капіталізацією блокчейнова платформа Ethereum допускає використання повної (за Тюрінгом (Turing)) мови і складніших умовних операцій, забезпечуючи класичне здійснення інтелектуальних контрактів із валідними оновленнями контрактних станів.

Висновки з проведеного дослідження. Після того як багато роздрібних торговців Японії стали

приймати біткойни, подібна практика швидко поширилася по всьому світу, включаючи Україну. Важливо, що розподілений реєстр Bitcoin забезпечує децентралізований консенсус щодо події трансакції, публічно транслюючи про всі кандидатури на трансакції і підтримуючи майнерів, які постійно конкурують за коректний запис нових блоків для здобуття біткойнів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М., Кошулько А.І., Сирку А.А. Розподілені децентралізовані мережі сенсорів для спостережень Землі. *16-th Ukrainian conference on space research*, Odesa, August 22-27, 2016. Kyiv : State Space Agency of Ukraine, 2016.
2. Cong L.W., He Z. Blockchain disruption and smart contracts. *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 2018. № 24399. 52 p.
3. Zurrer R. KeepersWorkers that maintain blockchain networks. *Medium*. 2017. August 5. URL: <https://medium.com/@rzurrer/keepers-workers-that-maintain-blockchain-networks-a40182615b66> (дата звернення: 27.09.2019).
4. Knopov P.S., Kasitskaya E.J. *Empirical estimates in stochastic optimization and identification*. Dordrecht, Netherlands : Kluwer, 2002. 250 p.
5. Goldstein M.A., Hotchkiss E.S., Sirri E.R. Transparency and liquidity: a controlled experiment on corporate bonds. *Review of financial studies*. 2006. № 20. P. 235–273.
6. Bessembinder H., Maxwell W. Markets transparency and the corporate bond market. *Journal of economic perspectives*. 2008. № 22. P. 217–234.
7. Bloomfield R., O'Hara M. Market transparency: who wins and who loses? *Review of financial studies*. 1999. № 12. P. 5–35.

8. Nakamoto S. Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system. 2008. 9 p. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата звернення: 30.08.2019).

REFERENCES:

1. Gorbachuk V. M., Koshulko A. I., Syrku A. A. (2016) Rozpodileni detsentralizovani merezhi sensoriv dlia sposterezhen Zemli [Distributed decentralized sensor networks for Earth observation]. *Proceedings of the 16-th Ukrainian conference on space research (Ukraine, Odesa, August 22-27, 2016)*. Kyiv: State Space Agency of Ukraine.
2. Cong L.W., He Z. (2018) Blockchain disruption and smart contracts. *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 24399.
3. Zurrer R. (2017) KeepersWorkers that maintain blockchain networks. *Medium*, August 5. Available at: <https://medium.com/@rzurrer/keepers-workers-that-maintain-blockchain-networks-a40182615b66> (accessed 27 September 2019).
4. Knopov P. S., Kasitskaya E. J. (2002) *Empirical estimates in stochastic optimization and identification*. Dordrecht, Netherlands: Kluwer.
5. Goldstein M. A., Hotchkiss E. S., Sirri E. R. (2006) Transparency and liquidity: a controlled experiment on corporate bonds. *Review of financial studies*, no. 20, pp. 235–273.
6. Bessembinder H., Maxwell W. (2008) Markets transparency and the corporate bond market. *Journal of economic perspectives*, no. 22, pp. 217–234.
7. Bloomfield R., O'Hara M. (1999) Market transparency: who wins and who loses? *Review of financial studies*, no. 12, pp. 5–35.
8. Nakamoto S. (2008) Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system. Available at: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (accessed 30 August 2019).

Gorbachuk Vasyl

Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Senior Research Associate,
 Leading Research Associate at
 Department of Mathematical Methods of Operations Research
 V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
 National Academy of Sciences of Ukraine

Syrku Andrij

Master, Postgraduate Student
 V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
 National Academy of Sciences of Ukraine

Suleimanov Seit-Bekir

Master, Postgraduate Student
 V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
 National Academy of Sciences of Ukraine

THE BLOCKCHAIN APPLICATIONS IN FINANCE

The purpose of the article is achieving a decentralized consensus and verifying blocks when blockchains involve a set record keepers – distributed (decentralized) blockchain participants. Those participants may form the functional role groups.

Methodology. The analysis given differs from the traditional applications of information economics to finance and trade. The key difference is a unique functionality of blockchain in generating a decentralized consensus by sharing information over set of record keepers. In the basic case of trade and finance scenario, that functionality is based on decentralization: a system involves record keepers (trade partners, ports, other sellers or buyers), which act to form a consensus approved by the community. Then that consensus is often distributed further among all the agents on a blockchain.

Results. Despite of technology advances in some areas of financial services, a significant part of such services for trade is implemented by handwork and paperwork across many parties in various jurisdictions around the world, and therefore is vulnerable to human errors along with a supply chain. Every record keeper on a blockchain observes a realization expressing the status of shipment in the case of trade and finance scenario. While payment verifications on the Bitcoin largely concern the double-spending issues, requiring a limited information distribution (for instance, by hiding real identities of transaction parties), validations of general economic activity typically are more complicated, demanding more information. For example, many trade and finance blockchains use the information from local ships, ports, banks, and border customs in order to trace a status of shipment (potentially with assistance of sensors and the Internet of Things devices), though the information details are not fully distributed (similar to the Corda and Hyperlydger blockchains). In such complicated business situations, record keepers most probably observe a noised signal on the true state of world, and the policy of public information disclosure on an arbitrary blockchain might influence on the signal quality of record keepers and the decentralized consensus quality as well.

Value/originality. Payments to distant or unknown parties are complicated by the problem of insufficient trust. The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) mitigates that problem, but often entails inefficient coordination among multiple institutions and significant service fees. At the same time, coordination and transaction costs are important for digital payments bearing the risks of double-spending. Bitcoins become the first solution suggesting anonymous peer-to-peer transactions recorded on the Bitcoin blockchain to get security, time stamp and tamper-proofness. As a result, today many retailers in Japan accept bitcoins. The most important is that a distributed ledger of Bitcoin provides a decentralized consensus regarding to the fact of transaction, publicly broadcasting all candidate transactions and supporting miners, which constantly compete for a correct record of new blocks to gain bitcoins.

СТАТИСТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ STATISTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL MARKETS INDICATORS

Фінансові ринки генерують значні обсяги управлінської інформації щодо ключових тенденцій розвитку соціально-економічних систем різного рівня складності. Більшість сучасних підходів, що пов'язані з використанням інформації з фінансових ринків, заснована на базових припущеннях щодо статистичної значущості вибіркового даних. У роботі представлено оцінки ключових статистичних властивостей показників розвитку фінансових ринків. Розглянуто динаміку фондового ринку та ринку валют України, індикаторів світових фондових ринків, ринків криптовалют. Обґрунтовано перелік ключових фінансових активів, що можуть бути включені до класичних моделей інвестиційного портфеля. Доводяться гіпотези щодо нормального розподілу випадкових величин, пов'язаних із динамікою цін та прибутковістю ключових фінансових активів. Запропоновано напрями подальших досліджень тенденцій фінансових ринків на основі сучасних методів економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій.

Ключові слова: фінансовий ринок, управлінська інформація, статистична властивість, фондовий ринок, ринок криптовалют, випадкова величина, нормальний закон розподілу.

Финансовые рынки генерируют значительные объемы управленческой инфор-

мации о ключевых тенденциях развития социально-экономических систем различного уровня сложности. Большинство современных подходов, связанных с использованием информации финансовых рынков, основано на базовых предположениях относительно статистической значимости выборочных данных. В работе представлены оценки ключевых статистических свойств показателей развития финансовых рынков. Рассмотрена динамика фондового рынка Украины, индикаторов мировых фондовых рынков, рынков криптовалют. Обоснован перечень ключевых финансовых активов, которые могут быть включены в классические модели инвестиционного портфеля. Подтверждаются гипотезы относительно нормального распределения случайных величественных, которые связаны с динамикой цен и доходности ключевых финансовых активов. Предложены направления дальнейших исследований тенденций финансовых рынков на основе современных методов экономико-математического моделирования и информационных технологий.

Ключевые слова: финансовый рынок, управленческая информация, статистическое свойство, фондовый рынок, рынок криптовалют, случайная величина, нормальный закон распределения.

УДК 519.233:330.356

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-78>

Жерлицин Д.М.

д.е.н., доцент,
професор кафедри
економічної кібернетики

Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Financial markets generate a lot of managerial information on key trends in the development of socio-economic systems of various levels of complexity. The most of modern approaches related to the use of financial market information, are based on general assumptions regarding the statistical significance of sample data. In addition, at the current stage of economic development of Ukraine, the relevant market does not perform its key functions, namely, it is not an indicator of economic development, it does not determine the real value of the key instrument. Therefore, the purpose of the paper is to substantiate the hypotheses regarding the normal distribution of random variables of different financial markets and the statistical significance of evaluating the investment properties of profitable assets. The article applies different computational tools and econometrics tests and uses the recent data sets. The paper presents the estimation of key statistical properties of the financial market development indicators. The author considers the dynamics of the Ukrainian stock market, indicators of world stock markets, and cryptocurrency markets. The paper substantiates the list of key financial assets that could be included in the classic investment portfolio models. The hypotheses regarding the normal distribution of random variable, which are associated with the dynamics of prices and profitability of key financial assets, are confirmed. The results of this study show the significant variations of the actual data on the dynamics of financial markets and the requirements of key hypotheses about their statistical significance. Key trends have been identified to determine price changes for the Ukrainian and the world financial markets. The directions of further research of financial market trends, based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology, are proposed. The article provides main directions for further research of the financial market trends determination, based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology. The study results can be implemented for improving the classical investment management models and methods.

Key words: financial market, corporate securities market, information resources, econometric analysis, correlation and regression analysis, economic and mathematical modeling.

Постановка проблеми. Модель інвестиційного портфеля Марковиця, що була сформульована ще в 1952 р. [1], ґрунтувалася на базових припущеннях щодо статистичної значущості показників фондового ринку та нормальності розподілу індикаторів прибутковості фінансових активів від зміни їх цін. Проте навіть сьогодні вказаний підхід ще не є досконалим. Зокрема, використання принципів класичної теорії портфеля у 2008–2009 рр. (під час світової фінансової кризи) призвело до значних утрат для інвесторів. Таким чином, у сучасному суспільно-економічному просторі, коли інформація щодо розвитку фінансових ринків стає більш доступною, все актуальніше стає питання оцінки

статистичної значущості ринкових показників та можливості застосування цих оцінок у межах класичних інструментів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості проведення сучасних фінансово-економічних розрахунків на макро- і мікрорівнях широко представлені у наукових та методичних роботах. Зокрема, у працях [2–4] визначаються особливості структурування фінансових ринків, принципи оцінки та корегування макроекономічних фінансових показників, тенденції щодо застосування сучасних статистичних методів та моделей. У роботах [5–7] автори наводять принципи побудови та оцінки ефективності застосування класичних параметрич-

них критеріїв, здійснюється аналіз статистичних властивостей фондового ринку України та окремих країн ЄС. Незважаючи на значні напрацювання у визначеній сфері, залишаються проблеми статистичного обґрунтування класичних підходів до аналізу та прогнозування негативних наслідків фінансових та інвестиційних ризиків.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування гіпотез щодо нормального розподілу випадкових величин різних фінансових ринків та статистичної значущості оцінок інвестиційних властивостей прибуткових активів. Для досягнення мети у роботі поставлено і вирішено такі завдання: структурування фінансових ринків та визначення репрезентативних показників щодо статистичного аналізу; оцінка динаміки цін та прибутковості фінансових активів різної природи та походження; доведення гіпотез щодо нормального розподілу випадкових величин фінансових ринків та визначення доцільності їх використання в інвестиційному аналізі; формулювання рекомендації щодо реалізації сучасних методів статистики та економетрики під час формування інвестиційного портфеля фінансових активів.

Джерелами первинної інформації для проведення аналітичних оцінок цього дослідження виступають публічні ресурси Першої фондової торгової системи [8], Інтернет-порталу відкритої фінансової інформації Yahoo! Finance [9], Національного банку України [10].

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий ринок світу представлений значною кількістю активів, зокрема валютними, фондovими, кредитними, похідними фінансовими інструментами тощо [2]. Ключовими складовими елементами фінансового ринку України є фондовий та валютний ринки. Таким чином, у подальшому дослідженні зосередимо увагу на показниках фондової біржі ПФТС [8] (найстаріша організована фондова площадка) та даних щодо міжбанківського валютного ринку, що узагальнені на офіційному сайті НБУ [10] та представлені у міжнародних інформаційних системах [9].

Найбільш поширеним фінансовим активом, що є об'єктом українських консервативних фінансових інвестицій, є іноземна вільноконвертована валюта (долар США або євро). Торги за вказаними активами мають значні обсяги, а результати торгів на міжбанківській валютній біржі можуть розглядатися як множина значень випадкових величин, що є об'єктом статистичного аналізу. За даними НБУ [10] та фінансової статистики Yahoo! Finance [9] здійснено такі оцінки.

1. Параметричні оцінки курсів долара США до національної валюти України за період із 2015 по 2018 р. на відповідність нормальному закону розподілу за критерієм Шапіро-Вілка (W), Колмогорова-Смирнова (D), χ -квадрат Пірсона (P).

Результати розрахунків відповідних критеріїв та p -значень, що здійснено за допомогою ППП R-project та R-Studio, такі:

– для щоденних курсів долара США до національної валюти України за весь період, що досліджується: $W = 0.85991$, $p\text{-value} < 2.2e-16$; $D = 0.17161$, $p\text{-value} < 2.2e-16$; $P = 609.41$, $p\text{-value} < 2.2e-16$. Як видно з результатів параметричних тестів, усі три критерії надають однакові оцінки p -значень, а саме: за вказаний період за щоденними значеннями курсів долара США до гривні відкидається гіпотеза про нормальність розподілу. Аналогічні висновки за розглянутими даними надають й інші параметричні критерії, тому в подальшому будемо використовувати лише критерій Шапіро-Вілка (W);

– для щоденних оцінок курсів долара США впродовж 30 днів (розглядається максимальне значення критерія та p -значення за період з 2015 по 2018 рр.): $W = 0.92085$, $p\text{-value} = 0.01043$.

2. Параметричні оцінки натурального логарифму приросту (у подальшому – прибутковості) курсів долара США до національної валюти України за період із 2015 по 2018 р. на відповідність нормальному закону:

– для щоденної прибутковості за вказаним активом за весь період, що досліджується: $W = 0.93776$, $p\text{-value} = 0.07916$;

– для щоденних оцінок прибутковості впродовж 30 днів (розглядається максимальне значення критерія та p -значення за період із 2015 по 2018 р.): $W = 0.96915$, $p\text{-value} = 0.51616$.

3. Параметрична оцінка курсів та прибутковості вкладень у долар США за період із 2015 по 2018 р. на відповідність нормальному закону в розрізі щомісячних даних:

– щомісячні дані за весь розглянутий період для курсів долара США:

$W = 0.86035$, $p\text{-value} = 4.141e-05$;

– щомісячні дані за весь розглянутий період для прибутковості:

$W = 0.49114$, $p\text{-value} = 1.531e-11$;

– щомісячні дані за 12 місяців упродовж розглянутого періоду для курсів долара США (розглядаються максимальні значення оцінок): $W = 0.90626$, $p\text{-value} = 0.19102$;

– щомісячні дані за 12 місяців упродовж розглянутого періоду для прибутковості інвестицій (розглядаються максимальні значення оцінок): $W = 0.93763$, $p\text{-value} = 0.46801$.

Проведена серія параметричних тестів дає можливість зробити такі висновки. По-перше, за останні чотири роки як для щомісячних, так і для щоденних даних щодо курсів долара США та прибутковості відповідних фінансових інвестицій гіпотеза про нормальність розподілу випадкової величини відхиляється. По-друге, під час розгляду більш коротких горизонтів планування (30 днів,

Таблиця 1

Кількість контрактів, що укладені на фондовій біржі ПФТС за період із 2009 по 2018 р., од.

Роки	Акції	Облігації державні внутрішні	Облігації підприємств	Акції КІФ**	Всього активів
2009	23571	375	625	131	24976
2010	385944	1640	1117	236	389393
2011	167298	2045	1687	359	171780
2012	18198	1989	1804	397	22748
2013	24579	2486	4007	1129	32950
2014	31563	3394	8137	1124	45057
2015	28231	2222	6593	812	38520
2016	5559	3458	424	59	9528
2017	4964	3512	208	1	8708
2018	5821	8947	260		15258
Всього за 9 років	695728	30068	24862	4248	758918

Примітка: КІФ – корпоративні інвестиційні фонди.

Джерело: сформовано за даними ПФТС [8]

12 місяців тощо) можна прийняти гіпотезу, що відповідні дані надходять із нормально розподіленої сукупності. Таким чином, для розглянутих активів класична теорія портфеля може бути застосована з певними часовими обмеженнями.

Оскільки суттєве значення для прийняття управлінських рішень щодо формування портфеля ризикових фінансових активів відіграє саме прибутковість від курсових різниць, у подальшому наведемо результати параметричних тестів лише для цього показника.

Для визначення ключових інвестиційних активів українського фондового ринку розглянемо результати торгів на фондовій біржі ПФТС (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, останні дев'ять років на фондовій біржі ПФТС переважали за кількістю контрактів акції та внутрішні державні облігації. При цьому до 2016 р. більшість контрактів укладалася саме з акціями підприємств як базовим активом. На жаль, у 2018 р. кількість угод неринкового характеру за контрактами за адресними заявками припадала на державні внутрішні облігації. Останнє свідчить про те, що фондовий ринок, зокрема ПФТС, усе менше виконує функції оцінки ринкової вартості бізнесу, а перерозподіл капіталів здійснюється переважно неринковими методами.

З акцій українських підприємств, що були щоденно представлені на торгах ПФТС та мають значну кількість контрактів, виокремлюються прості іменні акції ПАТ «Цетренерго» та ПАТ «Банк Аваль».

Статистичні оцінки відповідності випадкових величин за останні чотири роки, що пов'язані з об'ємом ПАТ «Цетренерго» (SEEN), такі:

- для щоденної прибутковості за період із 2015 по 2018 р.: $W = 0.83226$, $p\text{-value} < 2.2e-16$;
- для середньомісячної прибутковості за період із 2015 по 2018 р.: $W = 0.92428$, $p\text{-value} = 0.004724$;
- для щоденної прибутковості за 30-денні періоди у межах 2015–2018 рр.: $W = 0.9799$, $p\text{-value} = 0.82315$;

– для середньомісячної прибутковості за 12-місячні періоди у межах 2015–2018 рр.: $W = 0.96277$, $p\text{-value} = 0.82246$.

Як видно з результатів параметричного тесту, для акцій SEEN підтверджуються такі самі висновки, як і для прибутковості від курсових різниць для долара США.

Відповідні за послідовністю для SEEN значення критеріїв Шапіро-Вілка для простих іменних акцій ПАТ «Банк «Аваль» (BAVL) такі:

- $W = 0.3522$, $p\text{-value} < 2.2e-16$;
- $W = 0.45289$, $p\text{-value} = 1.324e-08$;
- $W = 0.731294326036657$, $p\text{-value} = 4.60e-06$;
- $W = 0.95656$, $p\text{-value} = 0.72819$.

Із результатів параметричного аналізу для акцій BAVL можна стверджувати, що лише щомісячні річні дані відповідають вимогам до статистичної значущості інвестиційних оцінок ризикових активів. Указаний результат пояснюється тим, що абсолютне значення ціни на акції BAVL обмежено двома десятковими знаками, що не відображає детальні коливання цін.

Таким чином, можна стверджувати, що у цілому, незважаючи на значне падіння обсягів продажів на фондовому ринку ПФТС, певні активи (так звані «блакитні фішки») можна включати до класичного інвестиційного аналізу ризикованих цінних паперів. На жаль, кількість акцій, що постійно присутні у лістингах і торгах, обмежена п'ятьма-шістьма провідними компаніями.

Для порівняльного аналізу проведемо параметричний аналіз прибутковості від курсових різниць за ключовими активами, що представлені на світових фінансових ринках. Так, за останній 52-тижневий період обсяги торгів акціями Micron Technology, Inc. (MU) перевищили 73 млн операцій щодо зміни ціни, а обсяги торгів першою криптовалютою BitCoin (BTC) перевищили 162 млн операцій [9; 11]. Таким чином, доцільно оцінити відповідні критерії для світових «блакитних фішок» фінансового ринку (табл. 2).

**Параметричні оцінки за критерієм Шапіро-Вілка (W) гіпотези
щодо нормального закону розподілу показника прибутковості від курсових різниць
для інвестиційних активів MU та BTC за період із 2015 по 2018 р.**

Умови тесту	MU	BTC
Щоденні дані за весь розглянутий період	W = 0.96581, p-value = 1.289e-14	W = 0.9025, p-value < 2.2e-16
Щомісячні дані за весь розглянутий період	W = 0.9322, p-value = 0.008224	W = 0.77044, p-value = 2.966e-07
Щоденні дані за 30-денний період із максимальними оцінками	W = 0.98532, p-value = 0.94244	W = 0.98354, p-value = 0.90983
Щомісячні дані за весь розглянутий період за 12-місячний період із максимальними оцінками	W = 0.95192, p-value = 0.66521	W = 0.8766, p-value = 0.0793

Джерело: складено автором за даними [9; 11]

Як видно з даних табл. 2, у цілому висновки, які сформульовано для інвестиційних активів України, відповідають оцінкам щодо нормальності розподілу прибутковості для активів світових фінансових ринків. Тому відповідні припущення щодо скорочення горизонту планування або укрупнення інтервалів спостережень можна розглядати як напрям удосконалення сучасних моделей ризик-менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження у цілому підтвердили твердження щодо нерозвиненості українського фондового ринку, зокрема на фондовій біржі ПФТС лише п'ять-шість активів відповідають первинним умовам статистичної значущості – кількість операцій. Результати параметричних тестів довели, що гіпотеза про нормальний розподіл прибутковості інвестиційних активів на значних часових діапазонах відхиляється як для українських, так і для світових фінансових інструментів. Щоденні значення на місячному діапазоні та щомісячні значення на річному діапазоні дають можливість із 95%-ю ймовірністю відхилити гіпотезу про невідповідальність указаних випадкових величин нормальному закону розподілу. Таким чином, інструменти інвестиційного аналізу та ризик-менеджменту щодо вітчизняних та світових фінансових активів необхідно застосовувати з певними часовими обмеженнями. У подальшому вказані часові корегування можна враховувати у вигляді вдосконалень класичних моделей, зокрема моделей теорії портфеля, VAR-оцінок ризику тощо. Останнє й виступає головним напрямом подальших досліджень у межах вибраного об'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Markowitz H.M. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. № 1. P. 77–91.
2. Фінансово-економічна грамотність : підручник : у 2-х част. Ч. 2. Банківська система України, загальні поняття про облік, аудит та економічний аналіз в умовах ринкової економіки / за ред. д-ра екон. наук, проф. О.Б. Жихор. Київ : Кондор, 2018. 440 с.

3. Zherlitsyn D.M., Kuzheliev M.O., Nechyporenko A.V. Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR)*. 2019. Vol. 10. Special Issue-1. P. 379–383. URL: <https://bipublication.com/files/ijabr2019sp154Mykhailo.pdf> (дата звернення: 20.09.2019).

4. Петренко В.Л., Жерлицын Д.М. Макроэкономическая оценка налогового бремени в Украине. *Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право*. 2001. № 1. С. 187–192.

5. Iurchenko M., Remnova L., Gonta O. Analysis of the intensity of trading on the Ukrainian stock market. *Advances in Economics, Business and Management Research*. 09/2019. Vol 95. Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). URL: <https://www.atlantis-press.com/article/125917645> (дата звернення: 20.09.2019).

6. Debski W., Feder-Sempach E., Wojcik S. Statistical Properties of Rates of Return on Shares Listed on the German, French, and Polish Markets – a Comparative Study. *Contemporary Economics*. 2018. № 12(1). P. 5–15. doi: 10.5709/ce.1897-9254.260

7. Айвазян С., Мхитарян В. Прикладная статистика. Том 1. Теория вероятностей и прикладная статистика. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 656 с.

8. Інформація про торги : офіційна Інтернет-сторінка ПФТС. URL: <http://pfts.ua/trade-info/90-xid-torgiv> (дата звернення: 20.09.2019).

9. Yahoo! Finance. URL: <https://finance.yahoo.com> (дата звернення: 20.09.2019).

10. Статистика : офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 (дата звернення: 20.09.2019).

11. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. URL: <https://coinmarketcap.com/> (дата звернення: 20.09.2019).

REFERENCES:

1. Markowitz H. M. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 1952, vol. 7, no. 1, pp. 77–91.
2. Zhykhor O. B. (ed.) (2018) *Finansovo-ekonomichna hramotnist: pidruchnyk [Financial and economic literacy: a textbook]. Part 2 : Bankivska systema Ukrainy,*

zahalni poniattia pro oblik, audyt ta ekonomichnyi analiz v umovakh rynkovoï ekonomiky [Banking system of Ukraine, general concepts about accounting, audit and economic analysis in a market economy]. Kyiv: Condor. (in Ukrainian)

3. Zherlitsyn D. M., Kuzheliev M. O., Nechyporenko A. V. (2019) Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR)*. Volume 10. Special Issue-1, pp. 379–383. Available at: <https://bipublication.com/files/ijabr2019sp154Mykhailo.pdf> (accessed 20 September 2019).

4. Petrenko V. L., Zherlitsyn D. M. (2001) Makroekonomicheskaya otsenka nalogovogo bremeni v Ukraine [Macroeconomic Assessment of Tax Burden in Ukraine]. *Herald of the Donetsk University. V-th series. Economics and Law*. Donetsk, no 1, pp. 187–192.

5. Iurchenko M., Remnova L., Gonta O. (09/2019) Analysis of the intensity of trading on the Ukrainian stock market. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 09/2019. Vol. 95. Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Available at: <https://www.atlantis-press.com/article/125917645> (accessed 20 September 2019).

6. Debski W., Feder-Sempach E., & Wojcik S. (2018) Statistical Properties of Rates of Return on Shares Listed on the German, French, and Polish Markets – a Comparative Study. *Contemporary Economics*, no. 12(1), pp. 5–15. doi:10.5709/ce.1897-9254.260.

7. Ajvazyan S., Mhitaryan V. (2001) *Prikladnaya statistika. Tom 1. Teoriya veroyatnostej i prikladnaya statistika* [Applied statistics. Volume 1. Theory of probability and applied statistics]. Moscow: YUNITI-DANA. (in Russian)

8. Trade results (2019, September 20) Official internet page of PFTS. Available at: <http://pfts.ua/en/1-market-data/1-pfts-index/1-index-data> (accessed 20 September 2019).

9. Markets results Yahoo! Finance. Available at: <https://finance.yahoo.com> (accessed 20 September 2019).

10. Statistics (2019, September 20) Official internet page of NBU. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 (accessed 20 September 2019).

11. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. Available at: <https://coinmarketcap.com/> (accessed 20 September 2019).

STATISTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL MARKETS INDICATORS

The purpose of the article. Financial markets generate a lot of managerial information on key trends in the development of socio-economic systems of various levels of complexity. The most of modern approaches related to the use of financial market information, are based on general assumptions regarding the statistical significance of sample data. In addition, at the current stage of economic development of Ukraine, the relevant market does not perform its key functions, namely, it is not an indicator of economic development, it does not determine the real value of the key instrument. Therefore, the purpose of the paper is to substantiate the hypotheses regarding the normal distribution of random variables of different financial markets and the statistical significance of evaluating the investment properties of profitable assets.

Methodology. This article is based on the theoretical principles and methods of statistics and econometrics analysis; the system approach methods for defining the key representative assets and related indicators. The study presents a statistical criteria and indicators. The functions of R-programming are the main tools of quality estimation and results interpretation used in the paper. The article applies different computational tools and econometrics tests and uses the recent data sets.

Results. The paper presents the estimation of key statistical properties of the financial market development indicators. The author considers the dynamics of the Ukrainian stock market, indicators of world stock markets, and cryptocurrency markets. The paper substantiates the list of key financial assets that could be included in the classic investment portfolio models. The hypotheses regarding the normal distribution of random variable, which are associated with the dynamics of prices and profitability of key financial assets, are confirmed. The results of this study show the significant variations of the actual data on the dynamics of financial markets and the requirements of key hypotheses about their statistical significance. Key trends have been identified to determine price changes for the Ukrainian and the world financial markets. The directions of further research of financial market trends, based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology, are proposed.

Practical implications. The managerial conclusions in financial and investment information space are proposed. The article provides main directions for further research of the financial market trends determination, based on modern methods of economic and mathematical modeling and information technology. The study results can be implemented for improving the classical models and methods. These models are used in the governmental and managerial analysis of the investing, banking, budgeting and other effects, which are related to the financial market development.

Value/originality. Implementation of the proposed measures will increase the adequacy of the financial and investment management instruments application for the sample data of the Ukrainian and the world financial markets dynamics. As a result, classical portfolio theory can be adapted to the assets of Ukrainian financial market or the cryptocurrency market.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО В'ЇЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ УКРАЇНИ

ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL DESTINATION TOURIST FLOW OF UKRAINE

УДК 330.46:338.48

<https://doi.org/10.32843/infrastuct35-79>

Кондрацька Л.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

Бажанова Н.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Дума Л.В.

к.е.н.,
викладач кафедри економічної кібернетики та інформатики
Тернопільський національний економічний університет

У статті запропоновано науково обґрунтований підхід до аналізу міжнародних туристичних потоків країни на основі використання новітнього економетричного та статистичного інструментарію для ідентифікації та кількісного оцінювання структури міжнародних в'їзних туристичних потоків України. Будучи експортоорієнтованою сферою, туризм є більш стабільним сектором економіки порівняно з іншими в умовах нестійкої ситуації на світових ринках. Основним інструментом аналізу і моделювання є кластерний аналіз, реалізований засобами програмного пакету STATISTICA. За результатами кластерного аналізу отримано групи (кластери) країн – постачальників міжнародних туристів, що відрізняються між собою за інтенсивністю і структурними характеристиками туристичних в'їзних потоків в Україну. Реалізований авторський підхід до ідентифікації структури в'їзного міжнародного туристичного потоку України дав змогу отримати структурну модель цього потоку і виявити головні напрями в'їзного туризму за видами.
Ключові слова: міжнародний туризм, туристична індустрія, в'їзний потік, кластерний аналіз.

В статті пропонується науково обґрунтований підхід до аналізу міжнародних тури-

стических потоків країни на основі використання новітнього економетричного та статистичного інструментарію для ідентифікації та кількісної оцінки структури міжнародних в'їзних туристических потоків Україна. Будучи експортоорієнтованою сферою, туризм являється більш стабільним сектором економіки по порівнянню с дру- гими в умовах неустойчивой ситуации на мировых рынках. Основным инструментом анализа и моделирования является кластерный анализ, реализованный средствами программного пакета STATISTICA. По результатам кластерного анализа получены группы (кластеры) стран – поставщиков международных туристов, которые отличаются между собой по интенсивности и структурным характеристикам туристических въездных потоков в Украину. Реализованный авторский подход к идентификации структуры въездного международного туристического потока Украины позволил получить структурную модель этого потока и выявить главные направления въездного туризма по видам.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая индустрия, въездной поток, кластерный анализ.

The article proposes a scientifically grounded approach to the analysis of international tourist flows of the country on the basis of using the latest econometric and statistical tools to identify and quantify the structure of international inbound tourist flows of Ukraine. Tourism is one of the most important spheres of the modern economy in meeting the needs of people and improving the quality of life. Unlike many other economic activities, the tourism economy does not deplete natural resources. Since the tourism industry is a system of economic relations for the production, distribution, exchange and consumption of the tourism product, it is important to develop and use modern tools for quantitative measurement of processes in this field, to identify its constituents, in order to obtain accurate estimates for drawing conclusions and forecasting the development vectors of the tourism industry at all levels of the global economic system. The main analysis and simulation tool is cluster analysis implemented by STATISTICA software. We conducted a k-means cluster analysis using Statistica 10.0 statistical study package to identify the structure of Ukraine's inbound stream in 2017 in several stages. According to the results of the cluster analysis, groups (clusters) of countries-suppliers of international tourists, which differ in intensity and structural characteristics of tourist inbound flows to Ukraine, were obtained. The statistical studies combined with econometrics provided by Frontline Consultants' analysts have made it possible to evaluate the state's Scottish Tourism Innovation Program and to suggest ways to improve and improve it. The author's approach to identifying the structure of the inbound international tourist flow of Ukraine made it possible to obtain a structural model of this inbound stream and to identify the main destinations of inbound tourism by species. The clustered analysis procedures demonstrate that generalized inbound flow rates cannot be used to quantify the flow structure and do not allow generalized conclusions about the prospect of a particular geographic vector of inbound tourism development and promotion.

Key words: international tourism, tourism industry, inbound flow, cluster analysis.

Постановка проблеми. Туристична індустрія є вагомою динамічною складовою частиною глобальної економіки. Так, у 2018 р. вона згенерувала 8,8 трлн дол. США і створила 319 млн. нових робочих місць у світі [1].

За даними досліджень Світової ради подорожей і туризму (WTTC), міжнародний туризм має найвищі темпи зростання у структурі світового ВВП [1].

Туризм – це одна з найважливіших сфер сучасної економіки щодо задоволення задоволених потреб людей і підвищення якості життя. На відміну від багатьох інших видів економічної діяльності економіка туризму не призводить до вичерпання природних ресурсів. Будучи експортоорієнтованою сферою, туризм є більш стабільним

сектором економіки порівняно з іншими в умовах нестійкої ситуації на світових ринках. Оскільки туристична індустрія є системою економічних відносин щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання туристичного продукту, то важливою є проблематика розроблення і використання сучасного інструментарію для кількісного вимірювання процесів у цій сфері, ідентифікації її складників, що дало б змогу отримати точні оцінки для формування висновків і прогнозування векторів розвитку туристичної індустрії на всіх рівнях глобальної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблематики, пов'язаної з розвитком туризму та туристичної індустрії, досліджено

такими вітчизняними вченими, як: Л. Дядечко, С. Ковальчук, Н. Кузьо, О. Лютак, О. Любіцева, М. Мальська, В. Пестушко, Т. Сокол, В. Цибух та ін. Зокрема, у їхніх роботах досліджено економічний базис туристичного бізнесу, визначено закономірності розвитку туристичної індустрії на різних рівнях світогосподарської системи, запропоновано дієві механізми підвищення ефективності функціонування туристичного сектору економіки країни, проаналізовано певні процеси у розвитку міжнародного туризму у світі та в Україні зокрема.

Варто зазначити, що, незважаючи на напрацювання науковців у сфері міжнародного туризму, поза увагою залишилася проблематика, пов'язана з розробленням аналітичних, адаптованих підходів до розроблення новітніх методів аналізу й оцінювання структури туристичних потоків України на основі використання сучасного інструментарію з використанням інформаційних технологій.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення підходу до аналізу міжнародного в'їзного потоку України на основі використання сучасного економетричного інструментарію для оцінювання географічної структури міжнародних в'їзних туристичних потоків у країну за інтенсивністю їхніх складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика доводить, що економетричні дослідження здатні перевірити широкий спектр статистичних взаємозв'язків. Наприклад, наведене у роботі [2] дослідження туристичних потоків між африканськими країнами дало змогу ідентифікувати детермінанти міжнародного туризму в межах Африки і виявити їх схожість із внутрішнім туризмом країн цього континенту. Статистичні дослідження у поєднанні з економетричними,

представлені у роботі аналітиків компанії Frontline Consultants [3], дали змогу отримати оцінку державної програми стимулювання інновацій у шотландському туризмі і запропонувати напрями її поліпшення й удосконалення.

Загалом статистичні й економетричні дослідження у сфері міжнародного туризму проводять, використовуючи такі показники, як:

- від'їзд до країни призначення за країною походження;
- валовий внутрішній продукт на душу населення країни походження та країни призначення;
- капітальні інвестиції в туристичний сектор країни (у відсотках від ВВП);
- двосторонні статистичні дані щодо торгівлі між країнами;
- відстань між країнами;
- інтенсивність пасажиропотоків;
- рівень людського розвитку;
- рівень розвитку транспортної інфраструктури;
- відносні реальні курси валют.

Для комплексної, фахової оцінки міжнародного туризму як на глобальному, так і міжнаціональному та національному рівнях важливим першочерговим завданням є ідентифікація географічної структури міжнародних статистичних потоків конкретної країни та оцінка інтенсивності кожного складника.

Як видно з рис. 1, динаміка кількості іноземців, що відвідали Україну протягом 2000–2017 рр., має скачкоподібний характер із нестійкими трендами. Динаміка кількості в'їздів іноземних туристів в Україну має ще більш стаціонарний характер. Цей факт свідчить про наростання негативних тенденцій у сфері в'їзного міжнародного туризму в Україні.

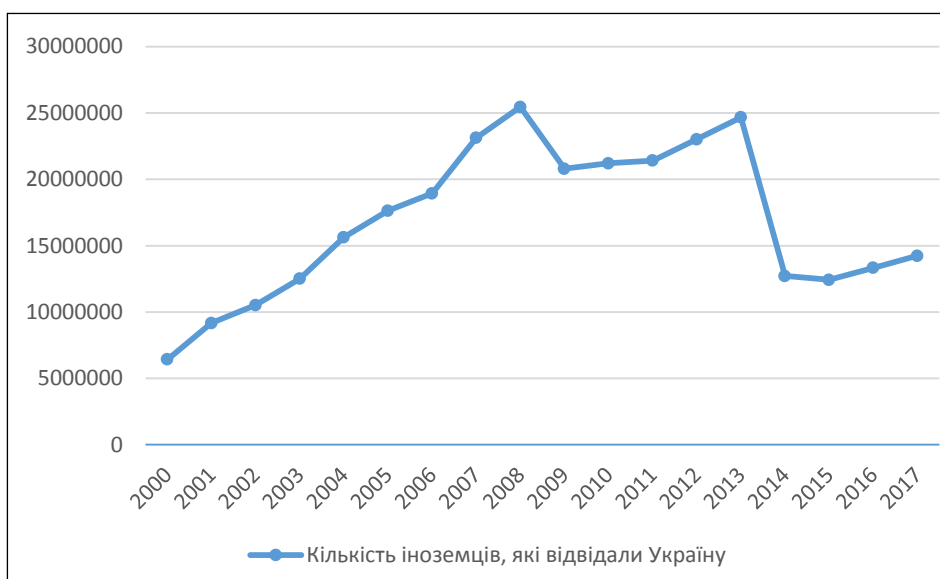


Рис. 1. Динаміка кількості іноземців, що відвідали Україну протягом 2000–2017 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9]

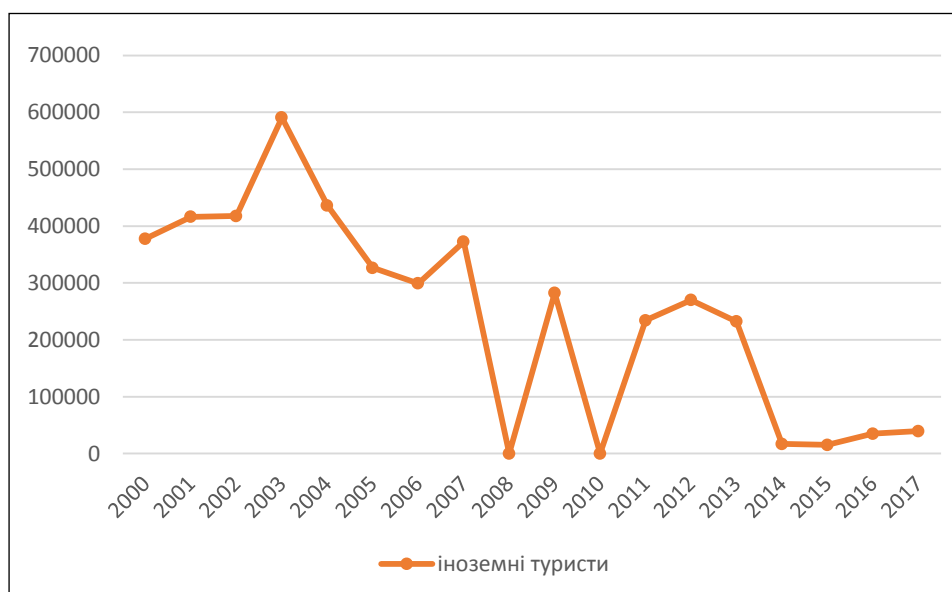


Рис. 2. Динаміка кількості іноземних туристів, що відвідали Україну протягом 2000–2017 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9]

Нестабільність в'їзного туристичного потоку України потребує детальних досліджень чинників цієї тенденції та глибинного їх аналізу. Для вирішення такого завдання перед усім необхідна ідентифікація структури в'їзного туристичного потоку України.

В економічних дослідженнях для ідентифікації структур економічних процесів застосовують кластерний аналіз як метод інтелектуального аналізу даних, що дає змогу виявити структуру економічних процесів і явищ за вибраними критеріями кластеризації [8].

Ми провели кластерний аналіз методом k-means за допомогою пакета статистичних досліджень Statistica 10.0 за даними [9] для ідентифікації структури в'їзного потоку України в 2017 р. у декілька етапів.

Змінною кластеризації для початку вибрано абсолютну чисельність іноземців, що в'їхали протягом 2017 р. в Україну з інших країн світу.

На першому етапі за результатами аналізу отримано чотири групи (кластери) країн, з яких

прибули іноземці. Ці кластери відрізняються між собою за інтенсивністю в'їзних потоків в Україну (табл. 1).

У межах сформованих кластерів країни несуттєво різняться між собою за інтенсивністю в'їзних потоків в Україну, водночас кластери країн мають різні характеристики.

При цьому кластер 1 сформований лише однією країною – Угорщиною, на яку припадає найінтенсивніший виїзний потік в Україну протягом 2017 р. До кластеру 2 увійшло три країни світу і до кластеру 3 – лише Республіка Молдова. Кластер 4 сформований із 122-х країн світу (табл. 1) з інтенсивністю потоку втричі меншою від потоку кластеру 1.

Розглянувши структури кластерів країн, ми провели структурування туристичного в'їзного потоку України у 2017 р. за показником абсолютної чисельності осіб, що прибули в Україну з туристичною метою, за даними [9]. Отримано чотири кластери країн, з яких прибували іноземні туристи в Україну протягом 2017 р. Так, до першого кластеру

Таблиця 1

Результати кластерного аналізу в'їзного потоку за абсолютною чисельністю іноземців, що в'їхали протягом 2017 р. в Україну з інших країн світу

Кластер	Країни	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну (осіб)
1	Угорщина	11194462
2	Білорусь	2727645
	Польща	1144249
	Російська Федерація	1464764
3	Республіка Молдова	4435664
4	Інші країни світу (122)	3331244

Джерело: складено авторами за даними [9]

Статистичні характеристики кластерів в'їзного туристичного потоку за абсолютною чисельністю іноземців, що в'їхали протягом 2017 р. в Україну з інших країн світу

	Середнє	Стандартне відхилення	варіація
Кластер 1	56	166,3	27673
Кластер 2	3800	1456,6	21218
Кластер 3	17095	0	0
Кластер 4	7414	0,00	0

Джерело: складено авторами за даними [9]

Результати кластерного аналізу в'їзного потоку за абсолютною чисельністю іноземців, що в'їхали протягом 2017 р. в Україну з інших країн світу, за приватними поїздками та з метою культурного, спортивного обміну чи релігійною метою

Кластер		Приватна поїздка	Культурний та спортивний обмін, релігійна поїздка
1	93 країни світу	2481486	15621
2	Польща	1143070	436
	Російська Федерація	1413328	31140
	Румунія	693135	97547
	Угорщина	917824	201579
3	Молдова, Республіка	4433750	842
	Білорусь	2642256	1687

Джерело: складено авторами за даними [9]

увійшло 68 країн світу, звідки прибуло в Україну в 2017 р. 6 848 туристів; до другого кластеру увійшли Ізраїль (2 770 туристів) та Російська Федерація (4 830 туристів); до третього кластеру увійшла Білорусь (17 095 туристів) та до четвертого – Туреччина (7 414 туристів), при цьому кластери характеризуються різною інтенсивністю в'їзного туристичного потоку в Україну за статистичними коефіцієнтами (табл. 2).

Таким чином, основними джерелами організованого туризму для України сьогодні є Республіка Білорусь, Туреччина, РФ та Ізраїль.

Далі ми провели структурування туристичного в'їзного потоку України в 2017 р. за показником абсолютної чисельності осіб, що прибули в Україну з приватною метою та з метою культурного, спортивного обміну чи релігійною метою, за даними [9] (табл. 3).

Як видно з табл. 3, лідерами у в'їзному туризмі в Україну з приватною метою є Молдова та Білорусь, що дає змогу окреслити ці країни як перспективні джерела постачання в Україну неорганізованого туризму. Водночас Румунія та Угорщина є перспективними щодо розширення міжнародного релігійного, спортивного і культурного туризму.

Проведені процедури кластерного аналізу демонструють, що узагальнені показники в'їзного потоку не можуть бути використані під час проведення кількісних оцінок структури цього потоку і не дають змоги зробити узагальнені висновки про перспективність того чи іншого географічного вектору розвитку і стимулювання в'їзного туризму.

Таким чином, реалізований авторський підхід до ідентифікації структури в'їзного туристичного потоку України дає змогу отримати модель структури цього потоку за видами в'їзного туризму і подорожей у термінах Всесвітньої туристської організації (UNWTO) і доводить, що ґрунтовний аналіз туристичних потоків країни можна проводити лише за конкретними видами туризму. Такий підхід дає змогу виявити перспективні форми міжнародного в'їзного туризму України та визначити географічні вектори його розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований підхід до ідентифікації структури в'їзних потоків країни за критеріями інтенсивності основних видів туризму, що мають відповідні статистичні вимірники, полягає у поетапному виконанні кластерного аналізу за абсолютними показниками в'їзного потоку України до досягнення однорідності результуючих груп за показниками класифікації (видами поїздок). Авторський підхід дав змогу отримати модель структури туристичних в'їзних і виїзних потоків та оцінки інтенсивності їхніх складників і визначити перспективні форми міжнародного в'їзного туризму України та географічні вектори його розвитку. У подальшому запропонований підхід можна використати під час аналізу туристичних потоків за показниками динаміки видів туризму й отримати систему моделей туристичних потоків країни.

На відміну від існуючих підходів до аналізу структури в'їзних потоків країни авторський підхід дає змогу отримати кількісні оцінки і вектори вдосконалення туристичної політики, напрямів стимулювання в'їзного туризму в Україні тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Travel & Tourism continues strong growth above global GDP (press release WTTC). URL: <https://www.wttc.org/about/media-centre/press-releases/press-releases/2019/travel-tourism-continues-strong-growth-above-global-gdp/> (дата звернення: 01.06.2019).
2. Fourie J. and Santana-Gallego M. The determinants of African tourism, Working Paper 260 Stellenbosch University and Universitat de les Illes Balears (online). URL: <http://goo.gl/eVfxML> (дата звернення: 01.06.2019).
3. Frontline Consultants (2012). Evaluation of the Tourism Innovation Approach, Report for Scottish Enterprise National (online). URL: <http://goo.gl/fWTSSV> (дата звернення: 01.06.2019).
4. Лютак О.М. Аналіз та оцінювання інформації про основні туристичні потоки України. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 12. С. 217–225.
5. Косар Н., Кузьо Н. Дослідження розвитку туризму в умовах кризи. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 2(176). С. 115–125.
6. Пестушко В.М. Український туризм у контексті глобалізації: сучасний стан і перспективи. *Географія та основи економіки*. 2015. № 7. С. 257–265.
7. Письменний О.А. Аналіз ринку міжнародного туризму України. *Економічний аналіз*. 2014. № 1. С. 144–153.
8. Айвазян С. Методы эконометрики. Москва : Магистр. 2010. 512 с.
9. Туристичні потоки : вебсайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2017_u.htm (дата звернення: 01.07.2019).

REFERENCES:

1. Travel & Tourism continues strong growth above global GDP (press release WTTC) Available

at: <https://www.wttc.org/about/media-centre/press-releases/press-releases/2019/travel-tourism-continues-strong-growth-above-global-gdp/> (accessed 01 June 2019).

2. Fourie J., Santana-Gallego M. (2011) The determinants of African tourism, Working Paper 260, Stellenbosch University and Universitat de les Illes Balears (online). Available at: <http://goo.gl/eVfxML> (accessed 01 June 2019).

3. Frontline Consultants (2012), Evaluation of the Tourism Innovation Approach, Report for Scottish Enterprise National (online). Available at: <http://goo.gl/fWTSSV> (accessed 01 June 2019).

4. Lutak O. M., Mikhalchuk L. V. (2012) Analiz ta otsiniuvannia informatsii pro osnovni turystychni potoky Ukrainy [Analysis and evaluation of information about major travel flows in Ukraine]. *Actual problems of the economy*, no. 12, pp. 217–225.

5. Kosar N., Kuzio N. (2016) Doslidzhennia rozvytku turyzmu v umovakh kryzy [Research on the development of tourism in a crisis]. *Actual problems of the economy*, vol. 2(176), pp. 115–125.

6. Pestushko V. M. (2015) Ukrainskyi turizm u konteksti hlobalizatsii: suchasnyi stan i perspektyvy [Ukrainian tourism in the context of globalization: current state and prospects]. *Geography and basics of economics*, vol. 7, pp. 257–265.

7. Pysmennyj O. A. (2014) Analiz mizhnarodnogo turystychnogo rynku Ukrainy [Analysis of the international tourism market of Ukraine]. *Economic analysis*, vol. 15, no. 1, pp. 144–153.

8. Ayvazyan S. (2010) Metody ekonometriki [Methods of econometrics]. Moscow: Magistr.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Turystychni potoky [Travel Flows]. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2017_u.htm (accessed 01 June 2019).

Kondratska Lily

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism
and Hotel Business
Ternopil National Economic University

Bazhanova Natalia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Finance
Ternopil National Technical University Ivan Puluj

Duma Lyudmila

Candidate of Economic Sciences,
Instructor of Economic Cybernetics Department
Ternopil National Economic University

ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL DESTINATION TOURIST FLOW OF UKRAINE

Actuality of theme. Since the tourism industry is a system of economic relations for the production, distribution, exchange and consumption of the tourism product, it is important to develop and use modern tools for quantitative measurement of processes in this field, to identify its constituents, in order to obtain accurate estimates for drawing conclusions and forecasting the development vectors of the tourism industry at all levels of the global economic system.

It is worth noting that despite the achievements of scientists in the field of international tourism, the issues related to the development of analytical, adapted approaches to the development of the latest methods of analysis and evaluation of the structure of tourist flows of Ukraine based on the use of modern tools using information technologies.

The purpose of the research topic is to develop an approach for analyzing Ukraine's international inward flow based on the use of modern econometric tools.

Research methods. In economic research, cluster analysis is used to identify the structures of economic processes as a method of data mining, which allows to identify the structure of economic processes and phenomena according to the selected clustering criteria.

We conducted a k-means cluster analysis using Statistica 10.0 statistical study package to identify the structure of Ukraine's inbound stream in 2017 in several stages.

Characteristics of the results obtained. The author's approach to identifying the structure of the inbound tourist flow of Ukraine makes it possible to obtain a model of the structure of this inbound by types of inbound tourism and travel in terms of the World Tourism Organization (UNWTO) and proves that a thorough analysis of the tourist flows of the country can be carried out only by specific types tourism. This approach allows to identify promising forms of international inbound tourism in Ukraine and to determine the geographical vectors of its development.

The practical value of the article. An approach is proposed to identify the structure of inbound flows of a country according to the criteria for the intensity of the main types of tourism, with appropriate statistical measures.

The author's approach made it possible to get a model of the structure of tourist inbound and outbound flows and to assess the intensity of their components, to identify promising forms of international inbound tourism of Ukraine and to determine the geographical vectors of its development.

In the following, the proposed approach can be used in the analysis of tourist flows by indicators of the dynamics of tourism and to obtain a system of models of tourist flows of the country.

In contrast to the existing approaches to the analysis of the structure of inbound flows of the country, the author's approach allows to obtain quantitative estimates and vectors of improvement of tourism policy, directions of promotion of inbound tourism in Ukraine, etc.

РОЗБУДОВА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧИННИК ВИРІВНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ

BUILDING THE INFORMATION SERVICES MARKET AS A FACTOR OF LEVELING OF INFORMATION ASYMETRY

Досліджено проблему обмеженого, нерівномірного доступу до ринкової інформації для різних суб'єктів ринку, а також нерівномірний розподіл наявної інформації, що є наслідком інформаційної асиметрії, притаманної ринкам та суспільству взагалі. Зазначено, що за відсутності однієї з властивостей інформації виникає асиметричність, визнана у межах концепції асиметрії інформації одним з аспектів її недосконалості. Узагальнено теоретичний підхід до визначення типів і видів асиметрії інформації. Проаналізовано класифікацію асиметрії інформації за її якісними властивостями. Досліджено ринок інформаційних послуг як чинник вирівнювання асиметрії інформації та надано характеристику форм розвитку ринку інформаційних послуг. Визначено механізм, спрямований на зменшення ризиків інформаційної асиметрії і підвищення ефективності функціонування галузевих ринків. Визначено стратегічні напрями розвитку ринку інформаційних послуг.

Ключові слова: асиметрія інформації, інформаційні джерела, ринок інформаційних послуг, інформаційна інфраструктура, галузеві ринки.

Исследована проблема ограниченного, неравномерного доступа к рыночной

информации для различных субъектов рынка, а также неравномерное распределение имеющейся информации, что является следствием информационной асимметрии, присущей рынкам и обществу в целом. Отмечено, что при отсутствии одного из свойств информации возникает асимметричность, признанная в рамках концепции асимметрии информации одним из аспектов ее несовершенства. Обобщен теоретический подход к определению типов и видов асимметрии информации. Проанализирована классификация асимметрии информации по ее качественным свойствам. Исследован рынок информационных услуг как фактор выравнивания асимметрии информации и дана характеристика форм развития рынка информационных услуг. Определен механизм, направленный на уменьшение рисков информационной асимметрии и повышения эффективности функционирования отраслевых рынков. Определены стратегические направления развития рынка информационных услуг.

Ключевые слова: асимметрия информации, информационные источники, рынок информационных услуг, информационная инфраструктура.

УДК 004: 339.982

<https://doi.org/10.32843/infrastruct35-80>

Рогоза Н.А.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики

Національний університет біоресурсів і природокористування України

The problem of limited, unequal access to market information for different market entities, as well as uneven distribution of available information resulting from information asymmetry inherent to markets and society in general, are investigated. It is noted that in the absence of one of the properties of information arises asymmetry, recognized within the concept of asymmetry of information as one of the aspects of its imperfection. The theoretical approach to determining the types and kinds of "information asymmetry" is generalized. The classification of information asymmetry according to its qualitative properties is analyzed. The information services market is investigated as a factor of information asymmetry equalization, characteristics of forms of information services market development are presented. The mechanism aimed at reducing the risks of information asymmetry and improving the functioning of sectoral markets has been identified. Strategic directions of information services market development are defined. In turn, it is advisable to classify markets by the degree of information asymmetry. Knowing what type of a particular market belongs to, it is advisable to use certain means of reducing information asymmetry for its more efficient functioning. An important feature of today's information services market is the uneven development. The uneven development of the information services market can be manifested in various forms, namely: unevenness by types of services; unevenness by territorial feature; unevenness by quality; uneven by accessibility. The share of information services in the economy of developed countries is becoming more and more important every year, new services are emerging, and existing ones are constantly being modernized. There is the problem and at the same time the task of creating a comprehensive, systematic concept of functioning of the information services market and its impact on other sectoral markets. Therefore, a further in-depth study of both individual aspects of the interaction of subjects of the information market and the general patterns of its development is needed. It is defined that the main trends in the industry are the use of global networks, the implementation of elements of the digital economy in all market segments. The key is to identify a mechanism aimed at reducing the effects of information asymmetry and improving the functioning of sectoral markets. Research on the development of the information services market as a factor in reducing information asymmetry can be the basis for making decisions that increase the effectiveness of such mechanism, as well as the efficiency of business processes of enterprises and industries on markets with asymmetric information.

Key words: information asymmetry, information sources, information services market, information infrastructure, industry markets.

Постановка проблеми. Сьогодні у всьому світі активно формується глобальна цифрова економіка. Інформаційна діяльність перетворилася на найважливіший елемент ринкової інфраструктури сучасного суспільного виробництва й як частина інформаційного сектору суспільного виробництва визнається одним із найважливіших елементів, що визначають динаміку розвитку сучасного постіндустріального суспільства. Рівень розвитку ринку інформаційних послуг, який виник у першій половині 90-х років, має суттєвий вплив і багато в чому визначає ступінь зрілості ринкових відносин у роз-

винутих країнах. Але сьогодні обмежена доступність ринкової інформації для різних суб'єктів ринку, нерівномірний розподіл наявної інформації, наявність нецільових інформаційних сигналів є наслідками інформаційної асиметрії, притаманної ринкам та суспільству взагалі.

Тому важливим є визначення механізму, спрямованого на зниження наслідків асиметрії інформації і підвищення ефективності функціонування галузевих ринків. Дослідження розвитку ринку інформаційних послуг як чинника зниження асиметрії інформації може стати основою для

прийняття рішень, що підвищують ефективність такого механізму, а також ефективність бізнес-процесів підприємств і галузей на ринках з асиметричною інформацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення ролі інформації в економіці тісно пов'язане з теоріями інформаційного суспільства, засновниками яких є Ф. Махлуп, Ю. Хаяші, у постіндустріальному суспільстві, першопрохідцями у вивченні якого стали Д. Белл, О. Тоффлер, Моріс-Сузукі, М. Порат, У. Ростоу та ін. Великий внесок у дослідження впливу інформації та невизначеності на функціонування ринку зробили Дж. Акерлоф, С. Гроссман, Ф. Найт, М. Спенс, Дж. Стігліц, Ф. Хайек, Д. Хікс, К. Ерроу та ін. У ранніх роботах Стігліц методично доводить, що гіпотеза про рівномірність розподілу інформації не спрощує, а спотворює економічну реальність [9]. Асиметрія інформації призводить не лише до трансакційних витрат на пошук даних, а є структурною проблемою, яка здатна змінювати самі ринки у гірший бік і навіть призводити до їх занепаду.

Серед вітчизняних учених необхідно відзначити М. Єрмошенка, який розкрив особливості нової парадигми асиметрії інформації у контексті розвитку інформаційної економіки в Україні, виділив якісні наслідки її формування, показав, що вирівнювання асиметрії інформації можливе тільки в умовах розвитку інформаційної економіки [1]. За збільшення кількості інформації ступінь її доступності суттєво обмежує адекватну поведінку суб'єктів господарювання навіть у розвинутих економіках, що відзначено Я. Жалілою [2].

Проте поки не можна говорити про створення комплексної, систематизованої концепції функціонування ринку інформаційних послуг та його впливу на інші галузеві ринки.

У ході дослідження були використані методи наукового пошуку, спостереження, порівняння та моделювання, аналізу і синтезу.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до визначення типів і видів «асиметрії інформації», характеристика форм розвитку ринку інформаційних послуг як чинника зниження асиметрії інформації, що є основою для прийняття рішень, визначення основних напрямів розвитку ринку інформаційних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із розвитком цифрової економіки паралельно з формуванням різних складників мережевої інформаційної інфраструктури відбувається формування різних мережевих інституційних управлінських структур, включаючи інститути державної влади. Останнім часом досить швидкий розвиток отримують такі проєкти, як електронний уряд (e-government), електронна комерція (e-commerce), електронний бізнес (e-business),

дистанційне навчання (електронні навчальні платформи). Дедалі важливішу роль відіграють інформаційні послуги, без їх розвитку неможлива побудова інформаційного суспільства, до чого так прагнуть багато країн. Частка таких послуг в економіці розвинених країн із кожним роком стає все вагомішою, з'являються нові послуги, постійно модернізуються існуючі.

Продовжуючи попереднє дослідження автора щодо складників виникнення асиметрії інформації, було зосереджено увагу на вивченні галузевих інформаційних потреб суб'єктів господарювання та умов симетричного доступу їх до системи інформаційного забезпечення регіону під час створення глобальної інформаційної інфраструктури [8]. Другий вагомий складник виникнення асиметрії – обмежений, недосконалий розвиток ринку самих інформаційних послуг. Саме розвиток ринку інформаційних послуг є одним із головних чинників зниження асиметрії інформації на ринках усіх секторів економіки.

У сучасній економічній думці ефективність ринкового механізму ставиться під сумнів через низку проблем, які він вирішити не в змозі або вирішує не повністю. Одним із «провалів» ринку вважається асиметрія інформації, яка потребує заходів її вирівнювання.

Суттєвою ознакою інформаційної асиметрії є причина її виникнення, тому доцільно виділити два типи інформаційної асиметрії:

- 1) об'єктивні інформаційні асиметрії, як правило, є результатом недосконалої конкуренції;
- 2) суб'єктивні інформаційні асиметрії, як правило, є результатом обмеженості людського пізнання.

Із погляду теорії інформації найбільш важливими вважаються якісні властивості, яким має відповідати ринок інформаційних послуг: об'єктивність, достовірність, повнота, точність, актуальність, корисність, своєчасність, зрозумілість, доступність. Аналогічно якісним властивостям пропонується класифікація її асиметрії, головного складника ринку інформаційних послуг, а саме:

– асиметрія об'єктивності інформації, що характеризує її незалежність від чиєїсь думки або свідомості, а також від методів отримання. Для зниження рівня асиметрії об'єктивності інформації необхідно використовувати методи обробки та джерела отримання, які знижують елемент суб'єктивності;

– асиметрія достовірності інформації, якщо вона відображає дійсний стан справ. Об'єктивна інформація завжди достовірна, але достовірна інформація може бути як об'єктивною, так і суб'єктивною. Достовірна інформація допомагає прийняти правильне рішення. Недостовірною інформація може бути з таких причин: навмисна дезінформація або ненавмисне перекручення суб'єктивної властивості; зміна в результаті дії

перешкод і недостатньо точних засобів її фіксації. Для зниження рівня асиметрії достовірності інформації необхідне зіставлення даних, отриманих із різних джерел; своєчасне виявлення дезінформації; виключення перекрученої інформації;

– асиметрія повноти інформації. Інформація є повною, якщо її достатньо для розуміння і прийняття рішень. Неповна інформація може призвести до помилкових висновків або рішень. Для зниження рівня асиметрії повноти інформації, перш за все, слід визначити обсяг інформації, мінімально необхідний споживачеві, і далі відстежувати її відповідність установленим вимогам;

– асиметрія точності інформації. Точність інформації визначається ступенем її наближеності до реального стану об'єкта, процесу, явища та ін. Для зниження рівня асиметрії точності інформації слід залучати незалежних фахівців предметної сфери об'єкта, процесу;

– асиметрія актуальності інформації. Актуальна інформація – важлива для теперішнього часу, нагальна. Тільки вчасно отримана інформація може бути корисна. Для зниження рівня асиметрії актуальності інформації слід установити регламент оновлення та відстеження її зміни;

– асиметрія корисності (цінності) інформації. Корисність інформації може бути оцінена стосовно потреб конкретних споживачів і оцінюється за тими завданнями, які можна вирішити за її допомогою. Для зниження рівня асиметрії корисності інформації слід визначити, яка саме інформація стосовно конкретних завдань є цінною для споживачів, відстежувати її відповідність установленим критеріям. Слід зазначити, що на цінність інформації впливають також чинники об'єктивності, достовірності, повноти та актуальності.

Отже, сама проблема асиметрії економічної інформації підштовхує до необхідності створення докладної її класифікації, а також визначення причин і джерел її виникнення та методів зменшення її негативного впливу. Класифікація асиметрії інформації за її якісними властивостями дає змогу найбільш точно відобразити її сутність, систематизувати її властивості, необхідні для зниження рівня інформаційної асиметрії.

Наведеним якісним властивостям має відповідати ринок інформаційних послуг із відповідними напрямками розвитку, а функція зниження рівня асиметрії бути адитивною (сума відповідних заходів щодо кожної властивості).

Своєю чергою, ринки можна класифікувати за ступенем інформаційної асиметрії:

- ринки з крайньою асиметричною інформацією;
- ринки з помірно асиметричною інформацією;
- ринки, які прагнуть до симетричності інформації;
- ринки із симетричною інформацією (ідеальні).

Знаючи, до якого типу відноситься конкретний ринок, доцільно застосовувати ті чи інші засоби

зниження інформаційної асиметрії для більш ефективного його функціонування. Таким засобом служить попередження/ поширення загальнодоступних відомостей, що дають змогу судити про якість об'єкта ринкової угоди. Сигнали про якість можуть бути результатом економічної політики, що проводиться на ринку з асиметричною інформацією державою або незалежними організаціями споживачів, виробників, а також можуть бути викликані ринковою поведінкою економічних суб'єктів.

Характерною рисою сучасного ринку інформаційних послуг є нерівномірність розвитку. Нерівномірність розвитку ринку інформаційних послуг може проявлятися в різних формах. Виділимо основні з них:

1. нерівномірність за видами послуг;
2. нерівномірність за територіальною ознакою;
3. нерівномірність за якістю;
4. нерівномірність за доступністю.

Розглянемо докладніше кожну із цих форм. Нерівномірність розвитку ринку інформаційних послуг за видами послуг – це різний рівень розвитку окремих видів послуг і може бути в таких проявах: а) нерівність часток окремих послуг у загальній масі інформаційних послуг у світі на даний момент; б) нерівномірність розвитку окремих видів послуг за темпами зростання (перспективності поширення). При цьому чим вище частка інформаційної послуги на даний момент, тим менше може бути її темп зростання, і, навпаки, за невеликої частки на ринку на даний момент послуга може мати швидкий темп зростання і бути дуже перспективною.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасному світі все більш важливу роль відіграють інформаційні послуги, без їх розвитку неможлива побудова інформаційного суспільства, до чого так прагнуть країни. Частка інформаційних послуг в економіці розвинених країн із кожним роком стає все вагомішою, з'являються нові послуги, постійно модернізуються існуючі.

Проте поки не можна говорити про створення комплексної, систематизованої концепції функціонування ринку інформаційних послуг та його впливу на інші галузеві ринки, тому необхідне подальше поглиблене вивчення як окремих аспектів взаємодії суб'єктів інформаційного ринку, так і загальних закономірностей його розвитку.

Індустрія інформаційних послуг знаходиться під постійним впливом нових інформаційних технологій. На відміну від багатьох галузей, які, досягнувши стадії зрілості, стабілізуються у своєму розвитку, тобто з достатньою прибутковістю здійснюють виробництво товарів за допомогою відносно незмінних технологій, індустрія інформаційних послуг повністю позбавлена будь-яких стагнуючих тенденцій: кожні два-три роки з'являється

невідома раніше технологія, котра стимулює пошук нових напрямів інформаційного бізнесу.

Сьогодні лише визначено стратегічні напрями розвитку ринку інформаційних послуг. Установлено, що основними тенденціями в галузі є використання глобальних мереж, упровадження елементів цифрової економіки в усі сегменти ринку; обґрунтовано, що ключовими чинниками успіху є економія на масштабах виробництва, заснована на неодноразовому використанні інформації, актуальність, достовірність і адресність наданої інформації, швидкість надання інформації за запитом, компетентність персоналу, репутація організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмошенко М. Нова парадигма економічної науки в контексті розвитку в умовах України інформаційної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1. С. 14–20.
2. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія. Київ : НІСД, 2009. 336 с.
3. Жерліцин Д.М. Макроекономічні тенденції функціонування трансформаційної економічної системи України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2017. № 193. С. 6–113.
4. Приз О.В. Асиметричність інформації в глобальній економіці. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2014. Вип. 3. С. 69–73.
5. Рогоза Н.А. Оцінка ефективності функціонування інформаційної системи регіонального АПК. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2014. Вип. 200. Ч. 2. С. 210–215.
6. Скрипник А.В., Рогоза Н.А. Методологічні основи визначення обсягу інформації для реалізації інноваційних проектів в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2012. № 3. С. 102–107.
7. Demiryurek K. Agricultural information systems and communication networks: the case of dairy farmers in Samsun province of Turkey. *Information Research*. 2008. Vol. 13. № 2.
8. Rogoza N. Asymmetry of information in agricultural sector of Ukraine. *Economics and Finance*. Roma, Italy, 2017. № 24. P. 89–96.
9. Stiglitz J.E. Information and Economic Analysis. *Oxford University Press*. 1980. P. 75.

REFERENCES:

1. Yermoshenko M. (2009) Nova paradyhma ekonomichnoi nauky v konteksti rozvytku v umovakh Ukrainy informatsiinoi ekonomiky [A new paradigm of economic science in the context of development in Ukraine's information economy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 14–20.
2. Zhalilo Y. A. (2009) Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state]. Kiev : NISD. (in Ukrainian)
3. Zherlitsyn D. M. (2017) Makroekonomichni tendentsii funktsionuvannia transformatsiinoi ekonomichnoi systemy [Macroeconomic Trends Functionality Transformation of the Economic System of Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, no. 193, pp. 6–113.
4. Pryz O. V. (2014) Asymetrychnist informatsii v hlobalnii ekonomitsi [Asymmetry of information in the global economy]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia «Menedzhment innovatsii»*, vol. 3, pp. 69–73.
5. Rohoza N. A. (2014) Otsinka efektyvnosti funktsionuvannia informatsiinoi systemy rehionalnoho APK [Assessment of the efficiency of functioning of the information system of the regional agrarian complex]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, vol. 200, no. 2, pp. 210–215.
6. Skrypnyk A. V., Rohoza N. A. (2012) Metodolohichni osnovy vyznachennia obsiahu informatsii dlia realizatsii innovatsiinykh proektiv v ahraryi sferi [Methodological basis for determining the volume of information for the implementation of innovative projects in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp. 102–107.
7. Demiryurek K. (2008) Agricultural information systems and communication networks: the case of dairy farmers in Samsun province of Turkey. *Information Research*, vol. 13, no. 2.
8. Rohoza N. (2017) Asymmetry of information in agricultural sector of Ukraine. Roma, Italy. *Economics and Finance*, pp. 89–96.
9. Stiglitz J. E. (1980) Information and Economic Analysis. *Oxford University Press*, 75 p.

Rohoza Nataliy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

BUILDING THE INFORMATION SERVICES MARKET AS A FACTOR OF LEVELING OF INFORMATION ASYMMETRY

The purpose of the article. Generalization of theoretical approaches to the definition of types and kinds of "information asymmetry", characterization of forms of information services market development, as a factor of reducing information asymmetry, which is the basis for decision making. Determination of the main directions of development of the information services market due to the limited availability of market information for different market entities, uneven distribution of available information, the presence of non-targeted information signals, which is a consequence of information asymmetry inherent to all types of markets and society in general.

Methodology. The methods of scientific search, observation, comparison and modeling, analysis and synthesis were used.

Results. Today, the global digital economy is actively emerging in the world. Information activities have become the most important element of the market infrastructure of modern social production. The problem of information asymmetry pushes to the need to create a detailed classification of it, as well as to identify the causes and sources of its occurrence and methods of reducing its negative impact. Classification of information asymmetry by its qualitative properties allows to accurately reflect its essence, to systematize properties, needed to reduce its level.

Similarly to the qualitative properties of information, the main component of the information services market, the classification of its asymmetry is proposed, namely: asymmetry of objectivity of information that characterizes its independence from one's thought or consciousness, as well as from methods of obtaining it; asymmetry of reliability of information, if it reflects the true state of affairs; asymmetry of completeness of information; asymmetry of information accuracy; asymmetry of relevance of information; asymmetry of the usefulness (value) of information, which in turn is also influenced by factors of objectivity, reliability, completeness and relevance. Measures to reduce the level of asymmetry for all qualitative properties of information are determined.

In turn, it is advisable to classify markets by the degree of information asymmetry: markets with extremely asymmetric information; markets with moderately asymmetric information; markets that seek information symmetry; markets with symmetric information (ideal). Knowing what type of a particular market belongs to, it is advisable to use certain means of reducing information asymmetry for its more efficient functioning.

An important feature of today's information services market is the uneven development. The uneven development of the information services market can be manifested in various forms, namely: unevenness by types of services; unevenness by territorial feature; unevenness by quality; uneven by accessibility.

The share of information services in the economy of developed countries is becoming more and more important every year, new services are emerging, and existing ones are constantly being modernized.

There is the problem and at the same time the task of creating a comprehensive, systematic concept of functioning of the information services market and its impact on other sectoral markets. Therefore, a further in-depth study of both individual aspects of the interaction of subjects of the information market and the general patterns of its development is needed. It is defined that the main trends in the industry are the use of global networks, the implementation of elements of the digital economy in all market segments.

Practical implications. The key is to identify a mechanism aimed at reducing the effects of information asymmetry and improving the functioning of sectoral markets. Research on the development of the information services market as a factor in reducing information asymmetry can be the basis for making decisions that increase the effectiveness of such mechanism, as well as the efficiency of business processes of enterprises and industries on markets with asymmetric information.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Венгерська Н.С., Буднік А.І. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	3
Венгерська Н.С., Кулак А.С. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	12
Медведкина Е.А., Медведкин Т.С. «ЗЕЛЕНАЯ» ЕКОНОМІКА В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	18
Петрова Г.Є., Войтов С.Г., Гриценко А.В. СТРАТЕГІЧНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА АЗЕРБАЙДЖАНУ.....	26
Поліщук О.Т., Поліщук О.А. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ.....	31

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бурляй А.П. ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	40
Гаража О. П. СОЦІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	49
Гончаренко Н.Г. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	62
Дейнека О.Г., Котик В.В., Чириця І.П. РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	67
Коновалов Ю.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ НАД ПЕРЕМІЩЕННЯМ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРІВ ТА ДОДАТКОВОГО ОБЛАДНАННЯ ДО НИХ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ.....	72
Ляховська О.В., Шевченко Н.В. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДЕРЕВООБРОБНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	81
Мазур Н.А., Кушнір О.К., Семенець І.В. МІСЦЕ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ: СТАН І ПРОБЛЕМИ.....	86
Пакуліна А.А., Рудас Д.С., Пакуліна Г.С. СТАЛИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....	93
Позднякова Л.О., Котик В.О., Карабаджак В.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	102
Шаповал Г.М., Чех Н.О. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	107
Яковенко О.В. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ, ЩО ВИВОЗЯТЬСЯ ЗА МЕЖИ МИТНОЇ ТЕРИТОРІЇ НА УМОВАХ УГОД ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ.....	114

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрющенко І.Є., Кожевник О.О. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	120
Басова Д.В., Басов О.В., Моргуш В.В. СТРАТЕГІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	126
Безугла Л.С., Агафонов О.Д., Гладкий Д.Р. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	133
Боднар О.А., Бондаренко Г.Ю., Тарасенко В.П. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ.....	138
Бондарчук Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ.....	144

Васильєв О.Л., Нікітін В.А., Тесленко В.М. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	149
Вовчик Н.Л. СУТНІСТЬ ВИТРАТ НА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕЧНІСТЮ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЇХ ОБЛІКУ.....	154
Галич О.А., Яснолоб І.О., Гринько Є.В. РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	163
Герчанівська С.В., Замора О.І. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	169
Громова О.Є., Сивак С.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ.....	174
Гудзь О.І. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДСТАВІ УЗГОДЖЕННЯ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКЦІЇ.....	180
Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. СПЕЦИФІКА ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТУ.....	188
Дикань О.В., Козлова М.В., Литвинчук І.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	192
Донченко О.О., Андрющенко І.Є. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	196
Єрьоміна М.О., Карачарова К.А., Семотюк В.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	202
Єфремова Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРИНЦИПАХ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ	208
Живець А.М., Шепель Т.В., Наконечна В.І. АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	214
Закревська Л.М. СУЧАСНА ПАРАДИГМА СТВОРЕННЯ УСПІШНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ СТАРТАПІВ.....	220
Зоря О.П. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	225
Кадол Л.В., Ільченко В.О., Кравчук Л.М. АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	231
Квіта Г.М., Шіковець К.О., Шелудько О.М. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАРКЕТОЛОГІВ.....	236
Кравчук Н.І., Остапчук А.В. СУЧАСНИЙ ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ РІВЕНЬ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	243
Кривицька Н.Ю., Тертичний Я.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ АВІАЦІЙНИХ РОБІТ ТА ПОСЛУГ.....	252
Майборода О.Є., Єременко О.І., Ігнашина Г.Р. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	257
Пономаренко І.В., Головачов І.А. АНАЛІЗ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ.....	262
Савченко Т.В., Константинова Т.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ВХІДНОГО КОНТРОЛЮ У КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ.....	267
Світлична А.В., Дем'яненко Н.В., Кучеренко Ю.О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ КНИГАРНІ.....	273
Сіренко С.О. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	278

Ставська Ю.В. ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС У СУЧАСНИХ УМОВАХ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	284
Тімченко А.В., Андрущенко І.Є. МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	290
Харченко Т.М., Загорулько В.О. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ТОВ «АГРОФІРМА «ХВИЛЯ».....	295
Череп А.В., Конєв В.В. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ: ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ.....	303
Штангрет А.М., Шляхетко В.В., Штангрет І.А. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕЧНИХ УМОВ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	309
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Боднар О.А., Костенко Т.А., Підшивалова О.Є. БРЕНДИНГ ТЕРИТОРІЇ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	315
Гордієнко В.О., Борвінко Е.В. СОЦІАЛЬНО НЕБЕЗПЕЧНІ ХВОРОБИ – ПРОБЛЕМА РЕГІОНУ.....	321
Тур О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РОЗУМНОГО МІСТА.....	327
РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кузьмінська Н.Л., До Тхі Мінь Тхао РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	335
Нагорна А.М., Ніколенко Л.А. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	343
РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Безкровний О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ.....	351
Вдовенко І.С. СТАН ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	357
Вдовенко Л.О., Мороз К.М., Ковальчук Т.В. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	362
Глухова В.І. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА РУХОМ БЮДЖЕТНИХ ПОТОКІВ ДЕРЖАВНОЮ КАЗНАЧЕСЬКОЮ СЛУЖБОЮ УКРАЇНИ.....	368
Демченко О.П., Сидоренко М.О. МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ.....	375
Денис О.Б. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ.....	381
Ісаншина Г.Ю., Дубинська О.С. МІЖНАРОДНЕ ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	386
Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Войнов Д.В. ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА СУТНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	393
Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Свистак А.І. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН.....	399
Петрушка О.В., Сидор І.П. РОЗПОДІЛЬЧІ ТА НАКОПИЧУВАЛЬНІ ПЕНСІЙНІ СИСТЕМИ: АЗІАТСЬКИЙ ДОСВІД ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	405
Сідельникова Л.П. СИСТЕМНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОДАТКІВ НА СПОЖИВАННЯ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ.....	411
Качур Ю.О., Татяніна С.М. МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКАМИ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ	419

Литовченко М.О., Татяніна С.М. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ.....	427
Фурсова В.А., Бондарь Н.А. КЛАСИФІКАЦІЯ ПОСЛЕДСТВИЙ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ.....	433
Щербань О.Д., Чемчикаленко Р.А., Каліненко А.Л. ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	440
Яремчук Д.Г., Малафєєв Т.Р. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	446
РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Брадул О.М., Мартиненко В.М. ДЕФІНІЦІЯ ЛІЗИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ.....	452
Кучеркова С.О. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ І ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	459
Проскуріна Н.М., Топлакалцян Х.А. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	466
Рубан Л.О., Башликов Д.А. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	473
Сніткіна І.А. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	478
Томчук О.Ф. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	484
РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Горбачук В.М., Сирку А.А., Сулейманов Сеїт-Бекір БЛОКЧЕЙНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ У ФІНАНСАХ.....	493
Жерліцин Д.М. СТАТИСТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	501
Кондрацька Л.П., Бажанова Н.В., Дума Л.В. ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО В'ЇЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ УКРАЇНИ.....	507
Рогоза Н.А. РОЗБУДОВА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧИННИК ВИРІВНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ	513

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Venherska Natalia, Budnik Alevtyna THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF CREATIVE BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	3
Vengerskaja Natalia, Kulak Anastasiia HUMAN CAPITAL AS THE DRIVING FORCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	12
Medvedkina Evgeniya, Medvedkin Taras «GREEN» ECONOMY IN THE SYSTEM OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	18
Petrova Anna, Voitov Sergey, Gricenko Anton STRATEGIC ECONOMIC RELATION UKRAINE AND AZERBAIJAN.....	26
Polishchuk Olena, Polishchuk Oleksandr FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION.....	31

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Burliai Alina THE VALUE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT FOR ECOLOGIZATION AGRICULTURE IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	40
Garazha Yelena SOCIOLOGICAL RESEARCH OF LAND RESOURCE MANAGEMENT.....	49
Honcharenko Natalia PROVIDING EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE COUNTRY BY MANAGEMENT OF THE POPULATION ACTIVITY SYSTEM.....	62
Deineka Alexander, Kotik Vitaliy, Chiritsa Ivan REFORMING THE NATIONAL ECONOMY.....	67
Konovalov Yuriy RESEARCH OF TECHNOLOGY OF CUSTOM CONTROL AFTER MOVING OF MARINE CONTAINERS AND ADDITIONAL EQUIPMENT TO THEM THROUGH THE CUSTOM BORDER OF UKRAINE.....	72
Liahovska Olena, Shevchenko Nataliia INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE WOODWORKING INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT TRENDS.....	81
Mazur Nataliia, Kushnir Oksana, Semenets Ivan LOCATION OF UKRAINE IN FOREIGN MARKETS: THE STATE AND THE PROBLEMS.....	86
Pakulina Alevtyna, Rudas Dmytro, Pakulina Hanna SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE.....	93
Pozdnyakova Lyubov, Kotik Valentina, Karabadzhak Vasily STRATEGIC DIRECTIONS OF ECONOMIC SECURITY.....	102
Shapoval Galyna, Chekh Nataliia FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT FOR DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES.....	107
Yakovenko Oksana CUSTOMS DECLARATION OF GOODS EXCLUDED FROM CUSTOMS TERRITORY UNDER FREE TRADE AGREEMENT.....	114

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Andryushchenko Iryna, Kozhevnik Olga MECHANISM OF FORMATION OF IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY.....	120
Basova Daria, Basov Alexander, Morgush Vasil BUSINESS STRUCTURES STRATEGIES FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES.....	126
Bezuhla Liudmyla, Ahafonov Oleksandr, Hladkyi Daniil FORMATION OF A MARKETING COMMODITY POLICY ENTERPRISE.....	133
Bodnar Olena, Bondarenko Hanna, Tarasenko Vitaliy FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF UKRAINE.....	138

Bondarchuk Ludmila FEATURES OF TECHNOLOGICAL SYSTEM MANAGEMENT CONSULTING.....	144
Vasyliev Oleg, Nikitin Vladyslav, Teslenko Vitalii ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE.....	149
Vovchyk Natalia THE ESSENCE OF THE COST OF SAFETY MANAGEMENT OF DAIRY PRODUCTS AND ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THEIR ACCOUNTING	154
Galych Oleksandr, Yasnolob Ilona, Grynko Eugene DEVELOPMENT OF MEASURES TO INCREASE THE ENTIRE PRODUCTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	163
Herchanivska Svitlana, Zamora Oksana FEATURES OF MARKETING AT THE ENTERPRISES OF TOURISM INDUSTRY.....	169
Hromova Olha, Syvak Sergiy THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MARKETING.....	174
Hudz Olha FORMATION OF MARKETING STRATEGY BASED OF THE INTERACTION LIFE CYCLE OF THE ENTERPRISE AND LIFE CYCLES OF PRODUCTS.....	180
Guk Olga, Zhygalkevych Zhanna SPECIFICS OF INVESTING A STARTUP PROJECT.....	188
Dikan Elena, Kozlova Maria, Litvinchuk Inna STRATEGIC DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE CONDITIONS OF THE REFORM OF THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE.....	192
Donchenko Olga, Andryushchenko Iryna BUDGETING AS DIRECTION OF IMPROVEMENT OF A CONTROL SYSTEM OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	196
Yeromina Marina, Karacharova Katerina, Semotuk Volodymir ORGANIZATION OF AN EFFECTIVE ENVIRONMENTAL COST MANAGEMENT SYSTEM.....	202
Yefremova Nataliya THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AND COMMERCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES OF AGRARIAN ENTERPRISE ON THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY MARKETING CONCEPT.....	208
Zhyvets Alla, Shepel Tetiana, Nakonechna Victoriia ANALYSIS AND EXPENDITURE MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	214
Zakrevska Lyudmila THE MODERN PARADIGM OF CREATING SUCCESSFUL DOMESTIC STARTUP.....	220
Zoria Oleksii METHODOLOGICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS.....	225
Kadol Larisa, Ilchenko Vladimir, Kravchuk Liliya ASPECTS OF THE EFFECTIVE USE OF TERRITORIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TO UKRAINE.....	231
Kvita Galina, Shikovets Catherine, Sheludko Alexandra IMPROVING THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL COMPETENCE OF MARKETERS.....	236
Kravchuk Nataliia, Ostapchuk Antonina CURRENT AND PROSPECTIVE LEVEL OF AGRICULTURAL PRODUCTION BY ENTERPRISES IN THE ZHYTOMYR REGION.....	243
Kryvytska Nataliia, Tertychniy Yaroslav MANAGEMENT OF RISKS IN IMPLEMENTATION OF AIRCRAFT SERVICES AND SERVICES.....	252
Mayboroda Olha, Eremenko Olha, Ignashin Ganna FORMATION OF EFFECTIVE STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE.....	257
Ponomarenko Ihor, Holovachov Ivan ANALYSIS OF THE AIR TRANSPORT MARKET IN UKRAINE.....	262
Savchenko Tetyana, Konstantynova Tetyana ORGANIZATION THE CONDUCTING OF THE INPUT CONTROL OF PRODUCT QUALITY IN CONTEXT OF PROCESS APPROACHES	267
Svitlychna Alla, Demyanenko Natalia, Kucherenko Yuri WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF COMMERCIAL CONSUMER SERVICE.....	273

Sirenko Svitlana COMPETITIVENESS ASSESSMENT AS A PREREQUISITE FOR FORMING A DEVELOPMENT STRATEGY OF A TRADING ENTERPRISE.....	278
Stavska Uliya HOTELS IN THE MODERN CONDITIONS: CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS.....	284
Timchenko Alina, Andryushchenko Iryna THE PLACE OF FINANCIAL PLANNING IN MARKET ECONOMY.....	290
Harchenko Tatiana, Zahorulko Vladyslav MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE OF THE LLC «KHAVYLIA».....	295
Cherep Alla, Konyev Vladyslav STRATEGIC PROSPECTS FOR THE REPRODUCTION OF FIXED ASSETS: RESEARCH OF THE INFLUENCE OF FINANCIAL SOURCES.....	303
Shtangret Andriy, Shliakhetko Vitaliy, Shtangret Iryna STRATEGIC PRIORITIES OF FORMING SAFE CONDITIONS FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	309
SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Bodnar Elena, Kostenko Tatiana, Podshivalova Elena BRANDING OF THE TERRITORY AS ONE OF THE FACTORS OF RURAL DEVELOPMENT.....	315
Gordienko Vladimir, Borvinko Elvira SOCIALLY DANGEROUS DISEASES – A PROBLEM OF THE REGION.....	321
Tur Olena ORGANIZATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE ELABORATION OF SMART CITY DEVELOPMENT STRATEGIES.....	327
SECTION 5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Kuzminska Nataliia, Do Tkhi Min Tkhao LABOR MARKET IN UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	335
Nahorna Anna, Nikolenko Larissa DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOME AND ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE.....	343
SECTION 6. MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Beskrovny Alexander IMPROVEMENT OF STATE SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT TO RESOLVE THE EMPLOYMENT RURAL POPULATION PROBLEM.....	351
Vdovenko Iryna STATE OF FINANCIAL SUPPORT OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	357
Udovenko Larisa, Moroz Kateryna, Kovalchuk Tatiana MONETARY POLICY OF THE NBU AND ITS IMPACT ON BANKING ACTIVITY.....	362
Gluhova Valentina, Shvets Lesya FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGET FLOW IN THE STATE TREASURY SERVICE OF UKRAINE.....	368
Demchenko Oksana, Sydorenko Mariia THE TAX CONTROL MECHANISM.....	375
Denys Oksana THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE CONFLICTS.....	381
Isanshyna Galyna, Dubynska Olena INTERNATIONAL TRANSFER PRICING AND TAXATION SYSTEM IN UKRAINE.....	386
Kosarieva Iryna, Sukrusheva Hanna, Voinov Denys STAGES OF ESTABLISHMENT AND ESSENCE OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE.....	393
Kosarieva Iryna, Sukrusheva Hanna, Svystak Alona THEORETICAL ESSENCE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS.....	399
Petrushka Olena, Sydor Iryna DISTRIBUTIVE AND ACCUMULATIVE PENSION SYSTEMS: ASIAN EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE.....	405
Sidelnykova Larysa SYSTEM DETERMINANTS OF CONSUMPTION TAXES IN BUDGETARY FORMATION	411

Kachur Julia, Tat'yanina Svitlana METHODS FOR ATTRACTING DEPOSIT RESOURCES BY BANKS.....	419
Litovchenko Marina, Tat'yanina Svitlana MODERN APPROACHES TO THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BANKS.....	427
Fursova Viktoriya, Bondar Nataliia CLASSIFICATION OF THE BANK CRISES CONSEQUENCES.....	433
Shcherban Olena, Chemchykalenko Ruslan, Kalinenko Anastasiia ASSESSMENT OF THE CURRENT CAPITAL MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES.....	440
Yaremchuk Dar'ya, Malafeyev Timur PECULIARITIES AND PROBLEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF UKRAINE.....	446
SECTION 7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Bradul Alexander, Martynenko Victoria DEFINITION OF LEASING AND PECULIARITIES OF ITS APPLICATION IN UKRAINIAN REALITIES.....	452
Kucherkova Svitlana ACCOUNTING AND TAX ASPECTS OF DETERMINING PROFIT: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE.....	459
Proskurina Nelya, Toplakaltsyan Hristine SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPARATUS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT.....	466
Ruban Lina, Bashlikov Denis METHODOLOGICAL PROVISION OF ANALYSIS OF THE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE.....	473
Snitkina Irina ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS AND SOLVENCY OF ENTERPRISES IN THE ODESA REGION.....	478
Tomchuk Olena THEORETICAL ASPECTS OF THE SYSTEM ANALYTICAL SUPPORT.....	484
SECTION 8 . MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Gorbachuk Vasyi, Syrku Andrij, Suleimanov Seit-Bekir THE BLOCKCHAIN APPLICATIONS IN FINANCE.....	493
Zherlitsyn Dmytro STATISTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL MARKETS INDICATORS.....	501
Kondratska Lily, Bazhanova Natalia, Duma Lyudmila ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL DESTINATION TOURIST FLOW OF UKRAINE.....	507
Rohoza Nataliy BUILDING THE INFORMATION SERVICES MARKET AS A FACTOR OF LEVELING OF INFORMATION ASYMETRY.....	513

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 35

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua