

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 22

Частина 1

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 11 від 19 листопада 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	5
Базалійська Н. П., Батовський В. В. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ	10
Блажей І. О. ЕКОЛОГІЧНИЙ БРЕНДИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	15
Бодруг Т. М., Гаватюк Л. С. СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	20
Cherlenyak Ivan I., Bondarenko Viktoriya M., Fedurtsya Vasyl P. THE SOURCES OF TURBULENCE IN THE FOREIGN BUSINESS ENVIRONMENT OF THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY.....	24
Бондаренко С. М. ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ, НАЦІЛЕНОЇ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІНДУСТРІЇ МОДИ.....	28
Босак А. О., Жигаadlo О. І. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ВПЛИВ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	32
Братута О. Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ХОЛДІНГОВЕ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ».....	37
Ваврик А. Б. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ.....	44
Височан О. С., Височан О. О. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ.....	48
Глєбова А. О., Маховка В. М., Шулигін С. А. СТРАТЕГІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ	52
Горбачова О. М., Сухопер Я. І. АНАЛІЗ ТЕОРІЇ ЗАМІЩЕННЯ ТА ТЕОРІЇ ІЄРАРХІЇ В ДИВІДЕНДНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	57
Горбачук В. М., Дунаєвський М. С., Сулейманов С.-Б. ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ЗАКАРПАТТЯ У 2017–2018 РР.	61
Гришук С. В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ» ТА «ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ».....	69
Гугул О. Я., Оливко О. А. РОЛЬ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЙОГО СТИМУЛЮВАННЯ.....	73
Гудзь Ю. Ф., Демчук К. Ю. ПРОБЛЕМИ НАПОВНЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ	78

Гуменна Ю. Г., Тютюнник І. В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ОБҐРУНТУВАННЯ КЛЮЧОВИХ АСПЕКТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ.....	83
Даценко Ю. М. ТЕОРЕТИКО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	88
Дорофєєв Д. А. СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ.....	91
Дробот С. А. СУТНІСТЬ ДЕТЕРМІНАНТІВ РОЗВИТКУ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....	97
Дроздова В. А., Вєкшина А. П. РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	101
Дроздовський Я. П., Юрош В. В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ БРЕНДУ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ.....	106
Жарікова О. Б., Пашенко О. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	110
Журавка О. С., Темченко А. Р., Федорченко В. Г. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	117
Залунина О. М., Вовк В. С. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ ПО РАЗВИТИЮ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.....	123
Зеліско Н. Б., Василина О. Р., Колач С. М. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОЛОГІЧНО ОБҐРУНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ У СПІВВІДНОШЕННІ З ТЕНДЕНЦІЯМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	128
Іршак О. С., Головнюк Ю. І. АНТИКРИЗОВЕ ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА ЙОГО СТРУКТУРА.....	131
Кабаченко Д. В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Калачевська Л. І. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ.....	140

УДК 658:338.246(045)

Ареф'єва О. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету*

Мізюк С. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету*

Ращепкін М. Д.

*магістр
Національного авіаційного університету*

Arefyeva O. V.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the Department of Air Transport Economics
National Aviation University*

Miziuk S. G.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor in the Department of Air Transport Economics,
National Aviation University*

Raschepkin M. D.

*Master of Science in the Department of Air Transport Economics
National Aviation University*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. В статті узагальнено особливості формування економічного потенціалу з урахуванням його основних складників. Розглянуто особливості управління економічним потенціалом підприємства з урахуванням чинників впливу макро- та мікросередовища. Досліджено вплив економічної безпеки, іміджу та конкурентоспроможності підприємства на формування економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, формування потенціалу підприємства, складники економічного потенціалу, імідж, економічна безпека, конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підвищується нестабільність функціонування підприємств, що зумовлено змінами у зовнішньому середовищі, які впливають на їхню конкурентоспроможність. Тому особливе місце в системі управління підприємств займає прийняття рішень щодо дослідження процесів формування економічного потенціалу, особливостей його використання для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, зумовленої мінливістю попиту та пропозиції, що ґрунтуються на якості продукції та послуг. У цьому контексті вирішальне значення під час визначення бізнес-перспектив розвитку підприємства займає урахування змін у конкурентному середовищі, інших макро- і мікроекономічних чинників, наявності або створенням конкретних переваг, що стають гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства. Це, своєю чергою, зумовлює як формування економічного потенціалу підприємства, так і його використання для більш обґрунтованого формування окремих його складників, прогнозів щодо реалізації інтересів підприємства на різних сегментах ринку, розроблення планів та реалізації відповідних функціональних стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесам формування та реалізації потенціалу підприємства як в аспекті формування й удосконалення його з системних позицій як здатності використовувати ресурси та можливості, так і визначенню та обґрунтуванню складників

присвячено науковий доробок багатьох науковців. Дослідженнями управління економічним потенціалом підприємств займаються такі науковці, як: О.В. Ареф'єва [1], О.В. Бачевський [2], В.З. Бугай [3], О.В. Булкакова [4], Р.С. Квасницька [6], М.А. Коваленко [7], Є.В. Лапін [9], В.В. Прохорова [12], Ю.М. Сафонов [13], А.А. Турило [14], О.С. Федонін [15] та ін. Однак сьогодні відсутнє трактування потенціалу підприємства в органічному поєднанні з іміджем та конкурентними перевагами.

Метою статті є теоретичне обґрунтування особливостей формування економічного потенціалу підприємства з урахуванням чинників впливу макро- та мікросередовища на стратегічно важливі для нього складники, які представлені у вигляді тривимірної моделі «економічна безпека – імідж – конкурентоспроможність».

Результати дослідження.

Сучасний період розвитку економіки країни супроводжується кризовими явищами, які спостерігаються в різних галузях та підприємствах. Зміни рівня невизначеності зовнішнього середовища спонукає підприємства до пошуку шляхів удосконалення його діяльності через формування потенціалу та урахування особливостей як конкурентної переваги функціонування на вибраних ринках. Саме потенціал як комплексне поняття, що спирається на імідж підприємства, дає змогу враховувати динамізм уподобань та зміни у поведінці споживачів.

У ринкових умовах поняття «потенціал підприємства» здобуває особливу актуальність як одна з основних характеристик стабільності підприємства і можливостей його подальшого розвитку. Сьогодні в економічній літературі не існує єдиного та однозначного трактування поняття потенціалу підприємства, безліч дискусій виникає з приводу визначення сутності матеріальних ресурсів як його основи [17, с. 517]. Потенціал підприємства дає йому змогу зменшувати впливи зовнішнього середовища та адаптувати внутрішнє до необхідних параметрів для підтримання безперервності виробничо-господарського процесу.

У процесі аналізу трактувань категорії «потенціал» М.А. Коваленко та О.О. Іванець виділяють три підходи у розвитку сучасних уявлень: ресурсний, соціально спрямований та результативний [7, с. 114]. Автори визначають, що ресурсна концепція є базовою у подальшому розвитку категорії «потенціал» та вона є основою розвитку інших концепцій та підходів до визначення, розуміння та уявлення поняття «потенціал» як економічної категорії.

Представники ресурсного підходу Л.І. Абалкін, А.І. Анчишкін, І.І. Лукінов, Б.М. Молчанов, І.М. Репіна, Д.О. Черніков стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

Представники соціально-економічного підходу О.О. Гетьман, Є.В. Лапін, О.С. Сосненко уявляють потенціал як систему матеріальних та трудових чинників (умов, складників), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці,

предмет праці та робоча сила як чинники виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їх потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися».

Представники результативного підходу розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури й функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості підприємства виконувати певні завдання: що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність. Слід додати, що така якісна характеристика, як імідж, є одним із найважливіших складників конкурентоспроможності підприємства, базовою передумовою його успішної діяльності. А також може стати, з одного боку, результатом успішного управління підприємством та з іншого – передумовою подальшого підвищення його конкурентоспроможності.

Узагальнення трьох визначених підходів дає змогу стверджувати, що мають місце контекстність потенціалу для вдосконалення певних складників відповідно до сили впливу елементів середовища та здатність достатньо швидко реагувати на необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тому процес формування потенціалу підприємства може бути представлений у стратегічному та тактичному аспектах, які зображають площини та вектори його розвитку.

Таблиця 1

Трактування науковцями поняття «потенціал»

Автори	Роки	Трактування
В.М. Архангельський	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або вирішення певного завдання [15, с. 7]
І.М. Репіна	1998	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів, навичок та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [15, с. 8]
Є.В. Лапін	2002	Економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів [9, с. 27]
О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олесюк	2004	Поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [15, с. 11]
Н.С. Краснокутська	2005	Потенціал підприємства можна визначити як можливості систему ресурсів і компетенцій [8, с. 7]
І.З. Должанська, Т.О. Загорна, О.О. Удалих	2006	Потенціал підприємства являє собою реальну або можливу здатність виконувати цілеспрямовану роботу [3, с. 13]
Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк	2009	Потенціал – це його властивість як носія штучного походження забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [2, с. 114]
Ю.М. Сафонов, Н.С. Завізіна	2011	Потенціал підприємства – це наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети (завдань) і підтримки конкурентоздатності на ринковому просторі [13, с. 13]
А.А. Турило	2014	Потенціал підприємства за аналогією зі своїм родовим поняттям «потенціал» як первинна ознака сутнісних характеристик даного феномену відображає можливості розвитку підприємства [14, с. 66]
Р.С. Квасницька, М.В. Тарасюк	2017	Потенціал підприємства – це складна, цілісна система, яка включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства [6, с. 75]

Джерело: складено за [7, с. 113]

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Варто враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін [3, с. 30]. Слід додати, що формування стратегії підприємства ґрунтується з урахуванням сильних та слабких сторін, загроз та можливостей, які у цілому стають підставою для обґрунтування конкурентних позицій за вибраними напрямками бізнесу. На нашу думку, резервом для підприємства є приховані або не виявлені ресурси, технологічні вдосконалення, способи організації праці, актуалізація їх компетенцій робітників, створення та підтримання іміджу.

Разом із тим існує думка, що в процесі формування економічного потенціалу підприємства варто враховувати такі основні його властивості: цілісність, динамічність, поліструктурність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, унікальність, синергійність [8, с. 10]. Невід'ємним складником формування економічного потенціалу в умовах динамічного середовища є необхідність враховувати саме його особливості функціонування на певних ринках, які характеризуються виробничим або споживчим попитом, усталеною технологією галузі й із відповідними фінансовим і виробничим циклами, темпами оновлення засобів праці, сировини, матеріалів, якісними змінами потреб споживачів, місця іміджу під час вибору виробленої продукції самого підприємства. Так, Я.В. Хоменко та О.С. Резнікова зазначають, що система внутрішніх чинників є найбільш значущою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки вони є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства. Треба зазначити, що ці чинники мають виражений галузевий характер та є спільними орієнтирами для всіх підприємств певної галузі. Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх чинників не залежать від діяльності підприємства і зумовлюються станом зовнішнього середовища [16, с. 157].

Разом із тим формування потенціалу підприємства має супроводжуватися аналізом актуального та необхідного профілю господарюючого суб'єкта через особливості його економічного забезпечення, розуміння, що для підприємств різних галузей економіки суттєво відрізняються як інтереси, так і вибір основних складників економічного потенціалу, що зумовлено специфікою функціонування, відмінностями стратегічних і тактичних цілей.

За результатами аналізу та для забезпечення зростання іміджу господарюючого суб'єкта під час формування економічного потенціалу підприємства слід приділити увагу загрозам та ризикам, які виникають у його макро- та мікросередовищі.

Загрози та ризики макросередовища можна віднести до елементів непрямой дії, тобто вони переважно не пов'язані з конкретним підприємством, але створюють несприятливе середовище для його функціонування та реалізації стратегічних та тактичних цілей. Загрози мікросередовища – це елементи безпосереднього впливу на підприємство. До них можна віднести всіх учасників ринку та зацікавлених осіб.

Так, за результатами аналізу типів загроз та рівнів ризиків на підприємстві обґрунтовується політика забезпечення безпеки й складається план дій. Так, В.В. Мізюк та С.Г. Мізюк пропонують структуру плану дій щодо забезпечення комплексного підходу до забезпечення безпеки на прикладі авіатранспортного підприємства

у разі кризових ситуацій. Комплексний підхід стосується об'єднання умов захисту від загроз методом побудови тривимірної моделі комплексної системи безпеки «ризик – заходи – витрати» [18, с. 63]. Таким чином, слід зауважити, що під час формування потенціалу підприємства необхідно враховувати всі види витрат на його збереження, що, своєю чергою, дасть підприємству змогу забезпечити економічну безпеку, стійкий імідж та підвищити конкурентоспроможність.

Створенню виробничо-господарського образу підприємства, який приваблює до співпраці контрагентів, споживачів, потенційних працівників у ринкових умовах господарювання сприяє «імідж – як сукупність особливостей, які характеризують або ідентифікують певне підприємство, які зафіксовані в певних символах або формах інформації, які створюються компанією, цілеспрямовано передаються аудиторії в процесі комунікацій, фіксуються, сприймаються, розпізнаються й оцінюються суб'єктом, що належить до тієї чи іншої цільової аудиторії, а також, прийнявши форму стереотипу, посідають певне місце у свідомості й системі цінностей суб'єкта, визначають його подальші дії щодо даної компанії та її продукції».

Органічне поєднання економічного потенціалу підприємства з його іміджем для посилення конкурентоспроможності з урахуванням позицій економічної безпеки сприятиме опануванню нових сегментів ринку, формуванню передумов вибору таких суб'єктів взаємодії, як споживачі, постачальники, персонал, партнери, інвестори (рис. 1).

Забезпечення сталого розвитку підприємства може ґрунтуватися на детальному аналізі факторів зовнішнього та внутрішнього впливу. Так, до факторів внутрішнього впливу віднесено такі: підвищення якості процесу управління, спрощення реалізації управлінських рішень, зміцнення потенціалу підприємства, створення передумов залучення резервів підприємства, сприяння вдосконаленню компетенцій працівників, формування у працівників правил корпоративного стилю мислення, забезпечення позитивного морально-психологічного клімату в колективі.

Вплив чинників зовнішнього середовища зумовлює як створення нових напрямів бізнесу, так і закріплення наявних зв'язків через формування позитивного іміджу підприємства в бізнес-середовищі, що, своєю чергою, стимулює інвесторів щодо вкладання коштів і сприяє інноваційній активності підприємств. Серед чинників зовнішнього впливу на економічну безпеку необхідно виділити здатність керівництва підприємства вчасно реагувати на загрози зовнішніх та внутрішніх ринків, а саме забезпечити ділову дисципліну щодо постачальників та споживачів, що, своєю чергою, дає можливість підприємству формувати престиж і авторитет управлінського апарату як у ділових колах, так і серед споживачів.

Систему інтересів підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі створюють та підтримують вибрані суб'єкти взаємодії, для яких важливі цінності позитивного іміджу як підприємства, так і його потенціалу. Через споживачів він формує лояльність покупців щодо вибору наступної покупки даної марки, дає змогу одержувати цінову премію під час придбання визначеної кількості одиниць товару, формує впізнаваність товару серед конкурентів, підвищує задоволеність від якості товару та послуги.

Постачальники створюють передумови безперервної діяльності підприємства, дають змогу більш повно завантажувати обладнання, що забезпечує необхідними ресурсами, знижувати маркетингові витрати на рекламу та інші

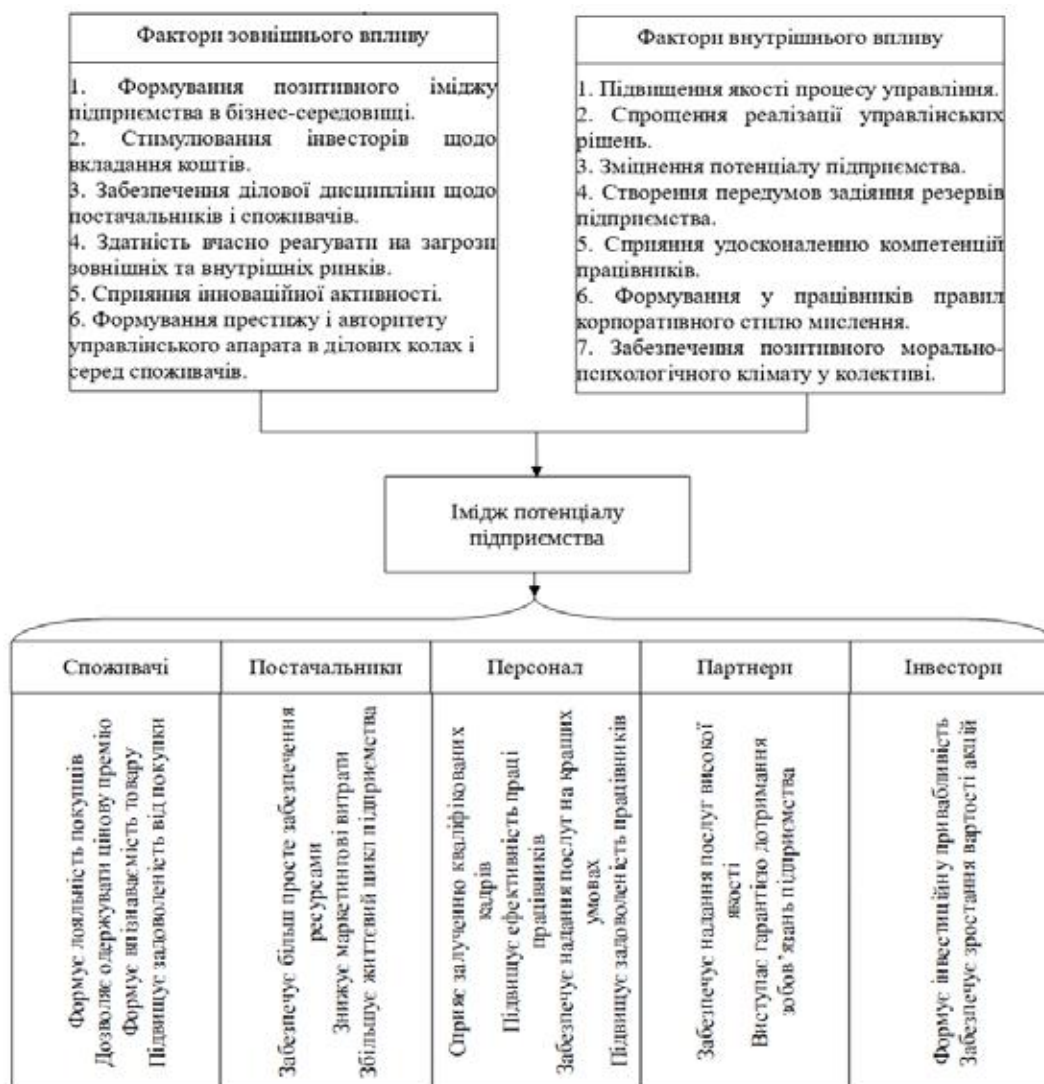


Рис. 1. Фактори впливу на складники іміджу потенціалу підприємства

Джерело: складено за [18, с. 75; 79]

засоби просування товару, оскільки позитивний імідж сам сприяє їх прихильності, що, своєю чергою, збільшує життєвий цикл підприємства.

Неодмінним складником і вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення економічної безпеки є його персонал, якій відрізняється наявними та здобутими компетенціями, підтримує корпоративну культуру, може брати участь в управлінні, прибутках і капіталі підприємства, що, таким чином, поліпшує задоволеність працівників також через моральне стимулювання. Саме такий підхід до формування кадрового потенціалу сприяє залученню нових кваліфікованих кадрів та створенню умови для підвищення їхньої кваліфікації, що дає змогу підтримувати ефективність праці працівників та забезпечувати надання послуг на кращих умовах.

Розвиток партнерських відносин укріплює імідж підприємства з позиції ділового партнера з певною дисципліною постачання та розрахунків. Якщо вони відбуваються впродовж довгого часу, то це стає додатковою перевагою для обох сторін та можливістю взаємного доповнення

конкурентоспроможності як підприємства, так і його економічного потенціалу.

Через інвесторів підприємство підкреслює надійність своєї діяльності на ринку та здатності потенціалу вчасно реагувати на його виклики. Додатковими перевагами, які вони створюють, є формування інвестиційної привабливості, збільшення ринкової вартості підприємства, можливості опанувати сучасні технології та активізувати впровадження нових товарів та послуг.

Висновки. Таким чином, на основі трактування сутності й основних підходів до формування економічного потенціалу підприємства та за результатами аналізу різних підходів до виокремлення складників економічного потенціалу підприємства запропоновано враховувати такі складники: економічну безпеку, імідж та конкурентоспроможність під час формування економічного потенціалу підприємства. Саме такий підхід дає змогу вчасно формувати потенціал підприємства, адаптувати його складники відповідно до вимог ринкового середовища через орієнтацію на економічну безпеку з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В., Запорожець Т.С. Підхід до формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2012. № 35. Т. 1. С. 30–34.
2. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
3. Бугай В.З., Горбунова А.В., Ключова Ю.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1. С. 27–33.
4. Булкакова О.В. Бренд-імідж підприємства на споживчому ринку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 13. Ч. 1. С. 31–36. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/13_1_2017ua/9.pdf.
5. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Расщупкіна. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
6. Квасницька Р.С., Тарасюк М.В. Структуризація потенціалу підприємств. Вісник КНТЕУ. 2017. № 1. С. 73–82.
7. Коваленко М.А., Іванець О.О. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства. Економічні інновації. 2011. № 45. С. 112–117.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: Университетская книга, 2002. 310 с.
10. Лозовський О.М., Дрончак І.В. Формування іміджу підприємства як елементу конкурентоспроможності. Молодий вчений. 2016. № 1(1). С. 101–104. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1(1)_25).
11. Никифоренко В.Г., Кравченко В.А. Роль іміджу в створенні конкурентних переваг підприємства. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. 2017. № 4(246). С. 69–83.
12. Прохорова В.В., Тарасюк Д.С. Формування економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. Економіка та управління підприємствами. Економіка і регіон. 2015. № 4(53). С. 35–39.
13. Сафонов Ю.М., Завієна Н.С. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Одеса: Апрель, 2011. 234 с.
14. Турило А.А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. Економічний вісник. 2014. № 3. С. 65–71.
15. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.
16. Хоменко Я.В., Резнікова О.С. Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації. Академічний огляд. 2013. № 2(39). С. 154–161.
17. Штимер Л.Т. Теоретичні аспекти економічної сутності категорії «потенціал матеріальних ресурсів підприємства». Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2011. Вип. 8(29). Ч. 1. С. 516–522.
18. Miziuk V., Miziuk S. Assessment of risk innovation in order to ensure the economic security of airlines. Proceedings of National Aviation University. 2014. № 66(1). P. 61–69.

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Аннотация. В статье обобщены особенности формирования экономического потенциала с учетом его основных составляющих. Рассмотрены особенности управления экономическим потенциалом предприятия с учетом факторов влияния макро- и микросреды. Исследовано влияние экономической безопасности, имиджа и конкурентоспособности предприятия на формирование экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, факторы внешней и внутренней среды предприятия, формирование потенциала предприятия, составляющие экономического потенциала предприятия, имидж, экономическая безопасность, конкурентоспособность.

SPECIFICS OF ENTERPRISE CAPABILITY DEVELOPMENT BASED ON ECONOMIC SECURITY

Summary. The paper justifies the specifics of enterprise economic capability development, taking into account the main components of such a capability. The authors consider the specifics of the enterprise economic capability management, taking into account the factors influencing the macro and micro environment. The authors also analyze the influence of economic security, image and competitiveness of the enterprise on the enterprise economic capability development.

Key words: capability, economic capability, factors of external and internal environment of an enterprise, enterprise capability development, components of enterprise capability, image, economic security, competitiveness.

Базалійська Н. П.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Батовський В. В.

студент

Хмельницького національного університету

Bazaliyska N. P.

Candidate of Economic Sciences,

*Senior Lecturer of Personnel Management
and Labour Economics Department,*

Khmelnytsky National University

Batovskiy V. V.

Student, Khmelnytsky National University

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ

Анотація. Проаналізовано еволюцію орієнтації менеджменту на поведінкову модель підприємства. Визначено сутність поняття «управління трудовою поведінкою персоналу». Виділено внутрішні чинники індивідуальної трудової поведінки людини. Побудовано схему мотивації трудової поведінки персоналу підприємства. Представлено процес мотивації трудової поведінки працівника на підприємстві.

Ключові слова: управління персоналом підприємства, поведінка, трудова поведінка персоналу, трудова мотивація, промислове підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Серед багатьох практичних проблем менеджменту виробничих організацій в останні роки особливого значення набула проблема ефективного управління персоналом. Хоча цей напрям менеджменту вже давно став спеціалізованим, сьогодні найбільш актуальним є його поведінковий аспект. Як показують дослідження останніх років, саме у цих особливостях закладений величезний особистісний потенціал, ігнорування якого стає небезпечним для підприємства. Саме із цих позицій потребує наукового обґрунтування перелік чинників, які впливають на трудову поведінку працівників виробничої організації, розроблення нових мотиваційних механізмів її впорядкування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких видатних учених, як Г. Беккер, Т. Веблен, Д. Мак-Грегор, К. Маркс, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор та ін. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад управління поведінкою персоналу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Аккер, І. Бажин, К. Девіс, М. Дороніна, Т. Лепейко, Л. Маллінз, М. Наумов, Д. Ньюстром, О. Синицька, В. Ядов, О. Ястремська та ін.

Процес трудової мотивації широко висвітлено в працях зарубіжних авторів: Б. Адамса, М. Армстронга, В. Бовікіна, В. Білоцерковського, Ю. Булігіна, В. Волковського, В. Вилюнаса, Ю. Грибіна, Л. Дякова, Б. Карлоффа, М. Круглова, Л. Латишева. У наукових колах України окремі питання цієї проблеми знайшли своє висвітлення в роботах Д. Богині, Г. Головченка, В. Гриньової, М. Дороніної, В. Шпалинського, А. Гошка, Є. Глухачова, Г. Назарової, Т. Хомуленко, С. Клімова, А. Колота, О. Куценка, С. Лисенка, Л. Лутай, О. Ястремської.

Аналіз поданих у літературі концепцій дав змогу оцінити проблему управління поведінкою персоналу в різних системах координат і зробити висновок, що методичне забезпечення вирішення цієї проблеми в організа-

ції потребує уточнення в частині використання мотивації персоналу. Недостатньо дослідженою залишається така проблема, як методичне забезпечення управління поведінкою персоналу на засадах трудової мотивації.

Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних засад управління трудовою поведінкою персоналу підприємства на засадах застосування системи трудової мотивації.

Результати дослідження.

Інноваційний та інформаційний характер сучасного виробництва, його висока наукоємність зумовили необхідність уведення в дію нових характеристик персоналу організації, підвищили значущість не тільки розвитку його вмінь, навичок та особистісних характеристик, а й доповнилися вимогами до його трудової поведінки. При цьому і модель організації стала інтенсивно збагачуватися її поведінковим варіантом, що досить переконливо довів Д. Красовський, подаючи еволюцію співвідношення механічної і поведінкової моделей організації (рис. 1) [1, с. 342].

З рис. 1 видно, що автор у цілому не заперечує використання традиційної моделі менеджменту. На його думку, вона не повинна виключатися повністю з уваги менеджерів, але сьогодні її необхідно інтенсивно доповнювати механізмами управління поведінкою персоналу.

Слід зауважити, що поведінка як особлива характеристика трудового ресурсу стала об'єктом уваги економічної теорії ще на початку ХХ ст. Даний науковий напрям отримав розвиток у США в межах концепції соціального контролю над економікою, здійснюваного різними методами. Теорії американських учених поклали початок новому напрямку економічної думки, який сьогодні прийнято називати інституціоналізмом, головною ознакою якого є збагачення предмету економічної науки [2, с. 333]. Прихильники цього напрямку визначили за необхідне досліджувати поряд з економічними соціальні та психологічні умови й аспекти існування економічних процесів.

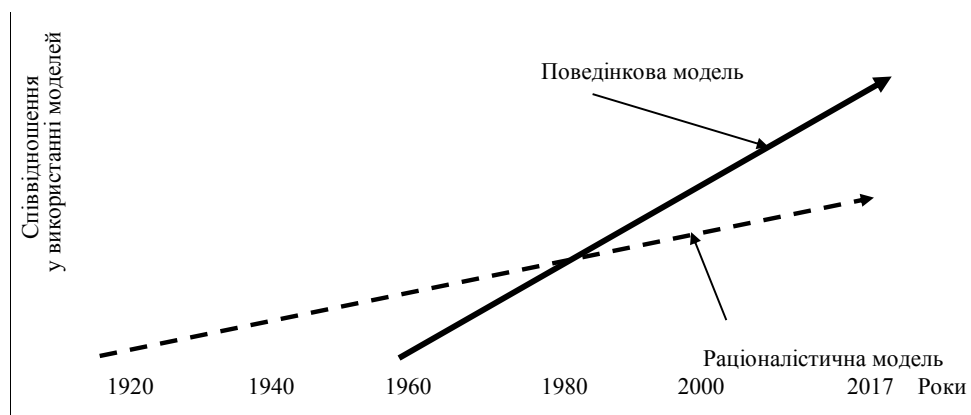


Рис. 1. Еволюція орієнтації менеджменту на поведінкову модель підприємства

Збагачення предмету економічної теорії й зумовило появу в полі зору економістів категорії «поведінка». Відомий теоретик, засновник соціально-психологічного інституціоналізму Т. Веблен критикував сучасну йому економічну науку за те, що вона не розглядала людину як особистість, яка знаходиться у визначеному соціокультурному середовищі, і не вивчала еволюцію цього середовища. Він уперше запропонував розглядати людину – носія трудового потенціалу – як біосоціальну істоту, вроджені інстинкти і придбана психологія якої формують її поведінку в економічній сфері [3, с. 283].

Саме інституціоналізм, а також біхевіоризм стали основою для виникнення, розвитку й виокремлення нової галузі економічної науки – науки про організаційну поведінку [2; 3]. Головною її метою стало розширення за допомогою наукових методів уявлень про всі аспекти поведінки в організаційному середовищі, оволодіння навичками управління поведінки людей, їх удосконалювання [4, с. 15]. Основними в трудовому процесі завданнями цієї науки є: систематизований опис поведінки людей у процесі праці; пояснення причин учинків індивідів у певних умовах; передбачення поведінки персоналу в майбутньому.

Трудова поведінка як форма трудової активності набагато складніша порівняно з трудовою діяльністю, оскільки, з одного боку, підпорядковується нормам середовища, а з іншого – має складну, непередбачувану структуру. При цьому поведінка творчого працівника у трудовій сфері важко впорядковується і контролюється, оскільки він самостійно вибирає альтернативні варіанти вчинків. Характер трудової поведінки свідчить про те, як людина сприймає колектив, як визначає своє місце і роль у ньому, що вибирає за орієнтир для реалізації професійного потенціалу. Творчий працівник виконує свою роботу, усвідомлюючи і порівнюючи соціокультурні й нормативні компоненти трудової ситуації із власними інтересами, потребами та професійними можливостями. Інакше кажучи, людина мотивує свою трудову поведінку, «пропускаючи» зовнішні чинники через свою свідомість. У зв'язку із цим сутність трудової поведінки працівника відображається не тільки у створенні продукту, а й у відтворенні фізичних і духовних сил, розширенні знань, розвитку навичок, умінь (рис. 2) [5, с. 164].

Вчені пропонують різні варіанти класифікації трудової поведінки. Серед її різновидів в умовах посилення динамічності середовища господарювання на особливу увагу заслуговує інноваційний варіант. Його особливість полягає у подоланні екстремальних ситуацій нетрадиційними

засобами. По відношенню до вирішення проблем організації, яка надала робоче місце працівнику, інноваційна поведінка може бути як конструктивною, так і деструктивною. Для того щоб забезпечити конструктивність інноваційної поведінки творчого працівника чи групи таких працівників, у першу чергу необхідно обґрунтувати спосіб діагностики її характеру.

Для характеристики індивідуальної трудової поведінки людини застосовуються такі конструкти: рівень активності (енергійність і ініціативність); емоційна виразність (сила й характер афектів); стабільність (статичність проявів у різний час і за різних ситуацій); усвідомленість (розуміння своєї поведінки, здатність пояснити її словами); динамічність (самоконтроль); гнучкість (зміна поведінки у відповідь на зміну зовнішнього середовища) [6, с. 7]. Обидві запропоновані класифікації описують зовнішній прояв трудової поведінки людини. Однак для управління нею слід зважати і на внутрішні її чинники, які зумовлюють цілеспрямованість людини. Їх аналіз зроблено в роботі М. Армстронга [7, с. 144]. В узагальненому виді вони представлені на рис. 3.

Зміст цих чинників можна деталізувати так: компетентність – здатності й навички; Я-концепція – концептуальна база, від якої залежить, як людина сприймає навколишнє середовище; очікування – чого людина чекає від власної поведінки й поведінки інших; цінності – що людина вважає важливим; плани саморозвитку – цілі, які людина ставить перед собою, і плани, які вона складає для досягнення цих цілей.

Ефективність управління поведінкою персоналу і найбільш повна реалізація поставлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління поведінкою персоналу підприємства, пізнання механізму його функціонування, вибору найбільш оптимальних технологій і методів роботи з людьми.

В основі управління поведінкою персоналу лежить визначення траєкторії розвитку системи й регулювання його поведінки в динаміці відповідно до розвитку зовнішнього оточення, внутрішніх суперечностей, завдань підприємства (організації, фірми) як виробничо-господарської системи.

Стосовно до персоналу підприємства управління означає розроблення та реалізацію управлінського впливу на сукупність характеристик трудового потенціалу працівника й колективу для узгодження їх як із поточними завданнями функціонування підприємства, так і зі стратегією його розвитку, необхідністю повного використання можливостей, пов'язаних із роллю людського чинника в

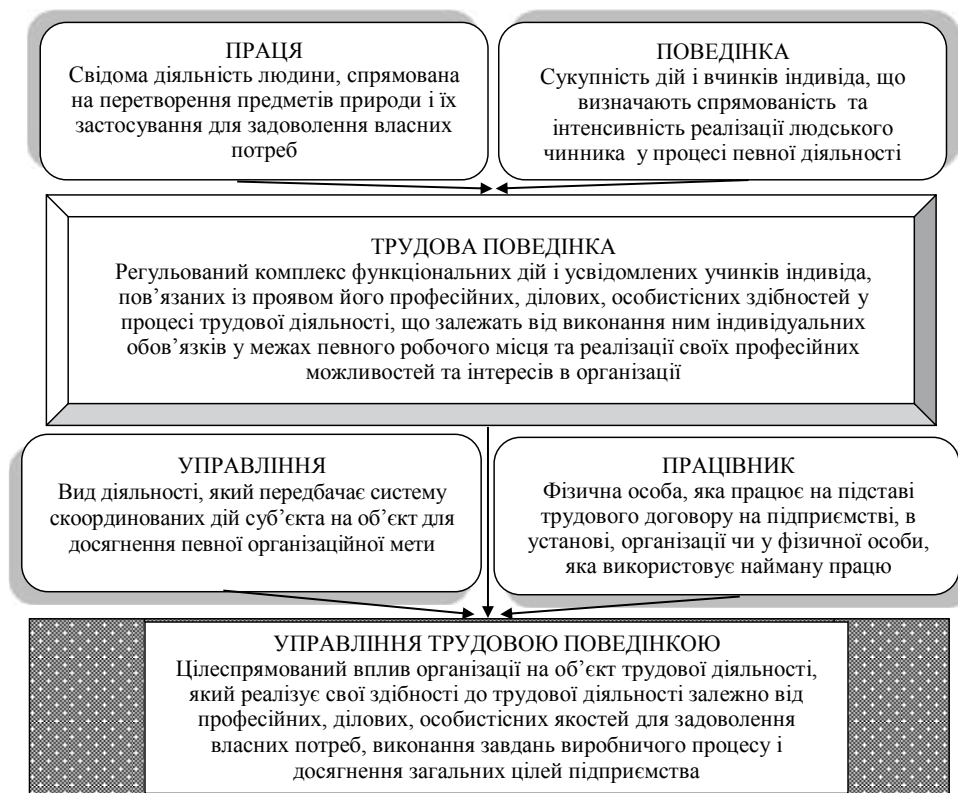


Рис. 2. Визначення змісту поняття «управління трудовою поведінкою»

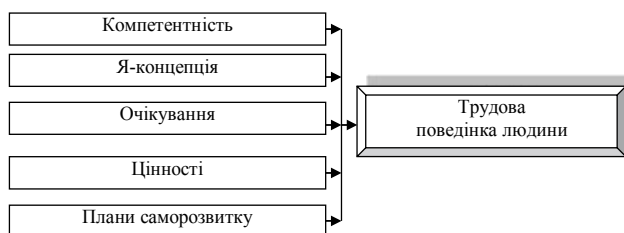


Рис. 3. Внутрішні чинники індивідуальної трудової поведінки людини

сучасному виробництві. Тому управлінські рішення спрямовані не тільки на окремих працівників як елементи системи, а й на підтримку виробничих взаємозв'язків між ними, на саму структуру системи, її пропорції, на поведінку системи у цілому, її розвиток (рис. 4).

Оцінка стану системи, її зміна під дією будь-якого ухваленого управлінського рішення вимагають саме врахування цих зв'язків, попередження негативних наслідків на різних рівнях. А оскільки оперативно забезпечити його важко, необхідно орієнтуватися на методи управління, що забезпечують або заохочують процес самоорганізації. Разом із тим варто враховувати й таку особливість системи: реакція на ситуацію, що виникає під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, часто не буває негайною, навіть оперативно вжиті заходи можуть позначитися лише через певний час (часовий лаг) [8, с. 64].

Механізм управління трудовою поведінкою є системою органів управління, засобів і методів, спрямованих на задоволення потреби підприємства в робочій силі необхідної кількості, якості й до певного часу. Цілі управління досягаються шляхом реалізації певних принципів і методів.

В управлінні трудовою поведінкою працівників як процесі виділяються такі функції управління [9, с. 6–7]:

- планування – визначення цілей управління, засобів їх досягнення, моделювання й прогнозування об'єкта управління;
- організації – роботи з комплектування кадрів: профорієнтація, профвідбір, залучення робочої сили, наймання, розміщення на робочих місцях, професійна підготовка, вдосконалення організації праці, поліпшення умов праці тощо;
- регулювання – міжцехове, міжпрофесійне й кваліфікаційний рух робочої сили, зміна чисельності персоналу, рівня заробітної плати;
- контролю – контроль чисельності, раціональності використання, відповідності займаній посади, виконання кадрових наказів;
- обліку – одержання інформації про зміну складу персоналу.

Щоб ефективно управляти, необхідно знати механізм функціонування досліджуваного процесу, всю систему чинників, що викликають його зміни, а також засоби впливу на них. Отже, можна говорити про певний механізм функціонування системи управління поведінкою працівників і про використання різних інструментів впливу на працівника, тобто про певну технологію роботи з кадрами. У найбільш загальному вигляді технологія являє собою прийоми, навички або послуги, застосовувані для здійснення певних змін у будь-якому матеріалі.

Формування колективу, його чисельний і професійний склад, якісні характеристики, пов'язані з ними очікування працівника й можливості їх реалізації, результати діяльності колективу залежать від таких зовнішніх чинників, як місце розташування підприємства, чинні закони й нормативні акти, економічний стан підприємства й економіки у цілому (система компенсацій, розвиненість соціального захисту, податки, інфляція тощо).

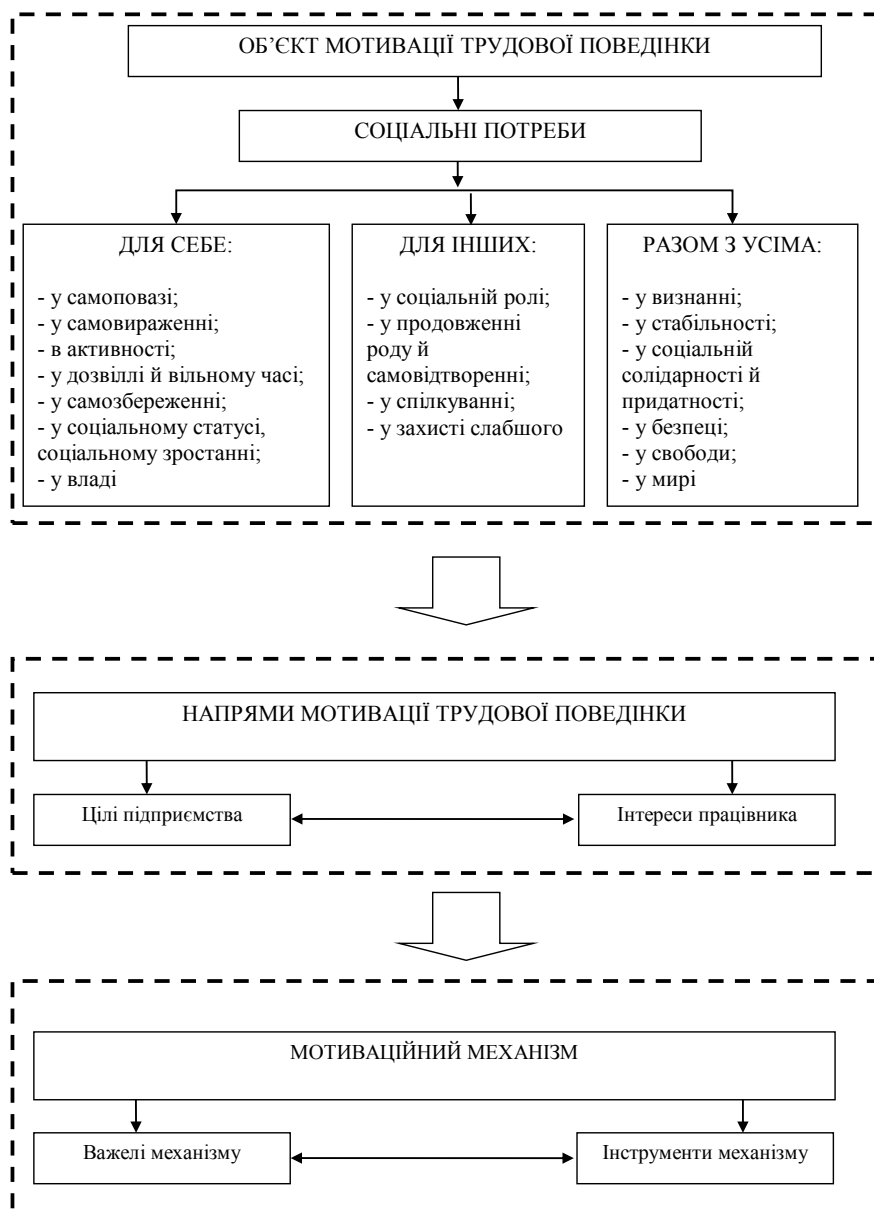


Рис. 4. Схема мотивації трудової поведінки персоналу підприємства

Поняття про сутність соціально-економічної мотивації та процес управління трудовим поведінням працівника підприємства становлять основу розуміння механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства, який формується в рамках організації з урахуванням чинників зовнішнього середовища, цілей організації, якісних і кількісних характеристик працівників, якості менеджменту персоналу (рис. 5) [10, с. 213–217].

Не менший вплив справляють чинники, що діють безпосередньо на підприємстві: застосовувані техніка і технологія, організаційний рівень виробництва та управління, стан трудової й технологічної дисципліни, організація й умови праці, правила та нормативні акти внутрішнього трудового розпорядку, система винагороди за працю, мотивація трудової діяльності, культура виробництва й взаємин.

Мотиваційний механізм базується на таких чинниках, як система формальних процедур і правил виконання функцій та робіт, призначених для досягнення

цілей підприємства й подання менеджменту про реальні інтереси, мотиви, потреби працівників, засоби їх задоволення, значущих цінностях і нормах поведінки. Сьогодні немає однозначних тлумачень мотиваційного механізму. На нашу думку, мотиваційний механізм – це комплексна система важелів, інструментів впливу на працівників для досягнення цілей підприємства.

Мотиваційний механізм будується з урахуванням особливостей працівників підприємства, що включають у себе соціально-економічні потреби, інтереси, ціннісні орієнтації. На нашу думку, в управлінні поведінкою персоналу важливо знати, які цілі можуть бути досягнуті за допомогою тих чи інших засобів впливу мотиваційного механізму, як і через що воно здійснюється.

Висновки. Отже, управління трудовою поведінкою працівників повинне забезпечити сприятливе середовище, в якому реалізувалися б творчі можливості працівників, розвивалися їхні здібності. У підсумку люди повинні одержувати задоволення від виконуваної роботи й суспільного визнання своїх досягнень.

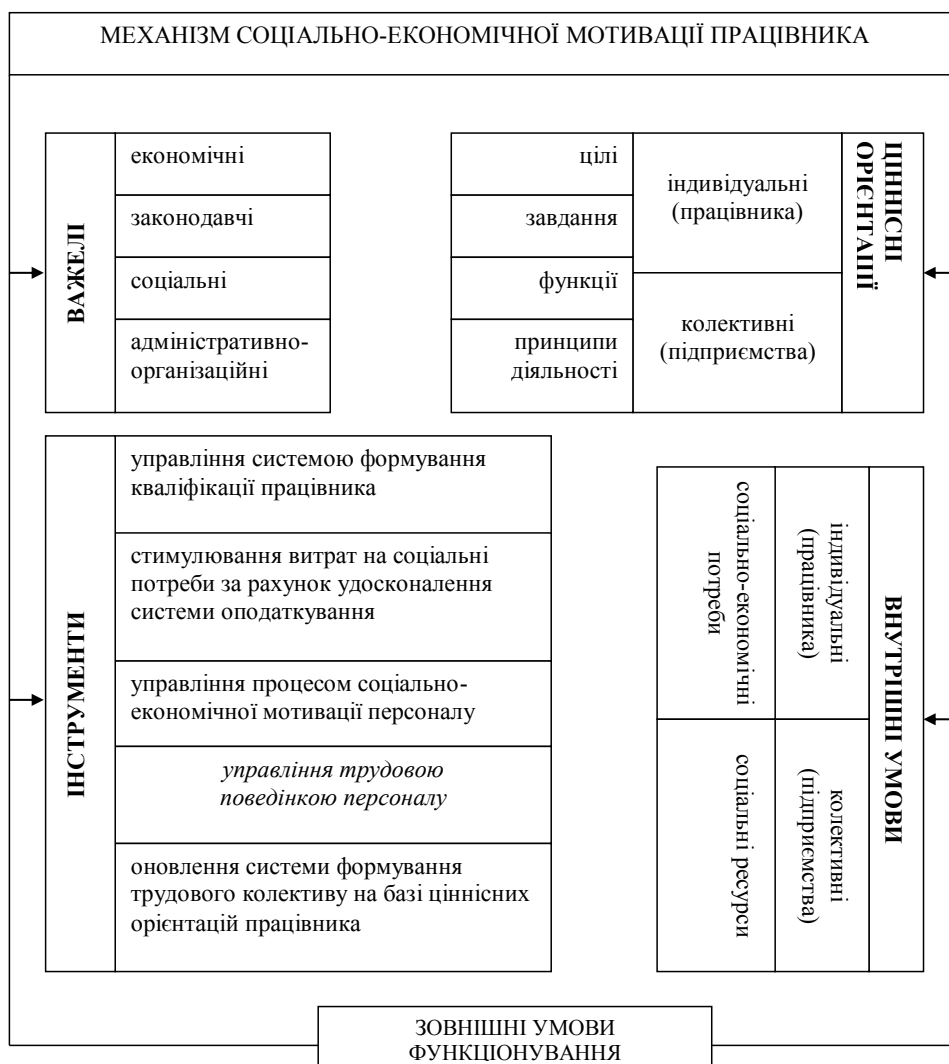


Рис. 5. Процес мотивації трудової поведінки працівника на підприємстві

Список використаних джерел:

1. Красовитий Ю.Д. Организационное поведение: учебное пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ, 2000. 472 с.
2. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник; 4-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2003. 480 с.
3. История экономических учений: учебник для вузов / под ред. проф. В.С. Адвадзе, проф. А.С. Квасова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 391 с.
4. Ньюстром Дж., Дэвис К. Организационное поведение; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 448 с.
5. Базалійська Н.П. Формування ефективної трудової поведінки працівника на засадах застосування системи соціально-економічної мотивації. Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні напрямки розвитку міжнародних відносин у забезпеченні ефектів інтеграції України до ЄС» (Хмельницький – Львів, 25–27 вересня 2015 р.). Хмельницький: ХНУ, 2015. С. 163–167.
6. Змановская Е.В. Девиантология (Психология отклоняющегося поведения): учеб. пособ. для студ. высш. учеб. зав. Москва: Академия, 2003. 288 с.
7. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; 8-е изд.; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 832 с.
8. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 270 с.
9. Трубиц С.І. Мотиваційний механізм використання трудового потенціалу. Формування економічних відносин в умовах становлення ринку: зб. наук пр. Тернопіль, 1999. С. 5–8.
10. Славогородська О.Ю. Мотивація персоналу на підприємстві до підвищення компетентності як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Проблеми науки. 2010. № 1. С. 94–99.

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА НА ПРИНЦИПАХ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ

Аннотация. Проанализирована эволюция ориентации менеджмента на поведенческую модель организации. Определена сущность понятия «управление трудовым поведением персонала». Выделены внутренние факторы индивидуального трудового поведения человека. Построена схема мотивации трудового поведения персонала организации. Представлен процесс мотивации трудового поведения работника на предприятии.

Ключевые слова: управление персоналом, поведение, трудовое поведение персонала, трудовая мотивация, промышленное предприятие.

MANAGEMENT OF LABOR BEHAVIOR OF PERSONNEL ON THE REALIZATION OF THE SYSTEM OF LABOR MOTIVATION

Summary. The evolution of management orientation on the behavioral model of organization is analyzed. The essence of the concept of “management of labor behavior of the personnel” is determined. Internal factors of individual labor behavior of a person are distinguished. The scheme of motivation of work behavior of the personnel of the organization is constructed. The process of motivation of worker's behavior at the enterprise is presented.

Key words: personnel management of the enterprise, behavior, labor behavior of personnel, labor motivation, industrial enterprise.

УДК 330.15;330.16;658.8

Блажей І. О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Blazhey I. O.

*postgraduate
Department of International Economic Relations
Ternopil National Economic University*

ЕКОЛОГІЧНИЙ БРЕНДИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. У роботі розглянуто вплив екологічного брендингу на становлення концепції сталого розвитку в умовах зміни споживчих трендів на більш довкільно орієнтовані. Проаналізовано рівень залучення брендів у створення культури сталого споживання з урахуванням їхнього впливу на свідомість споживача. Пояснюється значення екологічного бренду як одного з чинників реалізації стратегії сталого розвитку. Описано переваги та недоліки активного використання брендів як інструментів стратегії сталого розвитку. Визначена важливість контрольованого підходу до даного процесу.

Ключові слова: екологічний бренд, сталий розвиток, стале споживання, корпоративна соціальна відповідальність, додаткова вартість, споживча поведінка.

Вступ та постановка проблеми. Останнє століття характеризувалося різким пришвидшенням розвитку людства на шляху до індустріального, високотехнологічного суспільства. Такі темпи виробництва потребували залучення великої кількості ресурсів та використання масштабних територій. Стає зрозумілим, що подальше одностороннє, егоїстичне відношення до навколишнього середовища не є раціональним та не відповідає довгостроковим цілям формування благополучного суспільства. Негативний вплив, здійснений на глобальному рівні на земельні та водні ресурси, повітря, рослинний та тваринний світ, не може не впливати на здоров'я та добробут людини, оскільки людина сама є безпосереднім учасником екосистеми.

Зміна суспільного настрою щодо збереження навколишнього середовища призвела до змін у виробничій та маркетинговій діяльності компаній, у тому числі й до активного використання екологічних брендів як одних з

основних інструментів формування купівельної поведінки споживача. Хоча бренди критикуються за заклики до надспоживання, неможливо не враховувати їхній постійно зростаючий вплив на свідомість споживачів та потенціал, який можна використати для поширення довкільно орієнтованих ідей та цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження науково-методологічних аспектів екологічного брендингу здійснили такі відомі зарубіжні науковці, як А. Аакер, Б. Херауд, Н. Саркар, М. Руссо, С. Флянц. Серед вітчизняних учених необхідно виділити праці О. Зозульова, С. Гаркавенко, С. Ілляшенко. Проблематику відносин брендингу та сталого розвитку розглядали у своїх роботах Дж. Оттман, Е. Стеффорд, К. Пітті, А. Арвідссон. Проте вплив екологічного бренду на формування сталого та довкільно-орієнтованого суспільства часто розглядається виключно з негативного боку або ж не оцінюється повною мірою.

Метою статті є обґрунтування ролі екологічного брендингу в реалізації стратегії сталого розвитку і визначення можливостей та ризиків для підприємств та суспільства.

Результати дослідження.

Як показала практика, регуляція окремих випадків забруднення довкілля не приносила видимих результатів через її вибірковість та обмеженість [1, с. 15, 13, с. 131]. Цілі території винищувалися разом із корінними жителями, деякими видами тварин та рослин, у містах спостерігалось погіршення якості повітря, питної води. Збитки від неконтрольованого використання ресурсів планети могли поставити під питання попередні технологічні досягнення. Як результат, у 90-х роках ХХ ст. виникає концепція стабільного розвитку людства, тобто розвитку, який задовольняє потреби сучасних поколінь та не обмежує можливості майбутніх поколінь задовольняти власні потреби [3, с. 9]. Її основна мета – збереження та відновлення довкілля не лише в ситуації «сьогодні та зараз», а з орієнтацією на майбутнє. Концепція сталого розвитку базується на трьох основних аспектах: 1) економічному – виготовлення основних товарів та послуг на постійній основі, підтримка контрольованого рівня державного та зовнішнього боргу та уникнення крайніх галузевих дисбалансів; 2) екологічному – підтримка стабільної ресурсної бази, збереження біорізноманіття, врівноваження вмісту атмосфери та інших елементів екосистеми, які не класифікуються як економічні ресурси; 3) соціальному – дотримання справедливого розподілу, надання соціальних послуг, гендерна рівність, політична підзвітність тощо [15, с. 6].

Об'єктивна деградація навколишнього середовища є беззаперечною, пересічна людина може помітити її навкруги самостійно та через засоби масової інформації. Починаючи з 1950-х років було виготовлено понад

9 млрд. т пластику та лише 9% із них підлягає переробці [6]. Лише у поточному році провідні видання широко висвітлювали проблему небезпечного смогу в Китаї, отруйного повітря в Нью-Делі, розливу нафти на 101 кв. км у Східно-Китайському морі та багато інших [16; 14]. Бізнес не може залишатися осторонь настроїв у суспільстві, адже підвищення уваги до екологічних питань впливає на відношення до споживання. Зміна способу життя призводить до нових споживчих потреб та бажань. Покупці хочуть знати складники та спосіб виготовлення продукту, загальне відношення компанії-виробника до стабільного ведення бізнесу [9].

Розповсюдження ідеї стабільного розвитку сприяло підвищенню рівня екологічної свідомості споживачів. Через значне посилення громадської думки щодо проблем, пов'язаних із довкіллям, уряди країн та керівники корпорацій змушені приділяти більше уваги екологічним питанням. Змінам підлягає і поведінка окремих особистостей. Згідно з дослідженнями, проведеними Ipsos Global Trend у 2016 р., у всьому світі більшість людей вважає, що підтримка звичного стилю життя більше не є можливою, в іншому разі це прямиий шлях до екологічної катастрофи. Опитування, яке охопило 22 країни, показало, що в середньому 78% населення розуміють потребу екологічних регулятивних дій (рис. 1).

На основі такого високого показника можна вважати, що екологічно свідомий спосіб життя – це не тимчасова тенденція, а ознака зміни загальних людських цінностей у бік екологічної безпеки. Сучасне підприємство не може дозволити собі ігнорувати екологічну стабільність як одну з основних ринкових стратегій. На основі споживчих настроїв та методів ведення конкуренції екологічність усе частіше впливає на частку ринку та на лояльність до бренду. Досліджено, що 75% покупців нададуть перевагу

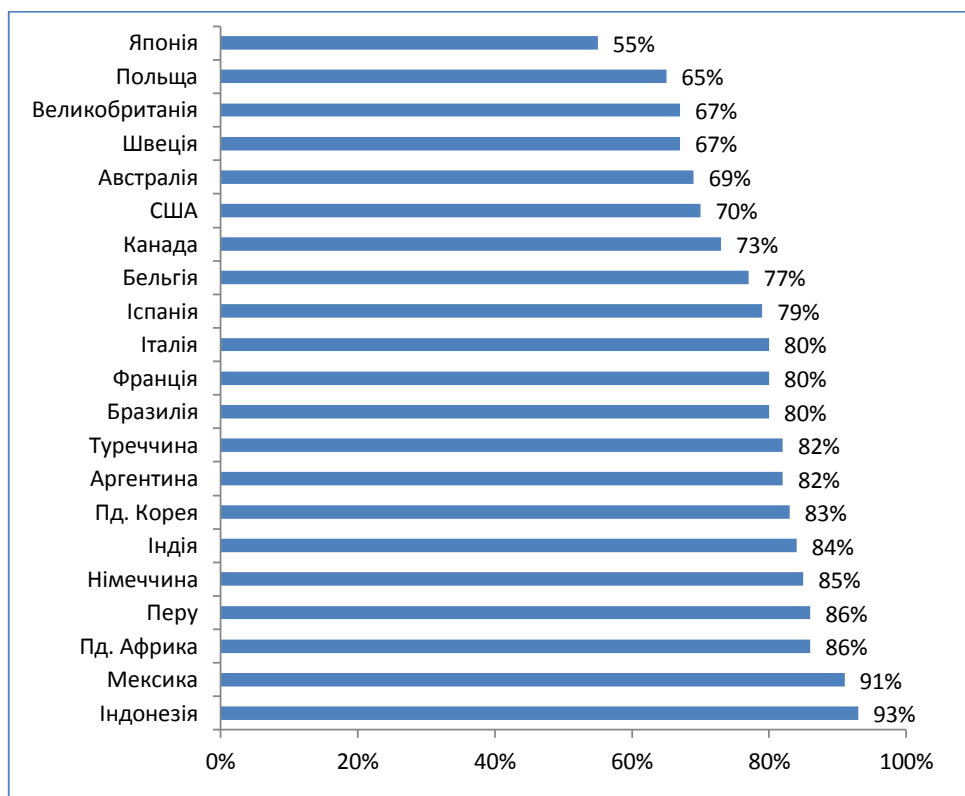


Рис. 1. Відсоток респондентів, які вважають, що екологічна катастрофа є неминучою, якщо не змінити відношення до виробництва та споживання [7, с. 125]

тій компанії, про яку відомо, що вона докладає значних зусиль для ведення екологічно свідомої діяльності, та 72% опитуваних цікавляться, що саме компанії роблять для підтримки екологічної стабільності [10, с. 12].

Таке споживче відношення спонукає виробників до запровадження нових методів ведення екологічного бізнесу та всебічного висвітлення власної докільної діяльності. Чим більше люди дізнаються про шкідливий вплив хімічних речовин у повсякденних продуктах, тим більше зацікавлені в підтвердженні виробниками безпечності виготовлених товарів для здоров'я не тільки окремої особистості, а й для докілья загалом як турботу про майбутнє благополуччя суспільства. Бренди оголошують стратегію зниження відходів та використання натуральної сировини (в ідеалі доступної для переробки) як пріоритетну.

Зокрема, набирає обертів виробництво замкнутого циклу: продукти створюються з урахуванням можливості їх переробки наприкінці терміну використання. Виробник контролює весь процес, отримані після переробки матеріали використовуються під час виготовлення нової продукції. Серед компаній, які частково реалізували виробництво закритого циклу, – Xerox, AMD, Coca-Cola, Bosch, H&M. Також вирішується проблема зниження якості сировини після її переробки у зв'язку з порушенням структурної цілісності матеріалу (down-cycling) на користь технологій, якій дають змогу повторно використовувати продукцію без критичного впливу на неї (up-cycling) [8, с. 4].

Компанії активно шукають нові методи ведення конкурентної боротьби у сфері екологічного виробництва для можливості включення власних брендів у «зелений» список. Дослідження у сфері поведінки споживачів показують, що позиціонування бренду як докільно безпечного підвищує ймовірність його купівлі. Наявність екологічних характеристик розглядається як додаткова цінність під час вибору між товарами-конкурентами в одній цінній категорії.

Організація Green Brand International визначає екологічний бренд як такий, що дотримується обіцянок щодо концепції сталого розвитку, або ж вивчає та використовує нові методи у сфері охорони навколишнього середовища і сталого корпоративного управління. Вони також надають перелік дій, що можуть характеризувати бренд як екологічний: збереження енергії; зменшення та запобігання викидам вуглекислого газу чи інших шкідливих субстанцій; зменшення або уникнення відходів; захист та збереження природних ресурсів; захист природного середовища існування; використання альтернативних ресурсів енергії; навчання співробітників згідно з принципами захисту навколишнього середовища та сталого розвитку; виробництво їжі та фармацевтичної продукції згідно з чіткими біологічними/екологічними критеріями; інформування споживачів щодо впливу на докілья під час використання продукції; надання інформації, яка підтверджує екологічні зобов'язання компанії в рамках своєї корпоративної місії [18].

Екологічний брендинг дає змогу компанії отримати низку переваг безпосередньо у фінансовій сфері: збільшення частки ринку, закріплення конкурентних позицій, здобуття додаткової цінності. Проте з екологічного погляду вплив маркетингу часто критикується, адже його мета – збільшення прибутку, у тому числі й через підвищення темпів виробництва. Окремі автори основною причиною надмірного споживання називають саме агресивні маркетингові технології [4, с. 46]. Зокрема, відома екологічна організація World Wildlife Fund (WWF) погоджується з негативним впливом брендів на споживчу

культуру та стверджує, що «вони є лише «прикриттям» нерациональної поведінки та впливають на зростання рівня споживання» [11]. Крім того, великі корпорації критикуються через «окупацію» ніш, які раніше були основою стабільного розвитку, та перетворення їх на ще одну особливість своїх брендів.

Незважаючи на наявний скептицизм щодо маркетингу та брендингу як чинників стабільного розвитку, все частіше економісти приходять до висновку, що створення докільно безпечного ринку потребує активного залучення бізнесу [20, с. 28]. Бренди повинні будувати міцні відносини з покупцями і тим самим знаходити шляхи до запровадження реального сталого стилю споживання. В ідеалі бренди мають бути інструментами інтеграції сталого розвитку, які забезпечують емоційний та соціальний комфорт.

Сьогодні споживання максимально фокусується на брендах, люди використовують їх у процесі самоідентифікації чи групової ідентифікації. Покупець тепер не стоїть наприкінці процесу створення та просування бренду, а створює з ним конкретні постійні зв'язки. У діалозі, який раніше контролювався компаніями, ініціатива йде саме від клієнта (індивідуально чи через колективні знання).

Успіх екологічного бренду полягає у його співвідношенні з ідеями та потребами суспільства, які становлять основу сталого розвитку, надають відчуття значущості та створюють соціальні зв'язки.

Зацікавлення споживачів у поліпшенні власного здоров'я та здоров'я майбутніх поколінь підвищує увагу до екологічних брендів. Дослідницька компанія Millward Brown оприлюднила результати опитування, згідно з яким позиціонування бренду як екологічного значною мірою впливає на 39% споживачів під час прийняття рішення про купівлю, 38% заявили, про незначний вплив, 21% опитуваних не зважають на докільно безпечно позиціонування продукції і лише 2% негативно сприймають екологічну спрямованість бренду.

Загалом 77% споживачів позитивно оцінюють бренди, що асоціюються з екологічністю та дбайливим ставленням до докілья, та приділяють такій продукції більше уваги серед товарів-аналогів. Окрім того, екологічне позиціонування бренду визвало негативну реакцію лише у 2% опитуваних, що може свідчити про схильність із довірою відноситися до продукції із «зеленим» маркуванням.

Окремо варто зазначити, що мотиви покупців зміщуються від егоїстичних (бажання краще виглядати та почуватися, бути прикладом високої моралі тощо) до альтруїстичних, зокрема 51% опитаних зазначили, що вибирають екологічні бренди задля збереження докілья у задовільному стані для майбутніх поколінь [5, с. 11].

Етичні та екологічні переконання впливають на форму споживання, перетворюючи його на безпечніше для докілья: споживачі зосереджуються на оптимізації результатів придбання, використання та утилізації виробів з екологічного, соціального та економічного поглядів [17, с. 22]. Таким чином, вибираючи певний бренд, покупець фокусується не лише на функціональних та емоційних критеріях, а й на корпоративній соціальній відповідальності (КСВ) компанії.

Великі корпорації публічно заохочують програми КСВ задля поліпшення власної репутації та завоювання довіри. Бренд виступає методом передачі повідомлення від виробника (продавця) до споживача, трансмітером цінностей та переконань (рис. 2).

Спільні цінності між споживачами та компаніями, яким вони довіряють, відіграють важливу мотиваційну та надихаючу роль у корпоративному житті та житті індиві-

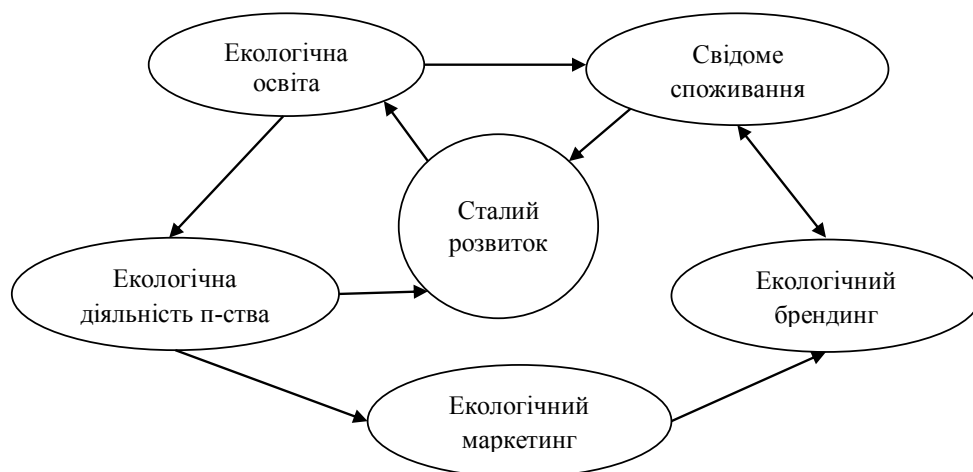


Рис. 2. Взаємозв'язок екологічного брендингу з концепцією сталого розвитку суспільства

Джерело: сформовано автором

дуума, створюють стійку основу для прийняття рішення про купівлю. Бренд стає платформою для появи спільної мети та кроків її досягнення. А. Арвідсон писав, що вартість бренду полягає в «етичному профіциті» для суспільства у цілому, розуміючи під цим вартість, створену на основі етики, або можливість будувати ефективні та значимі зв'язки, які базуються на тому, що члени спільноти визначають як свої цінності [2, с. 275]. Позиціонування бренду на підставі значимих для потенційних покупців характеристик та переконливе слідування вибраним шляхом створюють міцне підґрунтя для формування лояльності клієнтів.

Із цього випливає, що бренд повинен задовольняти інтереси спільноти та перетворювати їх на ринкові пропозиції. Зростаюча потреба в питній воді, виснаження ресурсів, забруднення повітря призводять до збільшення попиту на продукти, що позицінують себе як одне з часткових вирішень екологічних проблем. Водночас проводиться інформування про стан довкілля, можливі зміни, які здатна здійснити пересічна людина, споживачів заохочують стати частиною спільної високої мети. Довкільно орієнтовані бренди, що успішно функціонують на ринку, все більше звертають увагу покупців на екологічні та соціальні проблеми і на можливості їх вирішення. Своєю чергою, активна дискусія навколо сталого споживання змінює пріоритети під час вибору бренду.

Деякою мірою тут є й певний ризик, адже підвищене значення бренду в просуванні сталого розвитку може знецінювати саму концепцію та ставити її на задній план як лише одну з багатьох характеристик. Компанії, прикриваючись діями, орієнтованими на вільний вибір споживача, та етичними принципами, посилюватимуть корпоративний вплив та можуть отримати домінуюче положення в дискусіях навколо сталого розвитку. Тобто саме поняття сталого споживання може формулюватися компаніями у вигідному для них світлі.

Ринок екологічно безпечних товарів формується в результаті інформованого споживчого вибору, переосмислення проблемних боків виробництва, що потребує великих суспільних зусиль та часових затрат. Незважаючи на наявні ризики, використання брендів як інструментів

сталого розвитку може значно пришвидшити цей процес. Інтегрування дискусій навколо сталого розвитку у брендовий капітал створює стимули для компаній ставати активнішими у просуванні екологічного та етичного споживання. Перевагами такого підходу є швидкість, керованість, стабільність, а отже, більш практичне та нагальне вирішення наявних питань.

Бренди є інструментами реального розвитку сталих ринків. Вони допомагають підвищити суспільну інформованість та збільшити прибутки на ринку екологічних товарів, у тому числі й для невеликих підприємств, адже надають їм можливість ефективно використовувати екологічно безпечні підходи до бізнесу з меншими втратами, розширити сферу впливу.

Ребрендинг наявних та створення нових брендів з акцентом на їх екологічність повинен стати основою для інновацій та отримання конкурентних переваг. Цей процес матиме позитивні наслідки для компаній, споживачів та сталого розвитку суспільства у цілому. Проте необхідно розуміти, що абсолютний бренд-орієнтований підхід може мати короткостроковий ефект, якщо не буде підкріпленний додатковими діями.

Висновки. Впровадження концепції сталого розвитку, підтримка та вдосконалення стану навколишнього середовища розглядаються як завдання першочергово значення. Враховуючи постійно зростаючий вплив брендів на споживчу поведінку, доцільно зробити висновки, що бренди повинні стати обов'язковим інструментом змін споживчих настроїв на більш екологічно безпечні. Це дасть змогу популяризувати культуру збереження навколишнього середовища, створити додаткову мотивацію, збільшити інформаційний простір. Проте необхідно врахувати можливі ризиковані боки такої співпраці, наприклад перетворення реальних ідей сталого розвитку на формалізовані твердження.

Успішність екологічного брендингу означатиме переваги для кожної із залучених сторін: для підприємств – нові конкурентні можливості, розширення ринку, набуття додаткової вартості тощо; для споживачів – вищу якість продукції, поліпшення добробуту за рахунок позитивного впливу на довкілля.

Список використаних джерел:

1. Addo M.K. Human rights standards and the responsibility of transnational corporations. Boston: Kluwer Law International, 1999. 384 p.
2. Arvidsson A. Ethics and value in customer co-production. *Marketing Theory*. 2011. № 11(3). P. 261–278.
3. China's capital issues orange alert for upcoming smog. Reuters. 2017. URL: <https://www.reuters.com/article/us-china-pollution-beijing/chinas-capital-issues-orange-alert-for-upcoming-smog-idUSKBN1D30B3> (дата звернення: 14.11.2018).
4. Dam Y.K., Apeldoorn P. Sustainable marketing. *Journal of Macromarketing*. 1996. № 16(2). P. 45–56.
5. Environment Research 2015. Summary Report. Millward Brown. 2015. 15 p.
6. Ferris R. The world has made more than 9 billion tons of plastic, says new study. CNBS Science, 2017. URL: <https://www.cnbcs.com/2017/07/19/the-world-has-made-more-than-9-billion-tons-of-plastic-says-new-study.html> (дата звернення: 14.11.2018).
7. Global Trends. Fragmentation Cohesion & Uncertainty. IPSOS. 2017. 131 p.
8. Han S., Tyler D., Apeagyei P. Upcycling as a Design Strategy for Product Lifetime Optimisation and Societal Change: Product Lifetimes And The Environment Conference (17-19 June 2015, Nottingham Trent University). Nottingham, 2015. P. 1–12.
9. Harris J.M. Basic Principles of Sustainable Development. USA: Global Development And Environment Institute Working Paper. 2000. 26 p.
10. Kates W.R., Parris T.M. Leiserowitz A. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice. *Environment Science and Policy for Sustainable Development*. 2005. № 47(3). P. 8–21.
11. McLagen C. How companies are crossing the chasm to maintain sustainability. World Wildlife Fund. 2017. URL: <https://www.worldwildlife.org/blogs/sustainability-works/posts/how-companies-are-crossing-the-chasm-to-mainstream-sustainability> (дата звернення: 13.11.2018).
12. Ottman J.A., Stafford E.R., Hartman C.L. Avoiding green marketing myopia: Ways to improve consumer appeal for environmentally preferable products. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 2006. № 48(5). P. 22–36.
13. Scherr S.J. Hazardous Exports: US and international policy development. *Multinational Corporations, Environment, and the Third World*. 1987. P. 129–148.
14. Sense & Sustainability Study. Perspectives on Corporate Sustainability Among U.S. Adults and Employees. Gibbs and Soell. 2013. 18 p.
15. Siegel A., Stek C. Sustainable retail trends to watch in 2017. GreenBiz. 2017. URL: <https://www.greenbiz.com/article/sustainable-retail-trends-watch-2017> (дата звернення: 14.11.2018).
16. Sunken oil tanker: How to protect the high seas environment? Deutsche Welle. 2018. URL: <http://www.dw.com/en/sunken-oil-tanker-how-to-protect-the-high-seas-environment/a-42150179> (дата звернення: 14.11.2018).
17. Sustainable Development Goals Report 2018. United Nations. 2018. 40 p.
18. What is Green Brand. Green Brand International. URL: <https://www.green-brands.org/en/what/> (дата звернення: 13.11.2018).

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ БРЕНДИНГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

Аннотация. В работе рассмотрено влияние экологического брендинга на становление концепции устойчивого развития в условиях изменения потребительских трендов на более экологически ориентированные. Проанализирован уровень вовлечения брендов в создание культуры устойчивого потребления с учетом их влияния на сознание потребителя. Объясняется значение экологического бренда как одного из факторов реализации стратегии устойчивого развития. Описаны преимущества и недостатки активного использования брендов как инструментов стратегии устойчивого развития. Определена важность контролируемого подхода к данному процессу.

Ключевые слова: экологический бренд, устойчивое развитие, устойчивое потребление, корпоративная социальная ответственность, дополнительная ценность, потребительское поведение.

**ENVIRONMENTAL BRANDING AS AN INTEGRAL PART
OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT**

Summary. The paper considers the effect of environmental branding on the formation of the sustainable development concept in the context of changing consumer trends to more environmentally oriented. The level of brand involvement in the creation of a sustainable consumption culture, while taking into account their influence on the consumer's consciousness, is analyzed. The importance of the ecological brand as one of the factors of the sustainable development strategy implementation is explained. The advantages and disadvantages of active use of brands as tools of the sustainable development strategy are described. Importance of a controlled approach to this process is determined.

Key words: environmental brand, sustainable development, sustainable consumption, corporate social responsibility, added value, consumer behavior.

Бодруг Т. М.

студент

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Гаватюк Л. С.

кандидат економічних наук

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Bodruh T. M.

Student

Chernivtsi National University named named Y. Fedkovich

Gavatyuk I. S.

Candidate of Economic Sciences

Chernivtsi National University named named Y. Fedkovich

СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до сутності понять «фінансове управління» та «фінансовий стан підприємства». Відображено завдання та етапи управління фінансовим станом підприємства, а також наведено основні показники розрахунку. Розкрито основні методи, що використовуються під час аналізу фінансового стану підприємств в Україні.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, управління фінансовим станом підприємства, платоспроможність, ліквідність, прибутковість.

Вступ та постановка проблеми. Управління фінансовим станом підприємства є одним із найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, яка досить тісно пов'язана з іншими системами управління. Безперечно, управління фінансовим станом органічно входить до загальної системи управління підприємством. Воно відображає всі відносини, що належать до сфери фінансової діяльності підприємства. Виступаючи при цьому носієм певних фінансово-економічних відносин, фінансовий стан підприємства є об'єктом фінансового управління будь-якою економічною системою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічним підходам до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств присвячено праці І. Бланка [2], А. Даниленка, В. Івахненка [3], В. Родіонової, Р. Сайфуліна, Г. Савицької, М. Чумаченка, А. Шеремета [4] та ін.

Метою даної роботи є дослідження сутності, завдань і необхідності системного аналізу та управління фінансовим станом підприємств України.

Результати дослідження.

Необхідно зазначити, що питання систематизації та вибору методів обрахунку показників фінансового стану підприємства, визначення доцільності використання існуючих у світовій практиці методик аналізу для вітчизняних підприємств, ідентифікації чинників впливу на показники фінансово-господарської діяльності і необхідності уніфікації стандартних підходів до аналізу потребують подальших досліджень. У більшості аналітиків не має бачення комплексного аналізу фінансового стану підприємств, тому існує потреба в уніфікації методик аналізу форм фінансової звітності, що дасть змогу підвищити інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємств [10, с. 113].

Визначення поняття «управління фінансовим станом підприємства» має базуватися на розгляді таких основних складників, як «управління» та «фінансове управління». У визначеннях сутності управління можна простежити два основні підходи: управління розглядається як процес певної управлінської діяльності [6] та як система принци-

пів і методів [9]. Фінансове управління визначається як система раціонального управління процесами фінансування господарської діяльності підприємства [7]; як система ефективного управління фінансовими ресурсами [5]; як процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обігу його грошових коштів [9].

Отже, сутність фінансового управління характеризується тільки як система управління процесами та ресурсами підприємства. Окремі автори наголошують на важливості цілеспрямованого впливу на об'єкт у процесі фінансового управління.

Фінансовий менеджмент, зазначає О. Терещенко, являє собою цілеспрямоване управління всіма грошовими потоками на підприємстві, тобто процес управління формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання для досягнення фінансово-економічних цілей підприємства [9, с. 477].

Існує також підхід, який ґрунтується на конкретизації об'єктів та організаційних елементів фінансового управління. Цієї точки зору дотримується І. Бланк, який визначає фінансовий менеджмент як «систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства й організацією обігу його грошових коштів» [2, с. 487].

Ми приєднуємося до наукової точки зору, що управління фінансовим станом підприємства – це система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням досягнення такої фінансової позиції, що характеризується цільовим рівнем визначених показників фінансового стану і дає змогу забезпечувати достатній рівень фінансування діяльності підприємства та ефективно здійснювати її в майбутньому.

Управління фінансовим станом підприємства має здійснюватися на основі принципів інтегрованості із загальною системою управління, стратегічної спрямованості, системності, гнучкості процесу управління, комплексності формування управлінських рішень, альтернатив-

ності та цілеспрямованості підходів під час розроблення окремих управлінських рішень, їх інноваційної спрямованості, координації, ефективності управління [7, с. 43].

З урахуванням змісту і принципів управління фінансовим станом підприємства формуються його мета і завдання.

Головна мета управління фінансовим станом підприємства полягає у прийнятті управлінських рішень щодо визначення шляхів формування та ефективного використання його фінансового потенціалу, що є підґрунтям для забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах та максимізації його ринкової вартості. Процес реалізації головної мети управління фінансовим станом підприємства має бути спрямований на вирішення певних завдань (рис. 1).

Процес управління фінансовим станом підприємства повинен здійснюватися за такими етапами:

- 1) визначення головної мети управління;
- 2) формування системи інформаційного забезпечення управління;
- 3) дослідження показників фінансового стану; формування системи цілей та цільових показників;
- 4) прогнозування показників фінансового стану на довгостроковий період;
- 5) поточне планування показників фінансового стану;
- 6) розроблення системи заходів щодо реалізації поточних планів;
- 7) моніторинг реалізації планових показників фінансового стану;
- 8) контроль показників фінансового стану підприємства.

Управління фінансовим станом підприємства переслідує кілька цілей:

- 1) визначення фінансового положення;
- 2) виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
- 3) виявлення основних чинників, що викликають зміни у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій фінансового стану [8, с. 550].

Нераціональне використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні виробництва й реалізації продукції, невиконання плану прибутку від операційної діяльності, збільшення відсотків за банківський кредит, зростання економічних санкцій за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Кожне підприємство намагається досягти стабільного фінансового стану, тобто створити достатній обсяг фінан-

сових ресурсів, що є гарантом своєчасності розрахунків із постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного та соціального розвитку підприємства. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – це забезпечення стабільності його діяльності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів [7, с. 44].

Як відомо, оцінка фінансового стану підприємств здійснюється безпосередньо за низкою методик, розроблених міністерствами (відомствами), Національним банком України та комерційними банками. Основу таких методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємств було закладено ще в 1998 р. Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств та Державною податковою адміністрацією України. Вдосконалені варіанти останньої розробки представлено Методичними рекомендаціями з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій у 2000–2003 рр. Для підприємств, що підлягають приватизації, Міністерством фінансів та Фондом державного майна України в 2001 р. розроблено окреме Положення про порядок здійснення аналізу їхнього фінансового стану [1].

У Методичних рекомендаціях щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств або організацій Державної податкової адміністрації України зазначається, що «фінансове положення (стан) є комплексним поняттям і відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредитно- і податкоспроможність характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату» [6, с. 321]. Трактують категорію «фінансовий стан» різними авторами подано в табл. 1.

Дослідивши сутність фінансового стану та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, можна окреслити концептуальні основи цього поняття:

- а) фінансовий стан – результат фінансово-господарської діяльності підприємства;
- б) фінансовий стан – поняття, сутність якого проявляється як у статистиці (на певний момент часу), так і в динаміці (у визначеному періоді);
- в) фінансовий стан – поняття, що характеризується різними складовими елементами, а не лише платоспроможністю та фінансовою стійкістю;
- г) фінансовий стан – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їх розміщення.

Проаналізувавши трактування поняття «фінансовий стан підприємства» в наукових економічних дослідженнях, спробуємо дати власне його визначення: фінансо-

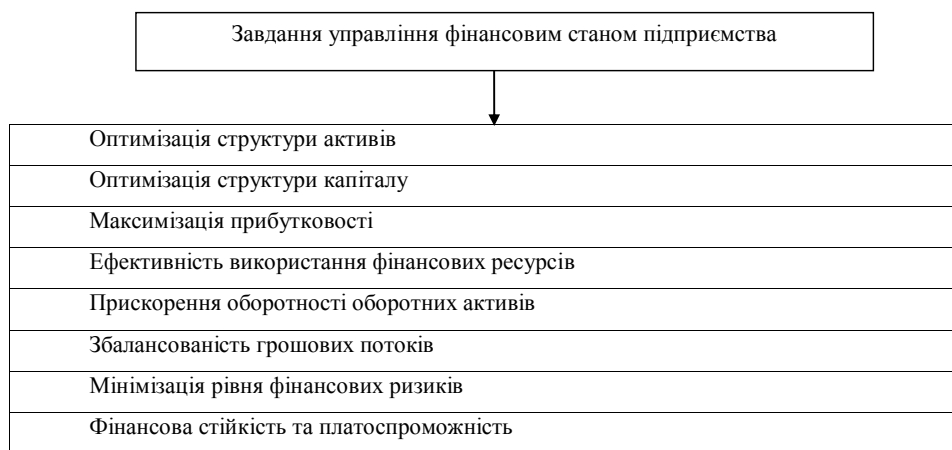


Рис. 1. Завдання управління фінансовим станом підприємства

Тлумачення поняття «фінансовий стан підприємства»

Автори	Тлумачення поняття
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко [5]	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання
В.В. Осоловський [7]	Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами із суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю
А.М. Поддєрьогін [8]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
М.Я. Дем'яненко [2]	Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісний бік його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу
Л.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко [3]	Фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами
М.Я. Коробов [4]	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями
Г.В. Савицька [11]	Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу

вий стан являє собою якісну характеристику діяльності підприємства, є об'єктом фінансового управління та є результатом фінансово-господарської діяльності, відображає стан забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання й вимірюється сукупністю показників, що характеризують загальні результати діяльності підприємства на даний час і визначає його перспективи в майбутньому [5, с. 225].

Останніми роками набули поширення методики, що дають можливість інтерпретації результатів оцінки фінансового стану на основі одного узагальнюючого показника. Але їх різноманіття, відсутність певної систематизації, чіткого алгоритму здійснення розрахунків та умов застосування ускладнюють їх використання у практичній діяльності підприємств. Окрім того, істотною проблемою використання більшості методик є відсутність нормативних значень фінансових показників, що враховують галузеві особливості функціонування підприємств, статичність фінансового аналізу, непридатність деяких західних методик до вітчизняних умов господарювання, низький рівень інформативності фінансової звітності. Коротка характеристика основних методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства наведена в табл. 2 [10, с. 99].

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

- платоспроможності і ліквідності – характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;
- прибутковості – дають можливість порівняти отриманий прибуток із вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;

- ділової активності – характеризує кругообіг засобів підприємства;

- фінансової стійкості – характеризує співвідношення власних і залучених коштів [9, с. 438].

Ціль аналізу фінансового стану полягає у своєчасному виявленні та усуненні недоліків у звичайній діяльності і виробітку заходів щодо поліпшення (стабілізації) фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Реалізація поставлених цілей припускає вирішення таких завдань:

- оперативне виявлення й усунення проблем, пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності;

- прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності виходячи з реальних умов звичайної діяльності і наявності власних і позикових ресурсів;

- розроблення моделей фінансового стану за різноманітних варіантів використання ресурсів;

- розроблення конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства [3, с. 142].

Висновки. Отже, здійснений огляд наявних у теорії та практиці підходів до оцінки та управління фінансовим станом підприємства свідчить про потребу подальшого розгляду та розроблення цього питання як із теоретичного, так і з практичного погляду. На основі досліджень сформульоване власне бачення сутності оцінки фінансового стану підприємства.

Визначено, що в сучасних умовах функціонування підприємств потрібна всебічна оцінка фінансового стану, яка визначає доцільність утримання поряд із такими напря-

Характеристика основних методів оцінки фінансового стану

Методи	Характеристика
Метод фінансових коефіцієнтів	Передбачає розрахунок певних показників, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність, рентабельність (прибутковість) діяльності, майновий стан та ділову активність. Склад і алгоритм розрахунку коефіцієнтів досить різноманітні й залежать від вибраної методики, що затверджена нормативними документами або впорядкована певними науковцями
Оцінка фінансового стану з використанням абсолютних показників	Може бути використана для оцінки окремих боків фінансового стану. Наприклад: для характеристики рівня фінансової стійкості з боку прибутковості підприємства на основі використання результатів маржинального аналізу; визначення типів фінансової стійкості за критерієм стабільності джерел покриття запасів
Рейтингова оцінка	Полягає у класифікації підприємств за певними ознаками виходячи з фактичного рівня показників фінансового стану і рейтингу кожного показника. Перевагою є можливість ранжування низки підприємств за вибраною ознакою
Бальна оцінка (спектр бальна оцінка)	Бальна оцінка полягає у проведенні аналізу фінансових коефіцієнтів шляхом порівняння отриманих значень із нормативними величинами і отриманні узагальнюючого показника, вираженого в балах. Спектральна оцінка при цьому передбачає використання «рознесення» цих значень за зонами віддаленості від оптимального значення
Матрична оцінка	Базується на побудові матриці сукупності фінансових показників, яка перетворюється на матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Дає змогу здійснювати порівняльну рейтингову оцінку за певними показниками. З іншого боку, може використовуватися під час складання матричних балансів, балансів грошових надходжень і витрат
Інтегральна оцінка	Результатом проведення оцінки є визначення інтегрального показника на основі застосування різноманітних методичних підходів. При цьому інтегральний показник може характеризувати як окремі складники, так і в цілому фінансовий стан підприємства
Дискримінантні моделі	Дають змогу визначити вірогідність настання банкрутства на основі розроблення (або використання) інтегральної моделі аналізу фінансового стану підприємства. Виділяють однофакторні (коефіцієнт Бівера, Вайбеля) та багатфакторні (модель Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Терещенка, Савицької тощо) моделі

мами оцінки, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість підприємства.

Формування єдиної системи методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства та розроблення детального алгоритму їх застосування сприятимуть, по-перше, об'єктивному визначенню статичної й потенцій-

ної можливості розвитку фінансово-господарської діяльності підприємств та їх забезпеченню фінансовими ресурсами; по-друге, підвищенню якості прийняття управлінських рішень, що в підсумку забезпечуватиме збільшення фінансових результатів та досягнення тактичних та стратегічних цілей функціонування підприємств різних галузей економіки.

Список використаних джерел:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2-х т.; 3-е изд. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2007. 648 с.
3. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посіб.; 4-е вид., випр. і доп. К.: Знання, 2004. 190 с.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2005. 237 с.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001. 768 с.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб.; 3-е вид., випр. і доп. К.: Знання, 2006. 350 с.
7. Обущак Т.А. Методологічні принципи управління фінансовим станом торговельного підприємства. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2008. № 1. С. 41–49.
8. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 460 с.
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 554 с.
10. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.
11. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой; 5-е изд. М.: Перспектива, 2000. 656 с.
12. Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Діагностичний аналіз фінансового стану: теорія та методологія. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 5. Т. 1. С. 129.

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к сущности понятий «финансовое управление» и «финансовое состояние предприятия». Отражены задачи и этапы управления финансовым состоянием предприятия, а также приведены основные показатели расчета. Раскрыты основные методы, используемые при анализе финансового состояния предприятий в Украине.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, управление финансовым состоянием предприятия, платежеспособность, ликвидность, доходность.

THE ESSENCE OF ANALYSIS AND MANAGEMENT
OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary. In work, we consider the scientific and methodical approaches of the essence of the concepts of financial management and financial condition of the enterprise. The tasks and stages of management of the financial condition of the enterprise are shown, as well as the main calculation indicators are presented. The basic methods used in the analysis of the financial condition of enterprises in Ukraine are revealed.

Key words: financial state of the enterprise, management of the financial state of the enterprise, solvency, liquidity, profitability.

УДК 330:4

Cherlenyak Ivan I.

*Doctor (hab.) of Public Administration,
Professor at Department of Business Administration,
Marketing and Management,
Uzhhorod National University*

Bondarenko Viktoriya M.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Business Administration,
Marketing and Management,
Uzhhorod National University*

Fedurtsya Vasyl P.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Administration,
Marketing and Management,
Uzhhorod National University*

Черленяк І. І.

*доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету*

Бондаренко В. М.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
доцент кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету*

Федурця В. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету*

THE SOURCES OF TURBULENCE IN THE FOREIGN BUSINESS ENVIRONMENT
OF THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY

Summary. The article deals with the special nature of the business environment variability, which more often becomes vortex-like turbulent and becomes riskier. It is proved that in order to succeed in a post-industrial society, modern business needs to resolve the dialectical contradiction between the material and the “digital” world since informational and energy competitiveness of technologies and business systems becomes the priority of economic development. It is determined that Ukraine is still in the “timeless” space between the era of the “economy of the past” and the era of the “economy of the future”. Such results can be explained by the rhythm of the economy, that is, the variations in the activity (agitation) of the functioning system on the information signal coming from the internal-organizational and external-organizational environment.

Key words: post-industrial economy, turbulence, information logistics, business, economic systems, models of economic development.

Introduction. The uneven economic development of the countries, regions, and territories is often associated with a change in the sectoral structure of business (economy), while

the variability of interests and trends of the business process is explained by changing conditions of resource support for the development of enterprises and industries and the influence of

technological and entrepreneurial innovations. Such sources of volatility are the basis of the gradual evolution of business and the economy. But in the 21st century, the global business environment has acquired qualitatively new signs of turbulence due to the emergence of new sources of volatility in the business systems' content. Under modern conditions, the nature of the environment volatility has changed: it increasingly acquires voracious turbulent forms and becomes riskier. It manifests itself both in changing the frequency, nature of the economic, financial, technological, social crises, and in the possibilities of forming prospects. There occurs a qualitative complication of the conditions for making the forecast of business development horizons. Such circumstances in the countries catching up with modernization, make it difficult for the firms to face the conditions of competition and the conditions of economic equilibrium because without a successful and timely chosen strategic plan of business development it is impossible to achieve the planned level of competitiveness, to compete for markets and consumers. The high volatility of the business environment is often associated with the complexity of modern markets and technologies used in the business environment for the production of competitive goods; the instability of the global financial situation; the waves of business conditions and changes in technological levels.

The problem under research was studied in the following publications. The complexity of markets was investigated in the works by M. Allais (1985); the cyclic nature of business dynamics was covered in the works by Kydland, F., Edward, C. & Prescott, E. (1982). The role of innovation as a source of economic change and the determinant factor of competitiveness was studied in classical papers by Schumpeter J. (1989). The signs of the post-industrial era and the origins of its complexity are highlighted in the works by D. Bell (1999), T. Sakaya (1999), A. Toynbee (2006), E. Toffler (2004), V. Inozemtsev (2000), V. Savchuk (Sakayya T., 1999), A. Chukhno (2008). However, it should be noted that all these studies consider the listed areas of the business process from a certain perspective, separate from economic life, that is, without taking into account the inverse influence of the information space, the complexity of the external environment impact on the operational development of the entrepreneurial process and its innovations.

The urgent problem to be solved today is to develop rational options of the firms' behaviour in the new economic conditions, that is, post-industrial ones. It is worth paying attention to searching for new models of understanding the nature of the "new business", to defining generators, the complex nature of the business external environment. It is of utmost importance to consider the opportunities of using new forms and mechanisms of economic complexity, which are conditioned by the current development of information systems, information technologies, and in business processes. It is of practical significance to respond the questions: what should the focus be made on, and what should the firms of the catching-up countries be prepared to adapt to in the post-industrial era?

The purpose of the article is to identify the features and origins of the "new economy" complexities, its impact on the nature, changes, and specific features of doing business regarding the possibility of choosing the vectors of the domestic business development.

Results of the research. Economy, society, ecology, business processes, civilization and nature co-exist in certain formats of interaction and competition. Information and information systems are the basis for the civilization process to organize itself. Nature provides resources for creating man-made information systems. In the most general sense, information systems are certain combinations of complex

components of natural and/or technical signalling systems. The simplest are the signal transmission systems. They are fundamentally identified in the works by Shannon, Hartley, and Ashby as an activity (functional) triad: the source of the signal – the channel of transmission – the signal detector. Signal information, under certain conditions of self-organization of a new complexity mode, can be transformed into semantic information. Complex interactions between the triads of signal and semantic information formed by individuals and teams as carriers of information and signals in the network with cybernetically motivated re-entry can organize themselves into social information systems. At the same time, in a new self-organization mode, the level of the system's complexity increases again. Information systems of social nature are the domain of knowledge existences, channels, communications, communicators, and the area of media carriers' interaction. And in this sense, the economic system as a whole is simply a special information system.

The system of business management, in a sense, is also an information system supplemented and coordinated by managers (as populations) and resources (as a reservoir). The carriers of information in the economy and business are people, objects of labour, products of labour, means and communications, products of communication (Luhmann N., 1991).

Economic activity is a special kind of communication and information. We can talk about the information environment of economic activity, information mechanisms of coordination, spontaneous mechanisms to produce market information. In all these systems, the role of sources, channels, and detectors of information before the 21st century was performed, as a rule, by analogue models of information transformation and recognition. With each stage of economic development as a whole, improving the quality of the attributes of analogue information media has led to improving the power and complexity of the economic system.

The process of information systems' development in the 1950-1980s resulted in the emergence of cultural, institutional, technological, and social changes in industrialized countries. To a large extent, these changes were prepared and induced by the global political competition of the two groups of industrial countries. The countries of one group functioned on the basis of the capitalist market system of power and management, and those of the second operated on the basis of the communist party, state-bureaucratic system of power and management. From the standpoint of the democratic nature of the sources and media functioning, these groups belonged to two different classes of information systems and different classes of organizational and information meta-technologies, that is, to two different classes of contingency (the term proposed by N. Luhmann) (Luhmann N., 1991).

The power and prosperity of the industrial era of mass production in the industrialized countries were symbolized by the nuclear power plants as a powerful source of "inexhaustible" and "cheap" energy obtained in a high-tech way. This industrial era has actually started in connection with the access of the economy to a new energy source – oil. Such "resource circumstances" gave impetus to the emergence of new types of shipment, transport; formed the basic challenges of optimizing transportation, production operations. In this epoch, in order to be effective, several countries also managed to open up an even more powerful technological energy source in the framework of the inter-country competition paradigm and the similarity of the country's special function. It is a nuclear energy that was "vitality" necessary for the growth of industrial economies.

Thus, in industrialized countries in the 20th century, there can be observed a positive influence of the information and

economic systems' development, on the basis of business subjects' self-organization. However, one should remind Ukraine an example, where the Chernobyl technological catastrophe demonstrated the inadequacy of mechanisms for forming the "parallel" complexity of economic and information systems.

The 1986 Chernobyl disaster contingently and logically dampened the results of an entire era of economic, technological, and information development of the USSR. This disaster had certain specific sectoral informational and technological causes: the low efficiency of the reactor control and protection system was 18 seconds (while at other reactors it was 2-4 seconds), which prevented the control and protection system from coping with the fast-moving processes; inefficient, on the profile of the information response, field of energy allocation, which, together with the disadvantages of the reactor control and protection system, created the prerequisites for the formation of the temporarily uncontrolled active zone in the lower half of the reactor with an unacceptably high rate of power growth in the event of the reactor emergency protection.

From the viewpoint of the general development of modern information technologies and information logistics, the critical role in the possibility of the accident emergence and development was played by the fact that the developers of the Chernobyl Reactor RVPK-1000, knowing about its structural flaws, did not notify the operational personnel about this and did not instruct them how to act in order to prevent them. They did not inform the society about the operational risks. In the end, there were no laws regulating the handling of nuclear energy technologies. From the viewpoint of industrial logistics, the absolute disadvantage was that the project and operating norms did not provide for monitoring devices and informing operators about the operational reserve of reactivity as the basic risk parameter. No automatic protection of the reactor was envisaged, provided that the risk parameters went beyond the set limits. But the worst thing was that the society and the management bodies were not made aware of the need and possibility of public control over the safety of such complicated economic and technological systems as nuclear power.

Thus, it was the Chernobyl catastrophe itself that can be considered an indicator of the bifurcation zone of industrial development in Ukraine and a change in the bedrock of its "economy of the future based on information resources."

In fact, it was this bifurcation of the evolution of economic and technological environments that made it possible, during the period of 1986–1996, to form two types of alternatives: progressive and regressive. The type was determined by the choice of how the technological challenges are to be solved: the need to construct shelters by means of robotics (i.e., the development of cyber systems); creation of new information systems monitoring the safety of reactors and production facilities (based on cyber systems' sets); creation of new powerful construction machines; search for innovative developments of alternative energy sources; the development of territorial production and information logistics in the exclusion zone and not only there; development of new innovative materials; development of new telemonitoring devices.

A progressive alternative should be that in response to the new technological challenges in Ukraine, new creative projects and teams could be formed in such a way as listed above. But such decisions were not taken. As a result, a "passive" regression alternative was chosen, in which the country's own manufacturing and technological potential and that of domestic business did not increase.

Ukraine is still wandering in search of the ways towards the "economy of the future." Of course, the foreign experience of creating the economy of the future is valuable. But under new conditions of economic turbulence, it cannot be

used on the principle of similarity (copying) as it worked in the industrial economy. However, as an exception, one can cite the experience of China, which managed to be successful in the period from 1990 to 2015. Although they also used not only the copying strategy but also powerful special organizational technologies for the parallel strengthening of their own industrial potential.

Scientists call the modern stage of economic change in the leading capitalist countries using quite diverse categories: post-industrial economy, information economy, knowledge economy, new economy, creative economy, digital economy. And in reality, these concepts identify one or more content features of economic change. However, the features of the post-industrial economy may vary depending on the country. For example, they will be significantly different in such leading countries as Germany, the USA, and Ukraine. Differences in the features of the "new economy" will be determined by cybernetic systems in information technologies, the development level of management, logistics, consumer behaviour, and the effectiveness of state policy and the level of development of the society as a whole. A huge role in this is played by software industry and digital space. We want to emphasize that the economy of the future in Ukraine cannot be built only as a virtual reality in the digital space. The real "economy of the future" all over the country cannot exist without step-by-step materialization, that is, without the material production of a new technological quality. The new economy should be able to create technologically new products needed by all segments of the country's consumers; to exist, to function, and to be reproduced as a holistic synergistic information system without interruptions in communication channels.

Of course, digital technology is the source of new business solutions. The exponential growth rate of complexity began when certain information management, business and economic information systems became to be grounded on digital technologies. Digital information systems at the present moment exist in the global, national, regional, micro-level, branch, local, collective, and individual dimensions. They are usually based on digital information technology. Information technologies themselves can be interpreted in terms of the degree of interaction with the economic system and country-wide, and on the level of a firm as: a new auxiliary functional component of the operating system; a basic component of the operating system; the technological basis for the production of goods or services; a base for expanded reproduction of the technological structure of a certain mode of production.

In Ukraine today, there has developed such a powerful separate segment of making the information technology product as software development and operational preparation. But there is no its application in the country, that is, economic materialization in the chain of values' creation-reproduction in domestic business. Therefore, it is not worth hoping that this only digital segment of the modern economy will become the growth zone of the "economy of the future" without the system of additional efforts.

The main causes are the gap in such a process, when the information turns into knowledge, then knowledge contingently materializes in technology and projects, then technologies and projects reproduce the economy transformed into the material and informational basis, and accordingly, there exists a space of quasi-open cycles of self-organization "knowledge – information production – technology – material production – knowledge". Such an induction-cybernetic cycle of producing value almost "directly" accelerates economic and technological processes and causes the unevenness and turbulence of the global economic system. As a result, a new level of the economic system's complexity is formed, and it

becomes a set of economic and technological components of various fractal dimensions. Such a new economic area is created by the interaction of subjects of a different fractal nature, which complement and reveal the content of each subject's functioning in a number of operating chains. If during the era of mass industrialization in the processes of modernization there operated the principle of similarity and gradual alignment of quality based on copying industrialization, under the new conditions there operates a paradigm of fractal algorithmic similarity with the content of creating models of a technological format.

Still, for the sake of success in modern business, it is necessary to resolve the dialectical contradiction between the material and the "digital" world. Indeed, in the new "economy of the future", unlike the industrialized mass production economy, where energy and resource power were a priority, it is information and energy competitiveness of technologies and business systems that has become a priority.

To form the basis and pre-requisites for obtaining a set of rational alternatives to the firms' behaviour in the new economic conditions, it is necessary to understand the nature and the generators' complexity, the nature and content of the economic complexity development. It is necessary to rethink the possibilities of using its new forms and mechanisms created by the modern development of information systems and information technologies in business activities. As a result, it should be emphasized that digital technology itself is not a self-organizing source of economic growth but just a tool for solving operational problems.

At the present stage, for economic growth, relatively new categories have become important tools for business: logistics and information logistics. Information logistics in a very simplified form will be treated here as follows: necessary information and necessary information technology in the right place at the right time in the right amount. Global Paradigm of Information Logistics Forecasting System: definition-development of a channel, which ensures the synergy of the factors of productivity, competitiveness, and rational use of resources, is necessary both for business and for the government. The analysis of foreign and domestic scientific literature allows us to conclude that it is information logistics that can solve the problem of the information overload of the society and business. In addition, foreign authors significantly expand the scope of this phenomenon's application and see it as an effective tool for managing human knowledge, which helps to maximize the people's potential and forms an added value for business and society as a whole.

In the era of post-industrial society, business entities will seek to maximize the benefits of efficient use of information logistics. In our opinion, information logistics needs to be interpreted as a strategy, that is, a set of actions, methods,

and tools of timely receiving the requested information in the right format, in a specified time period with minimal costs at all levels of the subjectness of the economy and business. Information logistics should cover three classes of processes: environmental change – social change – economic change. If this fails, we are going to face a cascade of catastrophes that are as threatening as Chernobyl.

Conclusions. At the moment, there is no feedback in Ukraine between the complexity of the technogenic environment and the society, between the oligarchic network of business projects and the society, and there is no developed system of information logistics.

The complexity of the triad "activity – business – economy and economy – financial system – innovation, information system – information technologies – information logistics" generally changes the complexity of the economy and the corresponding civilization. The algorithmic complexity inherent in the corresponding society leads in business, in the economy, and in the civilization process of the country. Algorithmic complexity in economic activity is realized through functionally driven or functionally obsolete technologies, which are chosen by the business owner or manager. Therefore, the formed dynamic algorithmic complexity provokes competitive-coalition gaming situations in the economic activity of business entities in the market.

In general, economic systems get impulses (positive or negative) towards breakthrough changes under the influence of institutional, technological, social, and cultural shifts. Turbulent changes under the influence of negative impulses can lead economic systems into the depressive failure countries, or bring them to a new high-quality level of civilizational technological homeostasis. So far, Ukraine is in a "timeless" space between the era of the "economy of the past" and the era of the "economy of the future". Such results of the economic systems' condition can be explained by the rhythm of the economy, that is, the variations in the activity (sensitization) of the functioning system on the information signal coming from the internal organizational and external organizational environment. From the standpoint of the rhythm of functioning as the leading parameter of the functioning of the economic system, one can distinguish the following types of economic systems: advanced national economies, traditionally consistent stable economies, and depressed national economies. The complexity, as well as the advantage, of the rhythm of an advanced national economy is that the business systems' evolution rhythm in the country is organically coordinated with the rhythm of the economy. However, the perspective issue to be solved is to determine who acts as a "conductor" of the economy's rhythm in the country and how the actions of a conductor are harmonized with the sources of economic entities' self-organization.

References:

1. Белл, Д. (1999). Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования, 173.
2. Тойнби, А. (2006). Цивилизация перед судом истории, 592.
3. Тоффлер, Э. (2004). Третья волна, 774.
4. Чухно, А. (2008). Науково-технічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії. Економіка України. № 1, 12–22.
5. Сакайя, Т. (1999). Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология, Взято з mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html.
6. Иноземцев, В. Л. (2000). Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы, 304 с. Взято з <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000946/index.shtml>.
7. Allais, M. (1985). The Concepts of Surplus and Loss, and the Reformulation of the General Theory of Economic Equilibrium and Maximum Efficiency. Production and Exchange, the Foundations of Economic Knowledge, 135-174.
8. Mann, G. M., & Lloyd, S. (1996). Information measures, effective complexity, and total information, Complexity, №. 1, 44-52.
9. Klir, G. J. (1987). Architecture of Systems Problem Solving. Plenum Press, 535.
10. Kydland, F., Edward, C. & Prescott, E. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. Econometrica, Issue 6, 45-70.

11. Luhmann, N. (1991). *Soziologie als Theorie sozialer Systeme. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme*, Westdeutscher Verlag, Opladen, 113–153
12. Mainzer, K. (2004). *Thinking in Complexity. The Computational Dynamics of Matter, Mind, and Mankind*, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New-York, 456.
13. Matsuyama, K. (1999). *Growing Through Cycles*. *Econometrica*. Vol. 67. No. 2. 335–347.
14. Nell, E. J., & Phillips, T. F. (1995). *Transformational Growth and the Business Cycle*. *Eastern Economic Journal*, Vol. 21, No. 2, 125–146.
15. Savva, Ch. S. (2010). *Business Cycle Synchronization of the Euro Area with the New and Negotiating Member Countries*. *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 15, Issue 3, 288 – 306.
16. Simon, H. A. (1991). *The architecture of complexity. Facets of systems science*. Springer, US, 457-476.
17. Schumpeter, J. (1989). *Essays on entrepreneurs, innovators, business cycles*

ДЖЕРЕЛА ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. В статті розглянуто особливий характер мінливості оточення бізнесу, який частіше набуває вихороподібного турбулентного виду та стає більш ризиковим. Доведено що для успіху в постіндустріальному суспільстві сучасному бізнесу необхідно розв'язувати діалектичне протиріччя між матеріальним та «цифровим» світом, оскільки саме інформаційна та енергетична конкурентоспроможність технологій та бізнес-систем стає пріоритетом економічного розвитку. Визначено, що Україна поки що знаходиться в «позачасовому» просторі між епохою «економіки минулого» та епохою «економіки майбутнього». Такі результати, можна пояснити ритмом економіки, тобто варіаціями активності (збудження) системи функціонування на інформаційний сигнал, який поступає від внутрішньо-організаційного та зовнішньо-організаційного середовища.

Ключові слова: постіндустріальна економіка, турбулентність, інформаційна логістика, бізнес, економічні системи, моделі економічного розвитку.

ИСТОЧНИКИ ТУРБУЛЕНТНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ БИЗНЕСА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКЕ

Аннотация. В статье рассмотрен особенный характер изменчивости окружения бизнеса, который чаще приобретает вихреобразный и турбулентный вид и становится рисковым. Доказано, что для успеха в постиндустриальном обществе современному бизнесу необходимо решать диалектическое противоречие между материальным и «цифровым» миром, поскольку именно информационная и энергетическая конкурентоспособность технологий и бизнес-систем становится приоритетом экономического развития. Определено, что Украина пока что находится в «вневременной» пространстве между эпохой «экономики прошлого» и эпохой «экономики будущего». Такие результаты можно объяснить ритмом экономики, то есть вариациями активности (возбуждения) системы функционирования на информационный сигнал, который поступает от внутренней и внешней организационной среды.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, турбулентность, информационная логистика, бизнес, экономические системы, модели экономического развития.

УДК 65.012.32:006.032

Бондаренко С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного університету технологій та дизайну

Bondarenko S. M.

Associate Professor,

Assistant Professor of Management

Kyiv National University of Technology and Design

ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ, НАЦІЛЕНОЇ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІНДУСТРІЇ МОДИ

Анотація. Сьогодні немає конкуренції товарів чи послуг, існує тільки конкуренція моделей та систем управління. Система управління підприємством, націлена на якість продукції, є інструментом, який дає змогу підприємствам індустрії моди формувати конкурентні переваги високого рангу. Розроблення й упровадження системи управління підприємством, націленої на якість продукції, яка відповідає вимогам ISO 9001:2015, є виконанням типового проекту, який розділено на дев'ять проектних етапів.

Ключові слова: система управління підприємством, націлена на якість продукції, індустрія моди, міжнародний стандарт ISO 9001:2015, політика з якості, вимоги.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному світі процеси глобалізації та інтеграції спонукають підприємства та організації постійно шукати шляхи забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Як показує досвід, сьогодні немає конкуренції товарів чи послуг, існує тільки конкуренція моделей та систем управління. Саме система управління, націлена на якість продукції, що випускається, та послуг, що надаються, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, є інструментом, який дає змогу підприємствам та організаціям формувати конкурентні переваги високого рангу на глобалізованому насиченому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінням якістю на підприємствах займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як А. Ваймерскірх, Л.М. Віткін, Т.В. Ганькевич, С. Джордж, В.Б. Захожай, В.А. Лапідус, Д.П. Лойко, О.І. Момот, К. Рамперсад, Н.Г. Салухіна, Г.А. Саранча, М.З. Свиткин, А.Ю. Чорний, І.М. Шустіна, В.А. Ягодзинский, О.М. Язвінська та ін. Однак створення систем управління, націлених на якість, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, на підприємствах індустрії моди України залишається невирішеною методологічною та практичною проблемою.

Загальні методологічні та методичні підходи до управління якістю на підприємстві сформовано в [1-7]. Питання конкурентних переваг розглянуто в працях [8-12]. Формування ефективної системи управління на підприємстві вимагає застосування стратегічного підходу, впровадження якого розкрито в роботі [13]. На важливості активізації прогресивних методів та інструментів ефективного управління як основи позитивного ділового іміджу та конкурентоспроможності сучасного підприємства наголошено в праці [14].

У швидкозмінному та часто несприятливому ринковому середовищі функціонування сучасних підприємств суттєво підвищилася значущість створення передових систем управління, які відповідають вимогам міжнародних стандартів і забезпечують конкурентні переваги, конкурентоспроможність та реалізацію стратегії конкуренції. Незважаючи на широке коло наукових досліджень у цій сфері, вказані проблеми потребують подальшого розгляду та вдосконалення. Зокрема, потребують дослідження методологічні, методичні та практичні питання розроблення й упровадження системи управління підприємством індустрії моди, націленої на якість, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

Метою статті є розроблення методологічних, методичних та практичних рекомендацій щодо створення та впровадження на підприємстві індустрії моди системи управління, націленої на якість продукції та послуг, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

Результати дослідження.

Легка промисловість України, або, як її сьогодні називають, індустрія моди, має значний потенціал росту і в найближчій перспективі здатна формувати до 2% валового внутрішнього продукту України [15].

Сьогодні легка промисловість забезпечує 5% бюджетних надходжень та 2,6% експортного потенціалу України. У вітчизняній галузі легкої промисловості офіційно працює близько 83 тис. осіб, понад 75% – жінки, продукції виробляється на 25 млрд. грн., майже 45% з якої експортується переважно до Європи. Однак це лише 1% промислового виробництва України. Цей показник може бути збільшений щонайменше у три рази. У вииграші будуть усі: виробники, бізнес, держава, регіони, замовники, інвестори, споживачі [16].

Проте нині підприємства індустрії моди України постачають продукцію переважно за кордон, працюючи за давальницькими схемами. Внутрішній потенціал ринку фешн-виробів в Україні вражає – більше 100 млрд. грн. [15]. Це величезний потенціал. Його треба завойовувати вітчизняним виробникам, потіснивши контрабандну та контрафактну продукцію. Швидкі зміни, що відбуваються на ринку фешн-продуктів, зумовлюють необхідність пошуку нових підходів, принципів, методів діяльності підприємства, як нових, так і тих, досвід використання яких накопичено в розвинених країнах світу. Одним із таких інструментів є створення системи управління підприємством, націленої на якість продукції, що відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

Сьогодні в науці та практичній діяльності використовується термін «цільова система управління», зокрема «цільова система управління якістю», «цільова система екологічного управління», «цільова система охорони здоров'я та безпеки персоналу», «цільова система соціальної відповідальності бізнесу», які відповідають вимогам міжнародних стандартів. Цільові системи можуть об'єднувати й отримувати інтегровані системи управління, які відповідають вимогам двох і більше міжнародних стандартів. Але насправді на підприємстві може бути лише одна загальна система управління. Просто спрямовувати, націлювати її можна на різні сфери: на якість продукції, що виробляється та послуг, що надаються; на захист навколишнього природного середовища; на охорону здоров'я та безпеку персоналу на робочому місці; на соціальну відповідальність бізнесу і т. д. Тому у цьому дослідженні використано термін «система управління підприємством, націлена на якість продукції, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015».

Система управління, націлена на якість продукції, охоплює всі процеси, що протікають на підприємстві, від яких залежить якість продукції, що випускається, або послуг, що надаються. Розроблення й упровадження системи управління, націленої на якість на підприємстві, є, по суті, виконанням типового проекту, який доцільно здійснювати, використовуючи відомі засоби і методи управління проектами.

Виконання будь-якого проекту характеризується такими параметрами:

- відомими датами початку і закінчення;
- необхідними ресурсами (грошові кошти, оргтехніка, приміщення, персонал);
- послідовністю етапів, кожен з яких характеризується певними роботами і відповідальними за їх виконання;
- критеріями успішності виконання етапів.

Розроблення й упровадження системи управління, націленої на якість, як проект можна розділити на проектні етапи:

1. Створення організаційної структури управління і виділення необхідних ресурсів.
2. Складання вимог до системи управління, націленої на якість.
3. Визначення фактичного стану системи управління.
4. Складання комплексного плану проекту.
5. Розроблення політики підприємства у сфері якості та кількісних цілей.
6. Розроблення документації системи управління, націленої на якість, та виконання запланованих заходів.
7. Дослідне впровадження системи управління, націленої на якість.
8. Проведення внутрішнього аудиту системи управління, націленої на якість.

9. Сертифікація системи управління, націленої на якість.

Розроблення системи управління, націленої на якість, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, є складною, трудомісткою і тривалою роботою, яку неможливо виконати без створення всередині підприємства відповідної організаційної структури. Розроблення системи управління припускає проведення значного обсягу робіт, що вимагають одночасної участі різних підрозділів підприємства. Для організації і координації таких робіт, а також для ухвалення колегіальних рішень із найважливіших питань розроблення, впровадження і функціонування системи управління, націленої на якість, доцільно створити координаційну раду з якості, яку очолює перший керівник підприємства. До її складу входять власники всіх процесів. Практично це можуть бути заступники директора за напрямом, керівники відповідних підрозділів. Такий склад ради дає їй змогу приймати рішення з будь-яких питань діяльності підприємства. Рішення ради мають силу наказу. Крім контролю, організації і координації розроблення системи управління, націленої на якість, на засіданнях ради можуть розглядатися будь-які питання, пов'язані з підвищенням якості продукції і конкурентоспроможності підприємства, вдосконаленням його діяльності.

Розроблення системи управління, націленої на якість, вимагає проведення значного обсягу конкретних робіт із планування і виконання необхідних заходів проекту, таких як написання й узгодження документації, проведення внутрішніх аудитів і т. д. Для виконання цих робіт має бути виділений відповідний персонал. На великих підприємствах, що мають більше 250 співробітників, це може бути група (відділ) управління якістю. На менших підприємствах – інженер (фахівець, менеджер) з управління якістю.

Під час формування організаційної структури слід також обдумати питання про необхідність залучення зовнішньої допомоги, наприклад консультантів із розроблення системи управління. Якщо таке рішення прийняте, то консультант може дати рекомендації й по остаточному формуванню самої оргструктури.

З існуючого досвіду тільки наявність подібної відлагодженої структури на підприємстві плюс допомога кваліфікованого консультанта за умови серйозної копіткої роботи усього колективу дають змогу створити повноцінну працюючу систему управління підприємством, націлену на якість продукції, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

Ухвалення рішення про початок робіт над системою управління, націленою на якість, може бути оформлене у вигляді наказу першого керівника підприємства.

На цьому етапі проекту визначається фактичний стан наявної системи управління підприємством й оцінюється, наскільки виконуються вимоги, виявлені на попередньому етапі. Практично це може бути вхідний аудит за участю членів групи управління якістю, зовнішнього консультанта. У процесі аудиту можуть проводитися відвідування різних підрозділів підприємства, бесіди з працівниками, вивчення фактичної діяльності, існуючих документів і записів. При цьому можуть використовуватися заздалегідь підготовлені опитувальні листи й анкети.

Якщо в процесі аналізу виявляється невідповідність діяльності підприємства вимогам міжнародного стандарту до системи управління, націленої на якість, то невідповідність фіксується й для кожного такого факту має бути запланований захід із приведення діяльності підприємства відповідно до вимог.

Розроблення системи управління підприємством, націленої на якість, вимагає великого обсягу роботи в рамках різних підрозділів підприємства, тому всі такі заходи бажано звести в єдиний комплексний план, який може бути розділений на дві частини:

- розроблення документації системи управління, націленої на якість;
- план заходів із приведення практичної діяльності підприємства відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

У другу частину комплексного плану слід включити заходи з усунення невідповідностей діяльності підприємства вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015 і внутрішніх протиріч, про які йшлося вище. Сюди ж обов'язково мають бути включені заходи з навчання всього персоналу у сфері якості та інформування колективу про хід розроблення й впровадження системи управління на підприємстві, націленої на якість.

У комплексному плані необхідно передбачити відповідальність за виконання заходів і терміни їх виконання. Для робіт з обох частин комплексного плану доцільно планувати паралельне виконання для скорочення загального терміну розроблення системи управління, націленої на якість.

Одним з основних документів, відповідно до якого планується і здійснюється вся діяльність у рамках системи управління, націленої на якість, є політика підприємства з якості. Політика у сфері якості – політика, пов'язана з якістю. Це загальні наміри та спрямованість організації, пов'язані з якістю, що їх офіційно сформульовано найвищим керівництвом [1]. Правильно розроблена політика є ключем до конкурентоспроможності підприємства на ринку й ефективної діяльності його системи управління якістю, націленої на якість. Вона повинна:

- відповідати цілям організації;
- включати зобов'язання відповідати вимогам і постійно підвищувати результативність системи управління підприємством, націленої на якість;
- створювати основи для постановки й аналізу цілей у сфері якості;
- бути доведеною до відома персоналу організації і зрозумілою йому;
- аналізуватися на постійну придатність.

Відповідальність за розроблення, впровадження політики й організацію виконання її вимог покладається на вище керівництво підприємства. Політика підприємства з якості може складатися з таких основних частин [7]:

1. Політика у сфері якості (назва документа).
2. Лозунг.
3. Сутність політики (основні напрями розвитку підприємства у сфері якості).
4. Поставлені цілі.
5. Засоби реалізації політики.
6. Підпис керівника, печатка.

Необхідним елементом діяльності з розроблення політики є збір та аналіз маркетингової інформації про потенційних споживачів продукції й їх очікування. Це пояснюється тим, що політика повинна в максимальному ступені відповідати очікуванням і вимогам споживачів. Тільки за наявності такої відповідності політика зможе успішно виконувати як свою зовнішню функцію (реклами), так і внутрішню (основних положень системи управління підприємством, націленої на якість).

Для визначення цілей з якості, передусім, необхідно виділити вимірні параметри, що характеризують положення політики підприємства у сфері якості. Серед них можуть бути показники, використані для анкетування споживачів і персоналу (наприклад, рівень задоволеності

якістю, цінами, умовами постачання, упаковкою, гнучкість підприємства і т. д.). Для визначення цілей можуть використовуватися показники, що відображають інтереси самого підприємства (наприклад, обсяг виробництва, прибуток, частка ринку), інтереси персоналу (наприклад, рівень мотивації, умови праці, рівень навчання) та інтереси інших заінтересованих сторін.

У кінці періоду планування вище керівництво аналізує функціонування системи управління підприємством, націленої на якість, і на основі цього аналізу розробляється політика, цілі, плани підприємства на наступний період, тобто здійснюється наступний виток по спіралі безперервного вдосконалення підприємства.

Дослідне впровадження системи управління підприємством, націленої на якість, можна починати після завершення розроблення документації і приведення діяльності підприємства у відповідність вимогам МС ISO 9001:2015 і цієї документації. Уся розроблена документація розмножується в необхідній кількості і поширюється серед співробітників відповідно до методики управління документацією. З цієї миті підприємство починає працювати відповідно до вимог МС ISO 9001:2015 і документації.

Дослідне впровадження здійснюється шляхом видання відповідного наказу першого керівника підприємства. У наказі доцільно підкреслити важливість цього заходу, обов'язковості виконання вимог документів системи управління, націленої на якість. Дуже важливо, щоб на момент впровадження повною мірою виконувалися вимоги:

- документи системи управління, націленої на якість, ухвалені, тиражовані і роздані виконавцям;
- виконавці ознайомлені з документами, розуміють їх і готові виконувати;
- є всі ресурси, необхідні для виконання вимог документів системи управління, націленої на якість.

Навіть за найкращої підготовки до впровадження системи управління, націленої на якість, є вірогідність того, що окремі нюанси діяльності підприємства будуть пропущені і не відображені в документах. Це може призвести до того, що «механічне» виконання вимог документів системи управління, націленої на якість, буде неможливим, ускладненим або взагалі призведе до негативних результатів.

Щоб запобігти такій можливості, доцільно ввести дослідницький період впровадження системи управління, націленої на якість, під час якого допускається відхилення від вимог документації. Але при цьому відповідна обґрунтована інформація повинна терміново передаватися в групу управління якістю, яка оперативно вивчає цю інформацію і за необхідності готує проекти змін у документи системи управління, націленої на якість.

Висновки. Система управління, націлена на якість продукції, яка відповідає вимогам ISO 9001:2015, є інструментом, який дає змогу підприємствам індустрії моди формувати конкурентні переваги високого рангу. Розроблення й впровадження системи управління підприємством, націленої на якість, є виконанням типового проекту, який розділено на дев'ять проектних етапів.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 9000:2015 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. (ISO 9000:2015 IDT). К.: УкрНДНЦ, 2016. 45 с.
2. ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги. (ISO 9001:2015 IDT). К.: УкрНДНЦ, 2016. 21 с.
3. Системи управління качеством и внутренний аудит. Конспект / сост. В.А. Ягодзинский, Ю.Б. Кабаков. К.: Прирост-Академия, 2009. 201 с.
4. Бондаренко С.М., Копа А.В. Управління якістю, стандартизація та сертифікація лісів в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 12. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/30.pdf.
5. Бондаренко С.М. Задоволеність споживачів як основа успіху в бізнесі. Економіст. 2004. № 12. С. 35–38.
6. Бондаренко С.М., Строкач І.М. Особливості використання соціально орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні. Технології та дизайн. 2014. № 1(10). URL: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1.
7. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством. К.: МАУП, 2002. 191 с.
8. Бондаренко С.М. Моделирование стратегии конкуренции промышленного предприятия. Стратегия экономического развития Украины. 2001. Вип. 7. С. 400–408.
9. Бондаренко С.М., Невмержицька А.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Технології та дизайн. 2014. № 2(11). URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf.
10. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку. Проблеми науки. 2001. № 10. С. 40–46.
11. Діденко С.О., Жураківський П.І. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>.
12. Касич А.О., Харькова Ж.В. Управління конкурентними перевагами підприємства. Економічний аналіз. 2016. № 2. С. 79–85.
13. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 290–294.
14. Бондаренко С.М., Ліфар К.В. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування. Технології та дизайн. 2014. № 2(11). URL: https://drive.google.com/drive/folders/0B_w9huKeXPEIZjdYeExyTHM5WHM.
15. Укрлепром: промисловий діалог з урядом. Легка промисловість. 2017. № 2. С. 4–6.
16. Інформація про Всеукраїнський з'їзд легкої промисловості 27 листопада 2018 р. URL: ukrleprom.org.ua/.

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ, НАЦЕЛЕННОЙ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНДУСТРИИ МОДЫ

Аннотация. На сегодняшний день нет конкуренции товаров или услуг, существует только конкуренция моделей и систем управления. Поэтому система управления предприятием, нацеленная на качество продукции, является инструментом, который позволяет предприятиям индустрии моды формировать конкурентные преимущества высокого ранга. Разработка и внедрение системы управления предприятием, нацеленной на качество продукции, соответствующей требованиям ISO 9001:2015, является выполнением типового проекта, который разделен на девять проектных этапов.

Ключевые слова: система управления предприятием, нацеленная на качество продукции, индустрия моды, международный стандарт ISO 9001:2015, политика по качеству, требования.

APPROACHES TO DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM INTENDED FOR THE QUALITY OF THE PRODUCTS OF THE FASHION INDUSTRY ENTERPRISE

Summary. For today there is no competition of goods or services, there is only competition of models and control systems. Therefore, the enterprise management system, which aimed at product quality, is an instrument that allows enterprises of the fashion industry to form competitive advantages of a high rank. The development and implementation of an enterprise-quality management system that meets the requirements of ISO 9001: 2015 is a typical project implementation that is divided into nine project phases.

Key words: enterprise management system, aimed at product quality, fashion industry, international standard ISO 9001: 2015, quality policy, requirements.

УДК 339.727.22:339.543.624(4-6ЄС:477)

Босак А. О.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*
Жигадло О. І.
*студент
Національного університету «Львівська політехніка»*

Bosak A. O.
*Ph.D., Associate Professor of Department
of Management and International Business
National University "Lviv Polytechnic"*
Zhyhadlo O. I.
*Student of Department of Management
and International Business
National University "Lviv Polytechnic"*

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ВПЛИВ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті доведено, що збільшення торгового обороту завдяки створенню зони вільної торгівлі між Україною та ЄС призвело до зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій до України. Досліджено потенціал зростання прямих іноземних інвестицій та умови його реалізації. Виявлено внутрішні чинники впливу на обсяг прямих іноземних інвестицій. Побудовано модель залежності обсягів прямих іноземних інвестицій від внутрішніх чинників. Установлено причини блокування прямих іноземних інвестицій. Сформовано напрями поліпшення інвестиційного середовища.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики, рух капіталу, зона вільної торгівлі, Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Вступ та постановка проблеми. Статистичні дані свідчать про те, що темпи зміни обсягу іноземних інвестицій в Україні не відображають динаміки розвитку економіки. Розроблені у розвинутих країнах механізми стимулювання притоку іноземного капіталу не вдається ефективно використовувати через непрозорість фінансового ринку, недостатній рівень розвитку інфраструктури, нестабільність податкового законодавства, несприятливий інвестиційний клімат, відсутність системи страху-

вання інвестицій, слабкість національного інвестиційного менеджменту. До того ж є й політичні причини стримування припливу іноземних інвестицій в окремі галузі національної економіки. Застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) змінює мотивацію європейських інвесторів, однак ці процеси є довготривалими. Низка внутрішніх економічних і політичних чинників утруднює моделювання процесів пря-

мого іноземного інвестування, а портфельні інвестиції обмежені через низький рівень розвитку вітчизняного фондового ринку, тому необхідно дослідити вплив ЗВТ з ЄС на інвестиційну діяльність в Україні, знайти причини низької інвестиційної активності та визначити перспективні сфери розвитку ринку капіталів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці, які досліджували вплив інтеграційних угод на потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ), довели, що інвестиційні потоки в межах новостворених ЗВТ можуть рухатися в бік зростання чи спадання. Так само змінюється структура і напрями інвестування поза ЗВТ. Нгуєн, Дам Ханх Лінь Цао, Тхі Гонг Вінь [1] на прикладі В'єтнаму показали, що міжнародні торговельні угоди, включаючи ЗВТ, дають змогу збільшити рівень відкритості й стати привабливішими для іноземних інвесторів. Жонгол Мун [2], Йонг Джон Янг [3], Роберт Рід, Крістіна Ліра, Бюнг-Кі Лі та Юнсоо Лі [4] доводять, що ПІІ між членами ЗВТ зменшуються, тоді як поза нею зростають. Джеффри Бергстранд, Скотт Байер, Ева Р. Сунесен та Мартін Х. Телл [5] зазначають, що угоди про ЗВТ також можуть зменшити потоки ПІІ між країнами-учасниками внаслідок зміни відносних економічних вигід від торгівлі та інвестиційної діяльності. Дені Родрік [6] заявляє, що міжнародні угоди в нових перспективних сферах діяльності можуть призвести до збільшення обсягу торгівлі та транскордонного інвестування. Вплив ЗВТ з ЄС на економіку України досліджували вітчизняні науковці: А.А. Мазараки, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник [7], В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов [8], О.І. Лайко [9], Н.М. Андрієнко [10], В.Г. Федоренко, І.М. Грищенко, Г.Є. Воронкова [11], С.О. Гуткевич, М.І. Пугачов, Г.М. Завадських [12] та ін. Вказані праці дають системний аналіз впливу інтеграційних процесів на потоки ПІІ, однак не враховують останньої статистики та подій. Динамічні ефекти створення ЗВТ з ЄС проявлятимуться багато років, тому їх дослідження будуть актуальними.

Проблему негативного впливу інтеграційних угод та угруповань на ПІІ науковці розглядали на прикладі конкретних договорів та країн. Однак умови України унікальні, тому потрібен комплексний аналіз торговельно-інвестиційних відносин з ЄС у розрізі нової моделі економічного співробітництва. Перші наслідки лібералізації торгівлі вже відомі, однак термін функціонування ЗВТ ще надто малий, щоб робити далекосяжні висновки і прогнози. На даному етапі слід дослідити потенційні загрози потоку ПІІ з боку внутрішніх чинників.

Метою статті є перевірка гіпотези, що збільшення торговельного обороту за рахунок ЗВТ між Україною та ЄС призводить до зменшення притоку ПІІ до України. Для досягнення цієї мети слід виконати такі завдання: 1) дослідити динаміку ПІІ до і після створення ЗВТ, вивчити потенціал зростання ПІІ та умови його реалізації; 2) виявити внутрішні чинники впливу на обсяг ПІІ і побудувати відповідну модель; 3) установити реальні причини блокування ПІІ та сформулювати напрями їх усунення.

Результати дослідження.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі України стверджує, що створення ЗВТ з ЄС є потужним аргументом зростання обсягів ПІІ у виробництві товарів і послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС. Угода про асоціацію між Україною та ЄС сприятиме підвищенню конкурентних переваг української економіки. Підтвердити чи спростувати це твердження допоможе динаміка показників ПІІ та дослідження внутрішніх причини їх зміни.

Розділ IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ вступив у тим-

часову дію з 1 січня 2016 р., а з 1 вересня 2017 р. Угода набрала чинності в повному обсязі (зокрема, у частинах економічного, секторального та фінансового співробітництва). Динаміка експортно-імпортних відносин України з ЄС протягом останніх років свідчить про те, що за 2013–2015 рр. торговельний оборот між партнерами впав на 30,68%, що було спричинено нестабільною політичною ситуацією в Україні. За два роки після набуття чинності Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (2016–2017 рр.) торговельний оборот зріс на 32,87% (рис. 1).

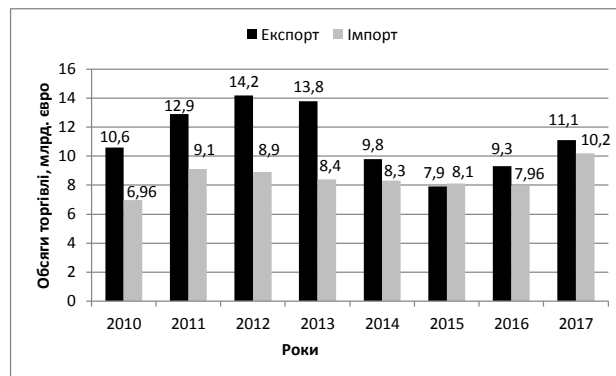


Рис. 1. Обсяги торгівлі товарами ЄС з Україною за 2010–2017 рр., млрд. євро

Джерело: систематизовано авторами на підставі [13]

У 2016 р. (рік ратифікації Угоди) ЄС був найбільшим торговельним партнером України з часткою 40% зовнішньоторговельного обороту. Експорт до ЄС у 2016 р. становив 7 957,3 млн. євро. Україна переважно продає сировину (чавун, сталь, видобувну та сільськогосподарську продукцію), техніку і хімічну продукцію, натомість купує машини, транспортне обладнання, хімікати й готові товари. Загальний обсяг торгівлі між ЄС та Україною зріс на 27,1% із січня до серпня 2017 р. порівняно із січнем-серпнем 2016 р. За цей період експорт з ЄС до України збільшився на 26,6%, а імпорт з ЄС до України – на 27,7%.

Україна має високий потенціал привабливості для іноземних інвесторів і є перспективним ринком, бо має багаті природні ресурси, володіє високим рівнем досліджень і розробок у багатьох галузях науки й техніки, демонструє значний науково-технічний потенціал, має сільськогосподарські перспективи, запроваджує національний режим діяльності для компаній із ПІІ, є членом СОТ. При цьому спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги і вартісного вираження ПІІ країн ЄС в економіку України починаючи з 2013 р. (табл. 1).

Загалом обсяги інвестицій упали за 2016 р. на 3,73%. Вкладання грошових коштів країнами також відрізняється за секторами діяльності. Великобританія, Швейцарія, Німеччина найбільше вкладають у промисловість, Франція, Польща, Угорщина, Люксембург – у фінансову і страхову діяльність (64,1% ПІІ, спрямованих в Україну для сприяння рекапіталізації іноземних банків). Відповідно, частка інвестицій, вкладена в економіку, іншими інвестиційними партнерами збільшилася, що підтверджує висунуту гіпотезу.

Для того щоб визначити правильність припущення про вплив ЗВТ на обсяг інвестицій, необхідно звернути увагу не лише на притоки інвестицій до України, а й вкладання грошових коштів інвесторами за межами держави.

На кінець 2014 р. Україна на 3,68% менше інвестувала за кордон у зв'язку з нестабільною політичною та

Таблиця 1

Прямі інвестиції в економіку України, млн. дол. США

Станом на	Усього	У тому числі:		
		із країн ЄС	із країн ЄС, %	з інших країн
01.01.2010	38 992,9	31 538,4	80,88	7 454,5
01.01.2011	45 370,0	36 969,1	81,48	8 400,9
01.01.2012	48 197,6	39 268,9	81,47	8 928,7
01.01.2013	51 705,3	41 132,3	79,55	10 573,0
01.01.2014	53 704,0	41 032,8	76,41	12 671,2
01.01.2015	40 725,4	31 046,9	76,23	9 678,5
01.01.2016	36 154,5	26 405,6	73,04	9 748,9
31.12.2016	37 655,5	26 099,2	69,31	11 556,3

Джерело: систематизовано авторами на підставі [14]

Таблиця 2

Прямі інвестиції, спрямовані з України до країн ЄС, млн. дол. США

Станом на	Усього	У тому числі:		
		до країн ЄС	до країн ЄС, %	до інших країн
01.01.2010	5 760,5	5 465,0	94,87	295,5
01.01.2011	6 402,8	6 078,2	94,93	324,6
01.01.2012	6 435,4	6 072,7	94,36	362,7
01.01.2013	6 568,1	6 150,1	93,64	418,0
01.01.2014	6 702,9	6 192,3	92,38	510,6
01.01.2015	6 456,2	6 138,8	95,08	317,4
01.01.2016	6 315,2	6 111,0	96,77	204,2
31.12.2016	6 340,6	6 109,4	96,35	231,2

Джерело: систематизовано авторами на підставі [14]

економічною ситуацією. тому спад інвестиційної активності в країнах ЄС та інших можна інтерпретувати саме так. Однак за 2016 р. показник зріс на 25,4 млн. дол. США (0,4%), причому інвестиції до країн ЄС упали на 1,6 млн. дол. США (0,026%), а до інших країн зросли на 27 млн. дол. США (13,22%) (табл. 2).

Обсяг ПІІ України в економіку інших держав станом на 31 грудня 2016 р. становив 6 340,6 млн. дол. США, у тому числі в країнах ЄС – 6 109,4 млн. дол. США (96,35%) та інших країнах світу – 231,2 млн. дол. США (3,65%).

Україна переважно спрямовує свої інвестиції до Кіпру, і його частка еквівалентна 93,53% загальної суми 2016 р., що є проблемою, оскільки українці спрямовують грошові кошти у цьому напрямку для уникнення оподаткування. Згідно з договором, який набрав чинності у серпні 2013 р., більшість доходів, отриманих на Кіпрі, оподатковуються в межах від 5% до 15%. Хоча уряд України оголосив про намір запровадити 12-відсотковий податок на операції компаній, зареєстрованих у офшорних країнах (для збільшення надходжень до Пенсійного фонду), Кіпр не був включений до цього списку.

Обсяг ПІІ до України внаслідок упровадження ЗВТ справді скоротився на 1,16% на тлі збільшення товарообороту з країнами ЄС на 7,25%. Однак міра зменшення потоку ПІІ набагато менша, ніж це було у випадку інших країн. Досі ми розглядали причиною такого скорочення лише той факт, що виробники імпортованих товарів змушені інвестувати у їх виробництво на території України для обходження високого ввізного мита на свою готову продукцію чи уникнення нетарифного регулювання імпорту. Але чи були насправді ввізні мита аж такими високими і чи вберегло це Україну від масованого імпорту палива, сільськогосподарської продукції, машин і механізмів, транспортних засобів, приладів чи побутової техніки? Аж ніяк. У нас від початку не було великих інвестицій, а ті, що були, обслуговували інтереси олігархічних структур

і локальні проекти іноземних ТНК на території України.

Зовнішнє інвестування пов'язане з так званим інвестиційним кліматом, який залежить не тільки від середовища функціонування бізнесу, а й від стану внутрішнього інвестування. Проблема в тому, що ні бізнес, ні населення не довіряють ані владі, ані банківській системі, ані тим більше іншим фінансовим інституціям (інвестиційним і пенсійним фондам, кредитним спілкам, страховим компаніям тощо). Хвилі банкрутств великих банків (АК «АПБ «Україна» у 2001 р., «Укрпромбанк», «Біг Енергія» у 2010 р., «БрокБізнесБанк», «Форум», «ВіЕйБі Банк» у 2014 р., «Кредитпромбанк», «Надра», «Фінанси та Кредит», «Дельта Банк» у 2015 р.), скандальна націоналізація «ПриватБанку», маніпуляції з рекапіталізацією банків під тимчасовою адміністрацією, обмеження виплат Фондом гарантування вкладів, проблеми з поверненням валютних іпотечних кредитів – усе це надовго знеохотило внутрішніх інвесторів до вкладень у розвиток власної економіки. Як наслідок, заощадження тримають у готівковій формі і/або виводять за кордон.

Важливість внутрішніх чинників для залучення ПІІ доведена і досліджена вітчизняними науковцями. Ними названі й причини незадовільного стану залучення ПІІ, які за останні 15 років не особливо змінилися. А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник ще в 2005 р. наголошували, що Україна фактично не має власної зовнішньоторгової політики, уряд балансує між задоволенням інтересів великих торгових партнерів – Росії, ЄС, США [7].

В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов основними перешкодами на шляху залучення ПІІ називають корупцію в інвестиційному середовищі України, рейдерство, проблеми оподаткування [8, с. 172–242]. Для подолання цих перешкод автори пропонують використовувати зарубіжний досвід у формуванні стратегії регулювання ПІІ в умовах глобальної конкуренції, встановлювати обґрунтовані пріоритети державної політики залучення ПІІ,

вдосконалювати державну політику стимулювання надходження ПШ в Україну та формувати організаційно-економічний механізм їх залучення [8, с. 265–319].

Інвестиційний потенціал окремих регіонів залежить не тільки від ПШ, а й від непродуктивного відтоку капіталу. О.І. Лайко розробив концептуальний підхід до формування політики активізації відтворення інвестиційного потенціалу регіону. Автор визначив основні рушійні сили неефективного вивезення коштів за кордон та оцінив можливий економічний ефект непродуктивного відтоку фінансового капіталу з економіки [9].

Ще одним аспектом регулювання ПШ є ризико-орієнтований нагляд за основними механізмами непродуктивного відтоку капіталу. Н.Н. Андрієнко пропонує елімінувати три види ризиків: 1) кредитні ризики (надання позик нерезидентам, видача сумнівних вексельних кредитів, комерційне кредитування простроченої дебіторської заборгованості нерезидентів); 2) ринкові ризики (продаж за кордоном українських цінних паперів за заниженими цінами, неповернення валютного виторгу від експорту, завищення імпорتنих або заниження експортних цін, придбання іноземних фінансових інструментів; завищення показників якості експортних товарів з одночасним завищенням штрафів за їх недотримання; 3) операційні ризики (укладання зовнішньоторгових контрактів з перестраховуванням, маніпулювання цінами товарообмінних операцій, внесення страхових депозитів із подальшими відмовами від них, виплата інвестиційних доходів нерезидентам) [10, с. 123].

Проблеми інвестиційного клімату економіки України не розв'язані, тому в умовах глобалізації ми не отримуємо переваг, які могли б дати ПШ. Перспективи розвитку економіки великі, однак інституційні інвестори, які керуються довгостроковими стратегіями, не придуть у середовище, де немає гарантій повернення капіталу і реального судового захисту [11, с. 289–303]. Слід зважати й на специфіку структури промисловості України. Інвестори з розвинутих країн зацікавлені не в усіх галузях, їхні пріоритети часто не збігаються або й суперечать нашим національним інтересам. Аграрний сектор має найбільший потенціал приросту ПШ, особливо у разі зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Натомість розвивати високотехнологічні сектори промисловості України західні інвестори не зацікавлені. Проблеми та перспективи інвестиційної стратегії аграрної сфери повинні розглядатися на державному рівні з урахуванням довгострокових наслідків функціонування ЗВТ України та ЄС [12, с. 104–111].

Повернемося до ймовірних наслідків створення ЗВТ та ЄС. Наступною гіпотезою, яку слід перевірити, є твердження про те, чи можна сформулювати прогностичну модель розрахунку приросту ПШ тільки на основі ендогенних чинників. Екзогенні чинники знаходяться поза впливом української сторони, однак їх можна представити у вигляді функцій реакції наших партнерів на зміни параметрів внутрішнього середовища в Україні. Залежність приросту ПШ від внутрішніх чинників у першому наближенні:

$$\delta Y = a_0 + a_1 \delta x_1 + a_2 \delta x_2 + a_3 \delta x_3 + a_4 \delta x_4 + a_5 \delta x_5, \quad (1)$$

де δx_1 – відносна зміна ефективного рівня митного захисту; δx_2 – відносна зміна рівня нетарифного регулювання; δx_3 – відносна зміна волатильності відсоткових ставок; δx_4 – відносна зміна ВВП; δx_5 – відносна зміна індексу свободи ведення бізнесу.

Внутрішні змінні x_1, \dots, x_5 можуть цілеспрямовано змінюватися урядом із метою збору даних для подаль-

шого ретроспективного аналізу структури і динаміки ПШ. Можна моделювати притік ПШ в окремі галузі, тоді рівняння (1) модифікується з урахуванням обсягу виробництва окремих галузей та відповідних їм параметрів тарифного і нетарифного регулювання.

Основними інструментами впливу ЄС на обсяги торгівлі з Україною є квоти і технічні бар'єри. Якщо квоти є прозорим інструментом, то технічні бар'єри завдяки «різночитанню» технічних стандартів, вимог до якості товарів і виробництв чи систем сертифікації часто є інструментом тиску навіть в умовах ЗВТ. Загальний рівень захисту ринку ЄС можна представити у вигляді інтегрального показника δx_6 , який можна розраховувати як порівняння частки «відхиленого» товарообороту у загальній структурі торгівлі:

$$\delta x_6 = \frac{\frac{T_i^1}{T_\epsilon^1} - \frac{T_i^0}{T_\epsilon^0}}{\frac{T_i^0}{T_\epsilon^0}}, \quad (2)$$

де T_i^0, T_i^1 – обсяг «відхиленої» торгівлі у базовому і звітному періодах, млн. євро; $T_\epsilon^0, T_\epsilon^1$ – фактичний товарообіг у базовому і звітному періодах, млн. євро.

У рівняння (1) вводиться додатковий член $a_6 \delta x_6$, і, маючи дані за кілька періодів, можна шукати конкретний вигляд цієї залежності. Оскільки ЗВТ між ЄС та Україною діє всього два роки, то на даному етапі можна використовувати комп'ютерні імітаційні моделі.

Наведена модель не дає відповіді на запитання, чому часто ПШ блокують на рівні місцевих органів влади або й держави у цілому. Міркування стратегії чи національної безпеки чинні для військово-промислового комплексу чи паливно-енергетичного сектору, але як пояснити небажання працювати з інституційними інвесторами в решті галузей? Для прикладу змодельємо наслідки вільного руху капіталу між ЄС та Україною (рис. 2).

Припустимо, що обсяг вільного капіталу в Україні становить 10 млрд. євро (10% від виведеного в офшори), а ЄС у змозі інвестувати до 50 млрд. євро. Діапазон відсоткових ставок в Україні – 6–8% річних. Облікова ставка ЄЦБ – 0%, найвищі облікові ставки у Польщі (1,5%) і Чехії (1,75%), тобто інвестування в діапазоні 2–4% річних цілком реальне. Якщо зняти всі обмеження на рух капіталу, гарантувати захист інвестицій і забезпечити сприятливе середовище ведення бізнесу (податки і трансакційні витрати для спрощення не враховуємо), то капітал «потече» у бік збільшення відсоткових ставок з ЄС до України.

Переміщення капіталу триватиме до моменту вирівнювання відсоткових ставок в Україні та ЄС. Для розрахунку точних параметрів моделі виводимо рівняння продуктивності капіталу для обох сторін:

$$\begin{cases} 4 = a_0 + a_1 \times 0 \\ 2 = a_0 + a_1 \times 40 \end{cases} \Rightarrow r_{\text{ЄС}} = 4 + 40K \quad (3)$$

$$\begin{cases} 8 = b_0 + b_1 \times 50 \\ 6 = b_0 + b_1 \times 40 \end{cases} \Rightarrow r_{\text{Україна}} = -2 + 0,2K \quad (4)$$

Прирівнявши рівняння (3) і (4), отримаємо значення точки рівноваги $r = 2,8\%$; $K = 24$ млрд. євро. Тобто за таких умов до України надійде 16 млрд. євро ПШ. Як наслідок – зростання ВВП, доходів працюючих, власників технологій та бізнесу. А от власникам капіталу в Україні така ситуація вкрай не вигідна: якщо до руху капіталу вони отримували на 10 млрд. євро як мінімум 6%, тобто їх дохід становив $0,06 \times 10 = 0,6$ млрд. євро, то

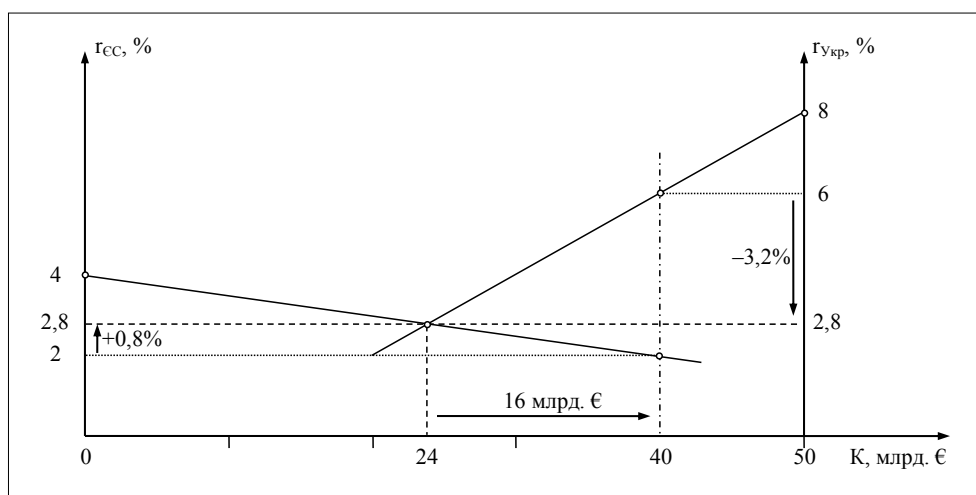


Рис. 2. Економічні наслідки вільного руху капіталу між Україною та ЄС

Джерело: власна розробка авторів

після входження європейських ПІІ їх дохід скоротиться до $0,028 \times 10 = 0,28$ млрд. євро.

Це й є реальною причиною блокування ПІІ, бо власники вітчизняного капіталу (олігархи, політики та урядовці в одній особі) зроблять усе можливе, щоб не втратити свої доходи.

Запропонована модель має багато допущень, вона лише схематично описує ринок капіталів та ймовірні наслідки зміни обсягів ПІІ з ЄС до України, однак загальну тенденцію вона описує вірно. Очевидними є й напрями роботи щодо збільшення ПІІ в межах ЗВТ між Україною та ЄС: деолігархізація, земельна реформа, демонополізація паливно-енергетичного комплексу, судова реформа, активізування наукових досліджень, збільшення рівня інноваційності економіки, надання податкових пільг і цільових субсидій тощо [15, с. 94–96].

Висновки. Активізація взаємної торгівлі внаслідок запровадження ЗВТ між Україною та ЄС впливає на обсяги ПІІ. Зовнішньоторговельний оборот між Україною та країнами ЄС за 2015–2016 рр. зріс на 7,25%, тоді як обсяг ПІІ до України зменшився на 1,16%, а з України – на

0,026%. Ці дані частково підтверджують гіпотезу про те, що Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС негативно відобразилася на інвестиційному співробітництві. За той самий період ПІІ з інших країн світу, які не були включені в дане дослідження, зросли на 18,54%, а ПІІ з України до цих держав – на 13,22%. Внутрішніми чинниками гальмування ПІІ є: 1) відсутність довіри до банківської системи та уряду; 2) високий рівень корупції; 3) монополізація окремих галузей; 4) слабкість власної зовнішньоторгової політики; 5) непродуктивний відтік капіталу; 6) рейдерство; 7) недостатній рівень захисту ПІІ; 8) опір вітчизняних власників капіталу.

Розроблена у загальному вигляді модель розрахунку приросту ПІІ на основі ендогенних чинників у подальшому буде модифікуватися для різних галузей національної економіки, які є об'єктами ПІІ. Після отримання нових фактичних даних щодо подальших етапів функціонування ЗВТ між Україною та ЄС буде розроблятися економіко-математична модель оптимізації потоків ПІІ з урахуванням тенденцій зміни обсягів та структури взаємної торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Nguyen, Dam Khanh Linh Cao, Thi Hong Vinh. Do free trade agreements generally and individually raise foreign direct investment into Vietnam? Foreign Trade University. 2016, June. URL: <http://veam.org/wp-content/uploads/2016/08/64.-Cao-Thi-Hong-Vinh.pdf>.
2. Jongchol Moon. The influence of free trade agreement on foreign direct investment: comparison with non-FTA countries. University of California, Los Angeles. 2009, May. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/848b/124b807124ccc6cb5c4b71bead9e5b27cbb1.pdf>
3. Yong Joon Jang. The impact of bilateral free trade agreements on bilateral foreign direct investment among developed countries. Wiley Online Library. 2011, September. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1467-9701.2011.01356.x>.
4. Robert Reed, Christina Lira, Byung-Ki Lee and Junsoo Lee. Free trade agreements and foreign direct investment: the role of endogeneity and dynamics. Southern Economic Journal. 2016. Vol. 83. Issue 1. P. 176–201. URL: https://econpapers.repec.org/article/sejancoec/v_3a83_3a1_3ay_3a2016_3ap_3a176-201.htm.
5. Jeffrey Bergstrand, Scott Baier, Eva R. Sunesen, and Martin H. Thelle. Ex-post assessment of six EU free trade agreements. An econometric assessment of their impact on trade. Copenhagen Economics, 2011. 72 p. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147905.pdf.
6. Dani Rodrik. What do trade agreements really do? Journal of Economic Perspectives. 2018. Volume 32. Number 2. P. 73–90.
7. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор: монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.; Київський нац. торг.-економ. ун-т. К., 2005. 279 с.
8. Кравців В.С., Мельник М.І., Антонов В.Б. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2011. 368 с.
9. Лайко О.І. Інвестиційний потенціал регіону: використання та непродуктивний відтік капіталу: монографія; за ред. Б.В. Буркинського. Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, 2009. 433 с.

10. Андриенко Н.Н. Инвестиционное кредитование реального сектора экономики в контексте требований МСФО и рекомендаций «Базель-3». Механизм регулирования экономики. 2014. № 1. С. 121–130.
11. Інвестування в Україні в умовах глобалізації: монографія / за ред. В.Г. Федоренко, І.М. Грищенка, Г.Є. Воронкової. К.: ДКС центр, 2016. 324 с.
12. Гуткевич С.О., Пугачов М.І., Завадських Г.М., Занозовська О.Г. Стратегія розвитку: інвестиційний вимір: монографія; за ред. С.О. Гуткевич. Харків, 2016. 162 с.
13. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Босак А.О., Жигадло О.І. Прямі іноземні інвестиції: світові тенденції, можливості і загрози для України. Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпоротною діяльністю: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Львів, 16 травня 2018 р.). Львів: Львівська політехніка, 2018. С. 94–96.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ВЛИЯНИЕ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье доказано, что увеличение торгового оборота благодаря созданию зоны свободной торговли между Украиной и ЕС привело к уменьшению объема прямых иностранных инвестиций в Украину. Исследован потенциал роста прямых иностранных инвестиций и условия его реализации. Выявлены внутренние факторы влияния на объем прямых иностранных инвестиций. Построена модель зависимости объемов прямых иностранных инвестиций от внутренних факторов. Установлены причины блокирования прямых иностранных инвестиций. Сформированы направления улучшения инвестиционной среды.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, движение капитала, зона свободной торговли, Соглашение об ассоциации и зоне свободной торговли между Украиной и ЕС.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: THE IMPACT OF FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EU, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Summary. The article shows that the increase of trade turnover due to the establishment of the Free Trade Agreement between Ukraine and the EU led to a decrease in the volume of foreign direct investments to Ukraine. The growth potential of foreign direct investments and conditions of its realization are explored. The internal factors of influence on the volume of foreign direct investments are revealed. The dependence model of foreign direct investments volumes and internal factors is constructed. The reasons for blocking foreign direct investments are established. The improvement directions of the investment environment have been formed.

Key words: foreign direct investment, investment potential, investment risks, capital flows, free trade area, Ukraine-European Union Association Agreement.

УДК 334.75

Братута О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва
Українського хіміко-технологічного університету*

Bratuta O. G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ukrainian State Chemical Technology University*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ХОЛДИНГОВЕ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ»

Анотація. Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення наявних і, відповідно, значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємництва, використання яких дає можливість підприємствам із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їхньої конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Відповідні умовисновки стосуються й такої мікроекономічної системи, як холдингове об'єднання підприємств. Поняття цього явища перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств». Холдингове об'єднання підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена групою підприємств великого розміру на основі спільної участі в їхньому акціонерному капіталі, господарська діяльність яких охоплює всі фази економічного процесу у межах національного простору, для координації процесу розширеного відтворення сформованого ними комплексу специфічних активів завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних піонерних інновацій.

Ключові слова: дослідження, поняття явища, тип мікроекономічної системи, дефініція, об'єднання підприємств, видова форма явища, холдингове об'єднання підприємств.

Вступ та постановка проблеми. Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття притаманне домінування двох інститутів: підприємницького типу ведення господарської діяльності та конкуренції, що набула своєї глобальної форми, – гіперконкуренції. За таких обставин суб'єкти господарювання для забезпечення можливості реалізувати власний економічний інтерес, а також неперервний тип свого життєвого циклу поряд із цінovими та неціновими засобами ведення конкурентної боротьби застосовують ще й такий їх вид, як організаційні. Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснених наявних і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємництва, використання яких дає можливість підприємствам із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їхньої конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Проведений теоретичний аналіз сучасних напрацювань у галузі економічної науки дав можливість виділити три концепції, у яких досліджується зазначена проблема, зокрема: «інтегрованих корпоративних структур», «інтегрованих підприємницьких структур», «об'єднань підприємств». Слід відзначити, що внаслідок методологічної неповноти проведених досліджень, низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам кожної зі згаданих концепцій не вдалося вирішити зазначену проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У кожній із вищезгаданих концепцій вирішувалася одна проблема – визначення загального поняття абстрактного явища, обсяг якого мав би охопити все різноманіття одиничних понять сучасних конкретних форм організаційних структур підприємництва. При цьому результати досліджень зводилися, головним чином, до пошуку сутнісної істотної ознаки поняття абстрактного явища, що виконує логічну функцію «координації» (взаємного розташування). У першій із переліку зазначених концепцій відіграла роль категорія «корпоративні структури», у другій – «підприємницькі структури», у третій – «об'єднання підприємств». Хоча представлені категорії й виконали зазначену логічну функцію, розробникам цих концепцій так і не вдалося вирішити проблему розкриття змісту та сутності явищ, що досліджуються. Відповідні категорії трансформувалися лише до рівня термінів. Для вирішення проблеми необхідно було б визначити такі засадні істотні ознаки явища, що здатні виконувати такі логічні функції, як «субординація» (підпорядкування) й «акумуляція» (включення у ціле). Тому у відповідних концепціях спостерігається відсутність тотожності між істотними ознаками родового поняття абстрактного явища та загальними ознаками одиничними поняттями конкретних явищ. Тобто на компілятивній основі відбулося включення останніх до обсягу поняття першого. Як наслідок, результати дослідження завершилися на рівні формулювання дефініцій загального поняття явища й одиничних понять його видових форм, а також їх групування, що було зроблено на аксіоматичній, а не логічній методологічній основі. У тому числі відповідні умовисновки стосуються й такої мікроекономічної системи, як холдингове об'єднання підприємств, що введена як видова форма до обсягу загального поняття абстрактного явища до всіх згаданих концепцій, але під терміном «холдинг».

Щодо такого явища, як холдинг, дослідження, головним чином, завершені в межах кожної зі згаданих концепцій на рівні емпіричного результату. Останнє знайшло

відображення у його ідентифікації через розкриття змісту відповідного терміна, а також описі історичного досвіду застосування цієї видової форми мікроекономічної системи в господарській практиці. Дослідження на теоретичному рівні, що відповідають нормативним методологічним вимогам (вивчення явища як «предмету», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем»), не були проведені розробниками жодної з відповідних концепцій. Вирішення цього питання й є актуальним.

Метою статті є розкриття змісту поняття такого явища, як «холдингове об'єднання підприємств». З урахуванням наявності зазначеної проблеми, мети дослідження, а також оцінки результатів, отриманих раніше іншими науковцями, цілі статті сформульовані автором так: 1) провести аналіз змісту дефініції поняття явища «холдинг», визначеного у відповідних концепціях; 2) визначити зміст поняття конкретного явища «холдингове об'єднання підприємств»; 3) сформулювати дефініцію поняття явища «холдингове об'єднання підприємств». Під час вирішення зазначених цілей автором статті були використані такі методологічні засоби проведення теоретичного дослідження: порівняльного аналізу, категоріального аналізу, системного аналізу, сходження від абстрактного до конкретного й узагальнення.

Результати дослідження.

У концепції інтегрованих корпоративних структур можна зустріти три варіанти дефініції поняття «холдинг»: 1) «компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній, що дає їй право контролювати і керувати їхньою діяльністю» [1, с. 70]; 2) «... специфічна форма об'єднання капіталів у вигляді інтегрованого товариства, яке безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, на підставі чого здійснює контроль діяльності інших підприємств» [2, с. 336]; 3) «промислові корпоративні утворення, які створюються як комплекси в галузях промисловості. Підприємства, які входять до холдингу, зберігають право на юридичну й господарську самостійність під час вирішення питань, що не відносяться до функцій холдингу» [3, с. 129].

У визначенні поняття «холдинг» є розбіжності між представниками концепції інтегрованих корпоративних структур у тлумаченні сутності цього явища. Якщо перші дві відрізняються стилістично, то щодо третьої відмінності мають змістовний характер. При цьому можна виділити дві позиції, де холдинг отожднюється з: 1) корпорацією, істотною ознакою якої є те, що вона володіє контрольними пакетами акцій інших компаній, що дає їй можливість управляти («контролювати і керувати» або «здійснювати контроль») господарською діяльністю згаданих підприємств; 2) складною господарською системою мікроекономічного рівня («комплекс промислових підприємств»), до складу якої входить як холдингова компанія, так і група корпоративних підприємств, контрольним пакетом акцій яких зазначена компанія володіє.

Стосовно першої позиції є такі основних зауваження: 1) на підставі означеної вище істотної ознаки, притаманної поняттю «холдинг», цю організаційну структуру слід віднести до видової форми корпорації. Спираючись на цей умовисновок, можна стверджувати, що між поняттями «інтегровані корпоративні структури» та «холдинг» відсутнє логічне відношення як між загальним й одиничним, а отже, немає підстав включати цю видову форму до класифікації зазначених структур; 2) основою організаційної взаємодії між холдингом і групою компаній є така форма економічних відносин, як відносини власності на власний капітал підприємства. При цьому компанії, які залежать

від холдингу, зберігають усі істотні ознаки підприємства, зокрема такі основні з них, як організаційна єдність, юридична обособленість та господарська самостійність. За таких обставин холдинг неправомочний безпосередньо здійснювати управління господарською діяльністю будь-якої із зазначеної групи компаній. Він має право лише як один із власників приймати участь у процесі прийняття управлінських рішень стратегічного характеру, зокрема визначення та затвердження стратегічних цілей, які стосуються процесу економічного розвитку компаній, а також засадних умов здійснення господарської діяльності, зокрема призначення її вищого керівництва (ради директорів) і розподілу загального прибутку.

Основними хибними положеннями другої позиції щодо визначення сутності холдингу слід визнати такі: 1) галузева сфера застосування холдингу обмежується лише такою народногосподарською галуззю, як промисловість, що не відповідає сучасним реаліям економічної сфери буття; 2) між членами холдингу, який тлумачиться як видова форма інтегрованих корпоративних структур, виникають як відносини власності на капітал, так і комерційні або фінансові, але вони не призводять до утворення нового господарюючого суб'єкта (корпоративного утворення). Інтегрованою є лише частина акціонерного капіталу корпоративних підприємств, що знаходить відображення у відповідних статтях активів балансу («Довгострокові фінансові інвестиції») холдингової компанії; 3) холдинг не виконує господарських функцій, хоча й є окремою економічною системою мікрорівня. Для підприємств, які входять до складу цієї системи, характерна асиметрія економічних інтересів на користь холдингової компанії як мажоритарного акціонера. Якщо для забезпечення домінування економічного інтересу холдингової компанії у цій системі необхідно підставою є відносини власності на капітал, то достатньою – комерційні або фінансові відносини, що виникають між членами холдингу.

На основі представлених зауважень щодо обох варіантів визначення холдингу можна зробити такі висновки: холдинг необґрунтовано та помилково віднесено до видових форм інтегрованих корпоративних структур; за рівнем загальності відповідне поняття слід класифікувати як порівнюване, але не сумісне до таких понять, як «інтегровані корпоративні структури», «підприємство» й «об'єднання підприємств».

У концепції інтегрованих підприємницьких структур можна зустріти лише один варіант дефініції поняття «холдинг». Зокрема, ця мікроекономічна система визначається як «... організація, що володіє контрольними пакетами акцій інших компаній із метою здійснення відносно них функцій контролю й управління» [4, с. 585]. Сутність холдингу тлумачиться як одна з форм підприємства, тому термін зазначеного явища має ще одне ім'я – «холдингова компанія». Цей термін, як і його визначення, запозичене з теорії фірми неінституційної школи [5, с. 192]. При цьому слід зазначити, що наведене у додатку А тлумачення сутності холдингу є однобічним, а отже, неадекватним із позиції кваліфікації цього терміну як родового поняття. Відповідна дефініція розкриває зміст лише однієї з видових форм холдингу – «класичний холдинг», унаслідок чого до обсягу цього поняття не попадає інша форма – «змішаний холдинг». Таким чином, під час формулювання дефініції поняття «холдинг» через недотримання «правил співмірності визначення» була допущена логічна помилка «надто вузького визначення». Крім того, була допущена ще й онтологічна помилка, що пов'язана з тлумаченням холдингу як видової форми підприємства. Як організаційна структура холдингова компанія є корпо-

рацією, основним видом діяльності якої як специфічного суб'єкта господарювання є інвестиційна діяльність (класичний холдинг) або поєднання виробничої й інвестиційної діяльності (змішаний холдинг). Таким чином, можна зробити висновок, що не має підстав для визначення холдингової компанії як окремої видової форми підприємства. Як уже зазначалося вище, організаційні відносини виникають між холдинговою компанією та корпоративними підприємствами, що утворюють специфічну сумативну систему мікрорівня й яку доцільно ідентифікувати як холдинг. Ця своєрідна організаційна структура утворюється для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності холдингової компанії та побічно сприяє підтриманню відповідного належного рівня в інших її членів. Зазначене дає підстави кваліфікувати холдинг (поряд із підприємством) як одну з організаційних структур підприємництва. Таким чином, слід уважати хибним тлумачення холдингової компанії як видової форми інтегрованих підприємницьких структур.

У концепції об'єднань підприємств, як і у попередній альтернативній щодо неї концепції, стосовно дефініції поняття «холдинг» між її розробниками немає відмінностей, зокрема під цим явищем пропонується розуміти «...промислове об'єднання підприємств, яке має право вирішення основних питань діяльності підприємств від свого імені. При цьому компанії й підприємства, що входять у холдинг, мають юридичну й господарську самостійність із тих питань, які не належать до функцій холдингу» [6, с. 23].

На відміну від раніше розглянутих альтернативних концепцій, де переважна більшість дослідників ототожнює поняття «холдинг» і «холдингова компанія», представники концепції об'єднань підприємств визначають однозначно поняття згаданого явища як своєрідну економічну систему мікрорівня, до складу якої включають як холдингову компанію, так і корпоративні підприємства. Оцінюючи наведене положення як теоретичний набуток зазначеного варіанту концепції, не можна погодитися з її авторами щодо двох основних загальних ознак, представлених у дефініції поняття, зокрема, що холдинг є: 1) видовою формою об'єднання підприємств; 2) об'єднання промислових підприємств.

Щодо першої загальної ознаки слід зауважити, що об'єднання підприємств має ознаки як економічної системи мікрорівня, так і певної організаційної структури, тоді як холдинг має ознаки лише економічної системи. Холдинг утворюється через відносини власності на основний капітал підприємства, а взаємодія між його членами здійснюється або в комерційній сфері (змішаний тип холдингу) або у фінансовій (класичний тип холдингу) на основі ринкового механізму. Отже, між членами холдингу як елементами своєрідної економічної системи відсутні організаційні відносини. На підставі зазначеного, а також урахування результату аналізу поняття відповідного явища, представленого в альтернативних концепціях, можна констатувати, що холдинг не можна віднести до видових форм таких загальних понять, як: «інтегровані корпоративні структури»; «інтегровані підприємницькі структури»; «організаційні структури підприємництва»; «об'єднання підприємств». Більше того, можна стверджувати, що існує проблема визначення загального поняття явища, до обсягу якого мають бути включені й підприємство, й об'єднання підприємств, й економічні системи на основі спільного підприємства та некомерційної організації, а також холдинг як окремий тип економічної системи мікрорівня, у межах якої опосередковано забезпечується підприємницька діяльність її членів.

Загалом що стосується визначення поняття «холдинг» можна зробити такі висновки: 1) у концепції об'єднань підприємств хибно визначено зміст поняття «холдинг» у частині його загальних ознак, а відповідно, невірно розкрита сутність цього явища; 2) поняття «холдинг» щодо поняття «об'єднання підприємств» слід кваліфікувати як несумісне; 3) холдинг як видова форма на основі хибних підстав була помилково включена до класифікації об'єднань підприємств.

Хоча явище холдингу як сучасної окремої економічної системи мікрорівня досліджувалося науковцями, що належать до кожної з альтернативних концепцій господарюючих організаційних структур, слід зазначити, що й досі залишаються дискусійними питання, пов'язані з: 1) визначенням економічної природи цього явища (тлумачиться або як особлива видова форма сучасного підприємства, або як сукупність певним чином пов'язаних корпорацій); 2) тим, до якого типу мікроекономічних систем належить холдинг (інтегрованих корпоративних структур, інтегрованих підприємницьких структур, об'єднання підприємств).

У межах вирішення згаданих теоретичних питань необхідно зазначити, що як ім'я поняття економічного явища «холдингове об'єднання підприємств» у науковій літературі використовується такий термін, як «перехресний холдинг». На нашу думку, відповідний термін є логічно невиправданим, тому що визначає відповідне явище як видову форму холдингу. Холдингове об'єднання підприємств є більш адекватним ім'ям поняття цього явища внаслідок того, що:

а) не має спільних ознак із холдингом як загальним щодо нього поняттям. Це стосується обох підходів стосовно тлумачення економічної природи холдингу;

б) є видовою формою об'єднання підприємств унаслідок того, що має всі загальні ознаки, які притаманні відповідному типу мікроекономічних систем підприємницького типу. Передусім це стосується того, що:

– холдингове об'єднання підприємств не є окремим підприємством у формі корпорації (тлумачення холдингу як холдингової компанії);

– створення відповідної видової форми об'єднання підприємств зумовлене дією процесу об'єднання, а не поляризації, як це характерно для холдингу. Внаслідок зазначеного структура холдингового об'єднання підприємств як специфічної економічної системи суттєво відрізняється від холдингу (альтернативне тлумачення холдингу як окремої сукупності підприємств, до складу якої належать холдингова компанія та певна кількість корпоративних підприємств);

с) має лише подібну абстрактну ознаку з холдингом, що пов'язана з видом економічних відносин – відносини власності на капітал, – що додатково забезпечують їх формування як окремих економічних систем мікрорівня.

Як свідчить досвід історії еволюції економічної сфери буття, «перехресні холдинги» як своєрідне явище виникли у такій економічно розвинутій країні, як Японія, де вони як були, так і залишаються однією з домінуючих форм організаційного розвитку підприємств та забезпечення можливості здійснення останніми підприємницької діяльності. Для позначення цього конкретного виду об'єднання підприємств було використано такий національно специфічний термін, як «сюдани». Особливість японських перехресних холдингів полягає у тому, що вони утворюються за принципом вертикального зв'язку між великими корпораціями, які, своєю чергою, є холдинговими компаніями різних галузей і сфер народного господарства, як правило, промисловості, торгівлі, тран-

спорту, а також фінансово-кредитної сфери. Поряд із цим слід зазначити, що японський досвід виникнення та диференціації нових мікроекономічних систем підприємницького типу: 1) лише засвідчив емпіричний науковий факт існування такого явища, як «перехресний холдинг»; 2) дав підстави дослідникам для хибного теоретичного тлумачення економічної природи цієї мікросистеми як окремої видової форми холдингу на основі використання формальної ознаки – відносин власності на акціонерний капітал між підприємствами, що її утворили. Останнє ж не відповідає змісту поняття відповідного явища, що також призвело до логічно помилкового визначення ім'я наукового терміну, за допомогою якого це явище ідентифікується; 3) дав змогу виділити специфічну форму системного зв'язку між підприємствами, що здатні утворювати певні форми похідних мікроекономічних систем підприємницького типу на основі відносин власності на акціонерний капітал – холдинговий зв'язок.

Окрім японського досвіду, існування відповідного явища було теоретично передбачено у «загальній економічній теорії» Ф. Перру, зокрема у першій («теорія домінуючої економіки») та другій («теорія гармонізуючого розвитку») її частинах [7, с. 96]. Явище, подібне до «перехресного холдингу», ідентифікується терміном «вісі розвитку» [7, с. 98]. Підставами для такого висновку є вище представлені сутнісні істотні ознаки холдингового об'єднання підприємств, зокрема це стосується особливості галузевої спеціалізації учасників відповідного об'єднання, що передбачає комплексне охоплення у межах цієї організаційної структури підприємства всіх фаз економічного процесу на мікрорівні, а також те, що підприємства-учасники належать до групи галузевих лідерів, які спільно вирішують завдання забезпечення відтворення кожного з них у процесі економічного розвитку завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних піонерних інновацій. Подібно до іншої видової форми об'єднання підприємств – об'єднання технологічно споріднених підприємств – зазначена мікроекономічна система також відіграє роль інституційного чинника забезпечення процесу економічного розвитку національних економічних систем.

Вищезазначені теоретичні хиби та логічні помилки дали підстави як для переосмислення суті, змісту поняття відповідного явища, так і зумовили необхідність зміни його ім'я.

Вирішення теоретичного питання, до якого загального поняття абстрактного явища одиничне поняття «холдингове об'єднання підприємств» знаходиться у відношенні підпорядкування, було здійснено на основі порівняння понять зазначених явищ у методологічному контексті їх змісту як «предмету», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем». Проведене дослідження дало підстави зробити висновок, що поняття «холдингове об'єднання підприємств» належить до обсягу поняття «об'єднання підприємств». При цьому слід зазначити, що тлумачення автора цієї статті поняття «об'єднання підприємств» кардинально відрізняється від положень, які представлені в концепції «об'єднань підприємств», зокрема у визначенні: загальних й істотних ознак відповідного поняття; видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цього явища; типу господарського механізму, що забезпечує його функціонування; способу утворення; місця у складі систем мікрорівня економічної сфери буття. У стилій формі зазначені відмінності можна проілюструвати через дефініцію поняття «об'єднання підприємств» і схему класифікації економічних систем мікрорівня (рис. 1).

Сутність поняття «об'єднання підприємств» визначається як видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва для забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг.

Порівняльний аналіз істотних ознак змісту поняття «об'єднання підприємств» і загальних ознак поняття «холдингове об'єднання підприємств» у методологічному контексті оцінки їх як «предмету» дає підстави стверджувати, що вони подібні. Зокрема, як об'єднання підприємств, так і холдингове об'єднання підприємств утворюються підприємствами та належать до систем сумативного типу (особливість їх полягає у тому, що цілі функціонування системи підпорядковуються цілям її складових

елементів, а не навпаки, як у систем цілісного типу, до яких належить у тому числі підприємство). Крім того, вони мають ознаки організаційної структури, тому що елементи системи пов'язує організаційний вид економічних відносин, який зумовлений необхідністю забезпечення координації певних видів їхньої діяльності. До того ж як об'єднання підприємств, так і холдингове об'єднання підприємств мають спільні ознаки: відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці; відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності; підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання; договірний характер утворення; відсутність власного єдиного майна; відсутність наявності розрахункових рахунків у комерційних банках; відсутність можливості ведення самостійного балансу; відсутність правової обособленості; відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності; спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу; відсутність майнової відповідальності; тимчасовий характер функціонування.

Щодо істотних ознак поняття «холдингове об'єднання підприємств», які до того ж для поняття конкретного явища відіграють ще й роль сутнісних, то вони були визначені на підставі:

а) мети створення: 1) особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання – мають різну галузеву спеціалізацію, але поряд із цим є технологічно спорідненими й економічно взаємопов'язаними. Тобто до складу

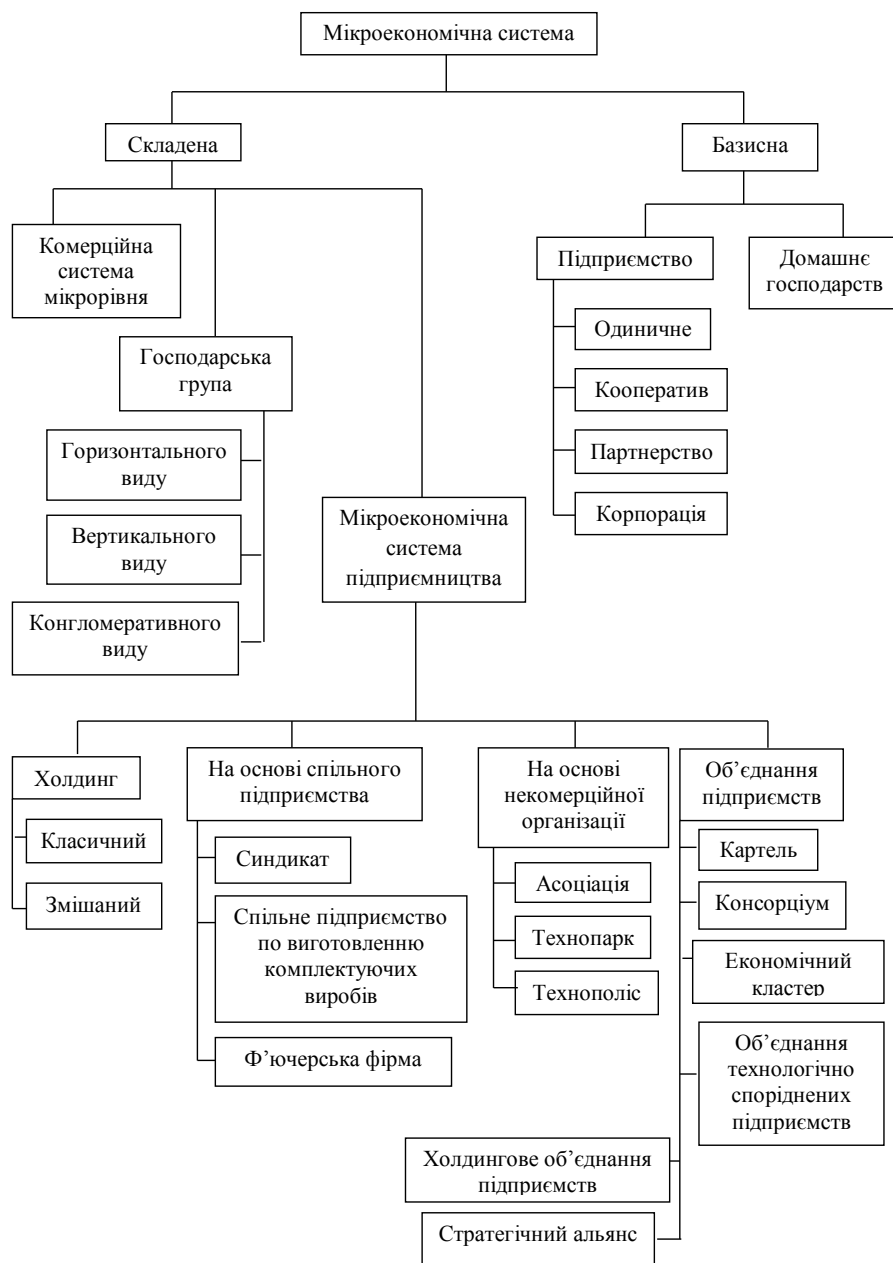


Рис. 1. Класифікація економічних систем мікрорівня

об'єднання належать підприємства як виробничої сфери, так і сфери послуг, що комплексно охоплюють усі фази економічного процесу на мікрорівні: розподілу, перерозподілу, виробництва й обміну; 2) особливості розміру підприємств-учасників – належать до підприємств великого розміру; 3) особливості місця та ролі, яку посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку, – належать до групи галузевих лідерів; 4) особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання – національні; 5) особливості типу процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічний розвиток; 6) особливості виду економічних відносин між учасниками об'єднання – утворення та функціонування цієї видової форми об'єднання підприємств забезпечується поряд з організаційними ще й завдяки відносинам власності на капітал. Останні здійснюються у формі спільної участі партнерів в акціонерному капіталі підприємств-членів на основі обміну цінними паперами;

b) мети функціонування: 1) особливості об'єкту координації – процес розширеного відтворення спільно сформованого комплексу специфічних активів, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності кожного з учасників об'єднання; 2) особливості типу економічних інновацій – глобальні, базисні, піонерні.

Порівняльний аналіз змісту поняття «об'єднання підприємств» і поняття «холдингове об'єднання підприємств» у методологічному контексті оцінки їх як «процесу» також дає підстави виокремити для них спільні засадні інститути. Зокрема, це стосується: 1) видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цих явищ – процес об'єднання; 2) способу їх утворення – консолідації; 3) типу господарського механізму, що забезпечує їх функціонування – координаційний механізм; 4) основних принципів створення та функціонування – добровільності входження; балансу інтересів членів об'єднання; підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів; консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання; 5) основних функцій – визначення цілей функціонування об'єднання підприємств, прав та обов'язків його учасників, а також їх легітимізація в угоді (договорі), що укладається між підприємствами, які утворюють відповідну організаційну структуру; координація господарської діяльності або окремих її видів підприємств, які увійшли до складу учасників об'єднання підприємств, щодо реалізації цілей, зафіксованих в угоді про створення зазначеної організаційної структури; захист у повному обсязі прав та інтересів кожного з підприємств, які увійшли до складу об'єднання підприємств, на основі контролю виконання членами зазначеної організаційної структури обов'язків щодо забезпечення її функціонування.

Особливість розкриття змісту поняття «холдингове об'єднання підприємств» у такому методологічному аспекті, як «процес», полягає у наявності власної моделі технології функціонування координаційного механізму. Зокрема, для цієї видової форми об'єднання підприємств притаманна модель «забезпечення процесу розширеного відтворення спільно сформованого учасниками об'єднання комплексу специфічних активів», яка дає можливість використати наявні у них конкурентні переваги та забезпечити реалізацію власного економічного інтересу кожному окремо. До характерних особливостей цієї моделі технології функціонування координаційного механізму доцільно віднести такі: 1) об'єкт координації діяльності учасників об'єднання – процес розширеного відтворення спільно сформованого комплексу специфічних активів, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності кожного з учасників об'єднання; 2) просторові межі охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасників об'єднання – національні; 3) розмір підприємства учасників об'єднання – підприємства великого розміру; 4) галузева спеціалізація учасників об'єднання – мають різну галузеву спеціалізацію; 5) місце та роль учасників об'єднання на галузевому ринку – належать до групи галузевих лідерів; 6) фаза життєвого циклу учасників об'єднання – оновлення; 7) тип процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічний розвиток; 8) характер типу та складу видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – мають подібні тип і склад видових форм економічних інновацій; 9) тип економічних інновацій учасників об'єднання – базисні, глобальні, піонерні; 10) склад видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – товарні, технічні, технологічні, організаційні, управлінські, соціальні

й екологічні; 11) суб'єкти ініціювання створення об'єднання – підприємства; 12) вид економічних відносин між учасниками об'єднання – крім організаційних, ще й відносини власності до капіталу.

Завершальним етапом розкриття змісту поняття «холдингове об'єднання підприємств» було визначення характеру його відносин із зовнішнім середовищем. Схематично зв'язки відповідного явища з економічними явищами мікрорівня представлені на рис. 1. На підставі результатів проведеного категоріального аналізу були отримані такі висновки: 1) співвідносними щодо поняття явища «холдингове об'єднання підприємств» є поняття таких явищ, як «мікроекономічна система», «мікроекономічна система підприємництва» й «об'єднання підприємств»; 2) загальним щодо нього є поняття «об'єднання підприємств»; 3) поняття видових форм об'єднання підприємств щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як порівнювані несумісні співвідпорядковані; 4) поняття видових форм інших типів мікроекономічної системи підприємництва щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як безвідносні непорівнювані; 5) поняття явища «підприємство» щодо поняття «холдингове об'єднання підприємств» є співвідносним, а також знаходяться щодо нього у відношенні як порівнюване несумісне співвідпорядковане.

Отримані умовисновки за результатами дослідження поняття явища «холдингове об'єднання підприємств» у вищезазначених методологічних аспектах дали змогу сформулювати його дефініцію так: це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена групою підприємств великого розміру на основі спільної участі в їхньому акціонерному капіталі, господарська діяльність яких охоплює всі фази економічного процесу в межах національного простору, для координації процесу розширеного відтворення сформованого ними комплексу специфічних активів завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних піонерних інновацій.

Висновки. На основі проведених досліджень зроблено такі висновки та пропозиції: 1) результати аналізу змісту дефініції поняття явища «холдинг» засвідчили, що серед науковців відсутня узгоджена позиція щодо визначення його сутності як окремої видової форми мікроекономічної системи; 2) поняття явища «холдингове об'єднання підприємств» перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств»; 3) поняття «об'єднання підприємств» знаходиться у відношенні до поняття «мікроекономічна система» як особливе до родового; 4) об'єднання підприємств – це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва для забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг; 5) холдингове об'єднання підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена групою підприємств великого розміру на основі спільної участі в їхньому акціонерному капіталі, господарська діяльність яких охоплює всі фази економічного процесу в межах національного простору, для координації процесу розширеного відтворення сформованого ними комплексу специфічних активів завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних піонерних інновацій; 6) зазначена видова форма об'єднання підприємств відіграє роль інституційного чинника забезпечення процесу економічного розвитку як окремих підприємств, так і національних економічних систем. Тому пропонується

на загальнодержавному рівні регулювання вітчизняної економіки: а) передбачити заходи щодо використання холдингового об'єднання підприємств в «Основних напрямках економічної політики держави», зокрема у складі «Політики інституційних перетворень»; б) зробити доповнення

до статті 120 «Організаційно-правові форми об'єднань підприємств» у складі глави 12 «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ» розділу II «СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ» Господарського кодексу України, включивши до відповідної класифікації холдингове об'єднання підприємств.

Список використаних джерел:

1. Уманців Ю. Корпоративні структури у системі економічних відносин. Вісник КНТЕУ. 2011. № 3. С. 13–25.
2. Шарко М.В., Адвокатова Н.А. Развитие интеграционных процессов и форм партнерства предприятий в Украине в современных рыночных условиях. Економічні інновації. 2013. № 53. С. 332–341.
3. Овсієнко О.В. Феномен «нової фірми»: сутність та причини виникнення. Економічний простір. 2014. № 83. С. 209–217.
4. Теория организации: учебник / под ред. Б.З. Мильнера; 6-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 797 с.
5. Ткач А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 304 с.
6. Сторова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ-2000, 2009. 331 с.
7. История экономических учений: (современный этап): учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1999. 733 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ ЯВЛЕНИЯ «ХОЛДИНГОВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Аннотация. Мировой опыт хозяйствования свидетельствует о появлении новых и о наполнении современным содержанием уже существующих и, соответственно, значительном расширении перечня типов и видовых форм организационных структур предпринимательства, использование которых дает возможность предприятиям с различным набором конкурентных преимуществ обеспечить им необходимый уровень конкурентоспособности. К сожалению, этот эмпирический материал не обработан соответствующим образом в теоретическом аспекте. Сделанные умозаключения касаются и такой микроэкономической системы, как холдинговое объединение предприятий. Понятие этого явления находится в отношении соподчинения к понятию такого типа микроэкономической системы, как «объединение предприятий». Холдинговое объединение предприятий – это отдельная видовая форма объединения предприятий, сформированная группой предприятий большого размера на основе совместного участия в акционерном капитале, хозяйственная деятельность которых охватывает все фазы экономического процесса в пределах национального пространства, для координации процесса расширенного воспроизводства созданного ими комплекса специфических активов благодаря систематическому внедрению глобальных базисных пионерных инноваций.

Ключевые слова: исследование, понятие явления, тип микроэкономической системы, дефиниция, объединение предприятий, видовая форма явления, холдинговое объединение предприятий.

RESEARCH CONCEPT OF THE PHENOMENON “HOLDING UNITING OF ENTERPRISES”

Summary. Worldwide management experience witnesses of the emergence of new, modernization of already existing ones and relevant significant expansion of the list of types and forms of organizational structures of entrepreneurship, the use of which enables enterprises with different competitive advantages to provide for the necessary level of their competitiveness. Unfortunately, theoretical aspect does not adequately address the mentioned empirical data. The relevant conclusions also apply to a microeconomic system such as holding uniting of enterprises. The holding uniting of enterprises is a separate form of the uniting of enterprises, created by a group of large enterprises on the basis of joint participation in their share capital. Their economic activity covers all phases of the economic process within the national territory, in order to coordinate the process of expanded reproduction of a set of specific assets formed by them through the systematic introduction of global basic pioneering innovations.

Key words: research, concept of phenomenon, type of microeconomic system, definition, uniting of enterprises, specific form of the phenomenon, holding uniting of enterprises.

Ваврик А. Б.

*студент факультету економіки та управління
Тернопільського національного економічного університету*

Vavryk A. B.

*student of the Faculty of Economics and Management
Ternopil National Economic University*

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Анотація. У роботі науково обґрунтовано роль та значення Інтернет-маркетингу. Розглянуто особливості розвитку Інтернет-маркетингу в умовах інформаційного суспільства. Особливу увагу приділено методам та інструментам Інтернет-маркетингу.

Ключові слова: інформаційні технології, Інтернет-маркетинг, сайт, Інтернет-інструменти, email-маркетинг, мікро-сайт.

Вступ та постановка проблеми. Інформаційні технології дають змогу зменшити затрати на виконання маркетингових функцій компанії та розширити застосування Інтернет-інструментів у маркетинговій діяльності підприємства. Система технологій просування товарів чи послуг в Інтернеті включає десятки гнучких у налаштуванні й ефективних в роботі механізмів. Також слід зазначити, що інформаційні технології та мережа Інтернет зменшують витрати на виконання маркетингових функцій.

Використання інформаційних технологій у маркетингу має свою специфіку. Вони потребують якісної автоматизації, великих сховищ даних, доступу і пошуку інформації в базах даних, наявності потужних засобів комп'ютерних комунікацій тощо. Технологічні засоби підтримки прийняття маркетингових рішень потребують детального графічного аналізу маркетингових даних, аналізу списків та засобів для роботи з даними OLAP. Необхідною для підтримки прийняття маркетингових рішень є інформаційно-аналітичні методи і моделі, куди відносять різноманітні типи інструментальних моделей, технології параметричного аналізу методами «що – якщо», статистичні моделі прийняття маркетингових рішень з урахуванням чинника невизначеності та оптимізаційні моделі [5, с. 197].

Будь-яку інформаційну технологію простіше всього розробляти і реалізовувати з використанням сучасних програмних продуктів, це також забезпечить високу якість роботи такої технології і розроблення достовірних звітів на основі великої кількості оперативної інформації. Інтернет-маркетинг переважно розглядають тільки на рівні окремих інструментів, а саме: просування ідей, товарів і послуг через Інтернет або як середовище для пошуку інформації та продажу своїх товарів та послуг. Швидкий розвиток Інтернет-технологій призводить до появи нових інструментів маркетингу в Інтернеті. Отже, виникає необхідність систематизації інструментів Інтернет-маркетингу з урахуванням нових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність Інтернет-маркетингу, його основні інструменти, проблеми та тенденції застосування в електронному бізнесі досліджуються зарубіжними та вітчизняними науковцями, а саме:

– особливості застосування Інтернету в маркетинговій діяльності висвітлювали теоретики та практики: Д. Еймор, С. Кадулін, Р.А. Костяєв, О.Ю. Паньковецький, В.Л. Плєскач, Я. Фенвік, А.В. Юрасов та ін.;

– проблемні питання специфіки функціонування та тенденції розвитку Інтернет-маркетингу розкривали у

своїх працях Ф. Котлер, В. Холмогоров, І. Успенський, І. Литовченко, І. Бойчук та ін.;

– особливостям віртуального простору, ефективним маркетинговим підходам до бізнесу в Інтернеті та принципам застосування Інтернет-маркетингу присвячено дослідження А. Хартмана, У. Хенсона та ін.

Метою даної роботи є обґрунтування актуальності використання Інтернет-маркетингу в бізнесі, дослідження й аналіз методів та інструментів Інтернет-маркетингу в сучасному суспільстві.

Результати дослідження.

Аналіз статистичних даних використання Інтернету у світі свідчить, що станом на 30 червня 2018 р. чисельність користувачів мережі Інтернет на Земній кулі становила близько 4 208 557 128 осіб. Середній рівень проникнення Інтернету в світі, тобто відсоток населення, становить 55,1%. У 2018 р. спостерігається зростання чисельності користувачів мережі Інтернет на 3,4% порівняно з 2017 р.

За даними Internet World Stats, станом на 30 червня 2018 р. в Європі кількість користувачів мережі Інтернет становила 705 064 923 особи, середній рівень проникнення Інтернету – 85,2%, у США середній рівень проникнення Інтернету – 95% осіб [3].

Щорічно зростає показник проникнення Інтернету і в Україні. Це вказує на збільшення потенційної споживачкої аудиторії, зростання масштабів електронної комерції, а також на актуальність розвитку Інтернет-маркетингу. Інтернет в Україні найбільш перспективний, тому що виступає досить новим рекламним майданчиком для ведення бізнесу

Інтернет-маркетинг – це не тільки створення веб-сайту компанії та поліпшення позицій сайту в пошукових результатах, це певні методи та інструменти, що застосовуються маркетологами за кордоном і частково в російськомовному Інтернеті (рунеті).

На думку А. Хартмана, Інтернет-економіка – це сфера, де реально здійснюється бізнес, створюється і змінюється вартість, здійснюються транзакції й установлюються відносини типу «один з одним». Такі процеси можуть бути пов'язані з аналогічними процесами традиційного ринку, але водночас незалежні від останніх. Така економіка іноді називається цифровою економікою, або кібереконікою [4, с. 28].

В Інтернет-економіці виокремлюються такі напрями:

- Інтернет-бізнес (електронний бізнес);
- Інтернет-комерція;
- Інтернет-маркетинг.

Розглянемо перелік інструментів, які не потрібно вважати тактичним планом або стратегією просування. Кожна група може виявлятися ефективною для певного підприємства й абсолютно непотрібною для іншого, тому маркетинголог виходячи із цілей підприємства використовує синтез виключно необхідних інструментів у рамках стратегії Інтернет-просування (рис. 1).

Сайт компанії

Наявність корпоративного сайту стало стандартом із кінця 90-х років. Основна мета сайту – надавати відвідувачам інформацію про компанію, продукти, про все, що може знадобитися потенційному клієнту. Корпоративні сайти часто характеризуються такими параметрами:

- Сайт безпосередньо.

Великі компанії та малий бізнес створюють сайти. Розміщена інформація носить, як правило, маркетинговий характер (інформація про продукти, підтримка клієнтів, корпоративна інформація). Незважаючи на зусилля маркетингологів щодо вдосконалення сайту, більша частина наданої інформації не відповідає запитам клієнтів, і вони переходять до пошуку інформації на сайти соціальних медіа.

- Портали.

Концентрація інформації на порталах. Ця стратегія була популярна наприкінці 90-х років, коли вся інформація, необхідна клієнту, концентрувалася в одному місці, щоб утримати користувачів на одному домені. Популярні портали, які існують зараз (наприклад, My Yahoo), відображають усі потоки користувача (feeds). Але більшість сучасних маркетингологів розуміє, що основна тенденція в Інтернеті щодо розміщення інформації – це ведення вузькоспеціалізованих (нішових) порталів.

- Мікросайт для сегментації аудиторії.

Мікросайт для підтримки запуску нового продукту або нової рекламної кампанії, орієнтованої на вузький сегмент ринку. Зазвичай такі сайти створюються на окремому домені й є частиною інтегрованої Інтернет-кампанії. Наприклад, Origami microsite від Microsoft.

- Інтерактивні елементи на сайті.

Інтернет перестав бути засобом тільки отримання інформації клієнтом у режимі читання сторінок. На відміну від інших комунікаційних середовищ компанії можуть робити свої сайти інтерактивними, спонукаючи клієнтів до потрібних дій. Для цього існують різні технології Javascript, AJAX і Flash. Приклади інтерактивного веб-маркетингу: Subservient Chicken від Burger King, What kind of M & M are you та інтерактивна гра від Geico Caveman Crib.

- Інтранет.

Інтранет – мініатюра Інтернету в межах певного підприємства. Створений не тільки для комунікації з потенційними клієнтами, Інтранет може забезпечити ефективну взаємодію всередині компанії. В Інтернеті існує достатня кількість сайтів про те, як це можна реалізувати, наприклад Intranet User Experience Group.

- Екстранет.

Екстранет – це захищений веб-сайт, доступ до якого видається компанії. Створюється для взаємодії з клієнтами та партнерами компанії. Можливе функціональне наповнення: онлайн-форма розміщення замовлення, новини, інформаційна підтримка, детальна інформація про продукти.

- Можливість декількох мов на сайті.

В Інтернеті сайти перекладаються на інші мови, змінюються і сегментуються залежно від регіону, культури. Успішно використовується на територіях із населенням різного мовного середовища.

Пошуковий маркетинг.

Велика кількість потенційних клієнтів використовують Google для пошуку товарів і послуг. Компанії наймають фахівців або купують контекстну рекламу у тематичних пошукових системах, щоб сайт виходив на першу сторінку по певних пошукових запитах клієнтів. Існують порівняльні звіти ефективності купленої контекстної реклами і натуральних пошукових результатів (ті посилання, які виводить пошукова система за певним запитом). У будь-якому разі фінансові інвестиції у пошуковий маркетинг дають хороші результати.

- Оптимізація сайтів, орієнтована на пошукові системи (SEO).

Мета оптимізації – зробити так, щоб зміст сайту індексувався пошуковими системами. SEO також відповідає за вихід сайту на першу сторінку за певними пошуковими запитам.

- Маркетинг із включенням пошукових систем (SEM).

Компанії почали наймати фахівців для аналізу та покупки ключових слів у пошукових систем. Це робиться для того, щоб під час такого запиту сайт компанії виходив на першу сторінку в пошукових результатах. Контекстна реклама нерозривно пов'язана з уведенням користувачем ключовим словом.

Зовнішня активність компанії в Інтернеті (активність поза сайтом).

Поширення маркетингового повідомлення компанії поза сайтом. Цей набір інструментів збільшує інформаційне покриття і передбачає прямий вплив на аудиторію (прямий канал комунікацій). Потрібно бути обережним

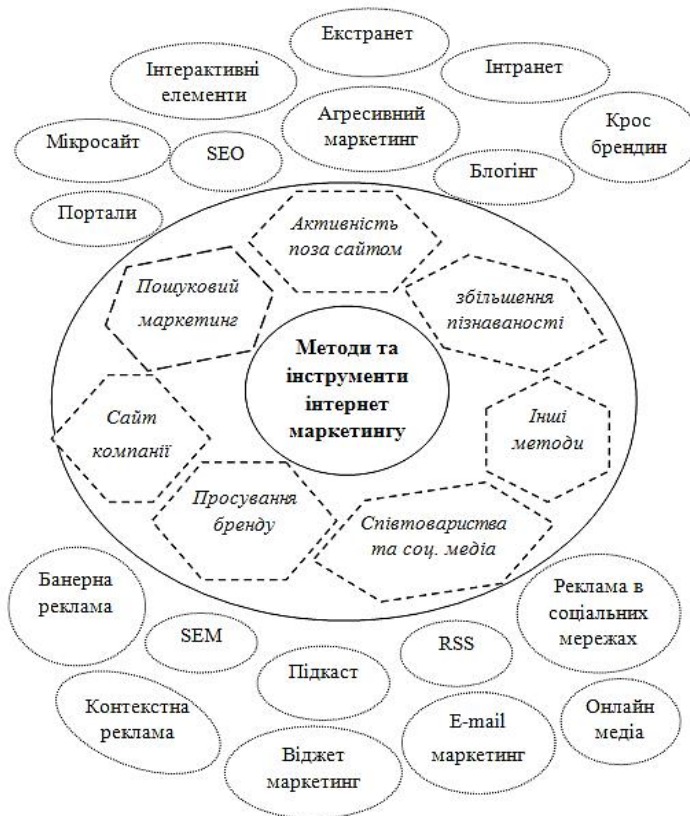


Рис. 1. Методи та інструменти Інтернет-маркетингу

Джерело: розроблено автором

під час використання цих інструментів і враховувати інтереси клієнтів.

- Email-маркетинг.

Сучасні email-компанії (іноді навіть директ-маркетинг) займаються розсиланням листів, іноді персоналізованих, що розсилаються на приватні адреси згідно з базою даних. Сучасні листи, як правило, створені за допомогою html і містять гіперпосилання, які приводять клієнтів на сайт компанії або мікросайт. Ефективність таких кампаній становить 2–5%.

- Агресивний маркетинг (Invasive Marketing).

Спливаючі вікна (Pop-ups, Pop-Unders), трояни, програми відстеження – це негативні методи залучення уваги клієнтів або збору даних користувачів. Дослідження показує, що цей метод дуже ризикований, використовується з величезною обережністю або взагалі виключається, тому що існує велика ймовірність негативно асоціюватися серед споживачів.

- RSS.

RSS став методом отримання користувачами додаткової інформації згідно з пошуковим запитом.

Методи просування бренду (збільшення впізнаваності).

Відпрацьовані методи з просування брендів у реальному світі застосовуються тепер і в Інтернеті. Потрібно чітко знати, де знаходиться цільова аудиторія, й працювати на цих площадках.

- Реклама в Інтернеті.

Банерна реклама. Це досить старий метод, заснований на тому, що ваш бренд повинен просто попадатися на очі відвідувачам сайту. CTR (кількість кліків на 100 відображень банера) в середньому становить 1% або нижче, іноді розраховується кількість візитів на сайт. Банери можуть бути як статичними (незмінними), так і динамічними – використовуються, коли існує декілька пропозицій.

Контекстна реклама (Contextual Advertising). Це рекламні оголошення, які розміщуються на сторінці залежно від змістового наповнення сторінки. Це більш інтелектуальний підхід до розміщення реклами, більш релевантний, аніж банерна реклама. Контекст може бути текстовим, а також може включати картинки та медіа. Часто зустрічаються на веб-сайтах або в блогах, а також на сайтах електронної пошти.

- Спонсорство та крос-брендинг.

Метод просування бренду цільової аудиторії, за якого сайт, який просуває бренд компанії і розміщує ваше повідомлення, отримує винагороду. Такий вид спільної роботи зустрічається на інформаційних сайтах, шоу, медіа, блогах, підкастах.

- Реклама в соціальних мережах (Social Ads).

Цей вид реклами був уперше представлений у соціальній мережі Facebook. Така реклама використовує інформацію профілю користувача, відстежує, чи є він фанатом (Fans of a brand) того чи іншого бренду, і розміщує релевантні оголошення. Цей метод вважається суперечливим, ефективність такої реклами поки що невідома.

- Реклама на віджетах.

Віджети – це спрощені онлайн-додатки, які можна інтегрувати у свій сайт, блог, форум, а також у профіль у соціальній мережі. Вперше з'явившись у 2008 р. від соціальних мереж Facebook, Vebo, LinkedIn, Friendster, віджети розвиваються з великою швидкістю. Рекламні мережі розміщують рекламу на віджетах у соціальних мережах і спільнотах.

- Афілійований маркетинг (партнерський).

Мережі, побудовані за принципом партнерського маркетингу, виплачують партнерам винагороди за залучення

нових клієнтів, реєстрацію користувачів або за фактом продажу. Незважаючи на те що ця форма Інтернет-маркетингу перегукується з іншими, метою її є розміщення релевантного повідомлення для групи з відповідною демографічною ознакою. Приклади такого методу: розміщення на сайтах порівнянь товарів, оглядів.

Маркетинг співтовариств і маркетинг у соціальних медіа. Дослідження eMarketer говорить, що це найпрогресивніша форма Інтернет-реклами і маркетингу. Поінформованість про ці методики серед фахівців становить 30%, а їх застосування – 15–20% від числа відомих компаній. Деякі інструменти, які будуть переаховуватися нижче, не є новими, а деякі найбільш важливі, оскільки за їх допомогою потенційні споживачі знаходять інформацію про товар чи послуги.

- Сайти рейтингу та порівняння товарів.

Існує величезна кількість сайтів, які спеціалізуються на оцінці товарів експертами (analyst) або користувачами. Найбільш популярний сайт в IT-індустрії – CNET reviews. Тут розміщуються замітки редакторів, відео демо, рейтинги користувачів, а також тематичні форуми. Відгуки, як правило, бувають як позитивними, так і негативними не тільки про певну компанію, а й про конкурентів. Рейтинги і голосування можна побачити на таких сайтах, як Digg.

- Соціальні мережі, форуми, взаємодія користувачів.

Усі ці форми зібрані в одному пункті, тому що найчастіше їх починають об'єднувати в один веб-проект. Засновані в ранні роки Інтернету форуми дають змогу співтовариствам формувати нові ідеї та співпрацювати. Близько 33% компаній організовують свої форуми. Просунуті маркетологи починають розуміти перспективи соціальних мереж, до них належать також сайти обміну фотографіями, наприклад flickr.com.

- Блогінг.

Близько 30% компаній розглядають блоги як засіб комунікації з потенційними клієнтами. Особливої популярності набувають корпоративні блоги.

- Онлайн-відео та відео в прямому ефірі.

Онлайн-відео існує досить давно, але стало найбільш популярним із появою відеоблогів та сайтів розміщення й обміну відео, наприклад Google Video або придбаний Google YouTube. Рекомендується почати знімати інтерв'ю з керівництвом компанії, а також із ключовими фахівцями. Можливий прямий ефір, де учасники у формі веб-касту спілкуються на певні теми, тут додатково використовуються чати.

- Миттєвий обмін повідомленнями.

Маркетологи вже зрозуміли, як можна використовувати нові сервіси обміну повідомленнями в реальному часі, такі як Twitter. Такі інструменти зручно використовуються в онлайн-додатках або в мобільному телефоні. Деякі компанії використовують такі сервіси як пріоритетний метод комунікацій в Інтернеті.

- Теги, колективні інструменти.

Теги дають змогу маркетологам збирати необхідну інформацію з певної теми, а також поліпшити SEO-результати. Правильне застосування тегів для вашого контенту, а також дослідження того, які теги використовує ваша аудиторія, дадуть змогу спільноті швидше знаходити вашу інформацію.

- Голосування за контент.

Голосування були популяризовані сайтом Digg, користувачі додають нові історії, а спільнота голосує за них. Зараз сайт критикується за свою недемократичність, існує думка, що тільки кілька сотень користувачів контролюють появу посилань на першій сторінці. Така концепція була

реалізована на корпоративних екстрнет, наприклад Dell's IdeaStorm, де користувачі могли голосувати за майбутні продукти чи характеристики. Така функціональність буде все частіше з'являтися на сайтах.

- Мікромедіа.

Сервіси мікроблогінгу дають змогу користувачам обмінюватися короткими повідомленнями зі своїми контактами або з мобільних телефонів. Із запуском Twitter навесні 2007 р. кількість таких сервісів почала зростати, наприклад з'явилися Pownce і Jaiku.

- Інші можливості.

Список інструментів великий. Це і тулбари, наприклад Delicious, Alexa Plugin, і сервіси для мобільних телефонів, новинні сайти, де користувачі голосують за посади, такі сервіси розвиваються дуже швидкими темпами. Існує ціла категорія сайтів, що поєднують характеристики вищеозначених інструментів. Це і сайти спільнот, наприклад Microsoft's Channel 9, сайти відстеження популярних новин і тем у реальному часі, як Techmeme і Technorati's WTF, нові види сервісів пошуку, сортування та оцінки інформації будуть з'являтися постійно.

Віртуальні світи, що володіють характеристиками онлайн-ігор та соціальних мереж, давно вже не є експериментальними проектами і переросли в досить живі спільноти.

- Сайти віртуальних світів.

Second Life використовується такими компаніями, як IBM, Microsoft, Sun, Sears та ін. в як майданчик для просування своєї продукції. Існують інші популярні проекти, наприклад ViOS, ActiveWorlds, Entropia Universe, Uthervers (Redlight Center та ін.).

- Онлайн-мультиігрові рольові ігри MMORPG (Massive Multiplayer Online Role Playing Games).

Найбільш популярні MMORPG зараз – це World of Warcraft (WoW) і Club Penguin – зростаюча онлайн-гра для дітей і підлітків. Консоль Xbox 360 володіє характеристиками IPTV, інші ігрові консолі також мають онлайн-компоненти. Можливості для просування тут – додаткові ігрові функціональні програми, соціальні мережі навколо певних ігор і т. д.

- Онлайн-ігри.

Ігрові мережі, такі як Yahoo Games, створюють мініфлеш-ігри. На них розміщується реклама або спонсорські оголошення, такі ігри можуть бути легко приєднані до сайту або дуже ефективно розповсюджуватися.

Інші можливості.

Інтернет стане платформою, яка скоро об'єднається з іншими комунікаційними середовищами, будуть створені якісно нові можливості.

- Internet TV (IPTV).

Інтернет об'єднає телебачення і контент в Інтернеті, спілкування вийде на новий небачений рівень. Навряд чи це буде просто телебачення в Інтернеті або перегляд сайтів через телевізор. Підхід буде абсолютно новий і вплине на стратегію поведінки в Інтернеті.

- Мобільний Інтернет.

Користувачі вже заходять на сайти через мобільні пристрої. Велика кількість менеджерів, людей, які приймають рішення, а також любителів технічних новинок уже використовують мобільний Інтернет, тому стратегія поведінки компанії на ринку повинна враховувати можливість виходу мобільної версії корпоративного веб сайту.

- Системи взаємодії з продавцями (Vendor Relationship Management).

Системи, розроблені в рамках цього підходу (поки що це тільки концепція), будуть з'єднувати потреби покупця і пропозиції продавців, будуть анонімно повідомляти продавцям про потреби певного покупця.

Висновки. Таким чином, розглянувши і проаналізувавши основні групи методів та інструментів Інтернет-маркетингу, доцільно зауважити, що їх застосування окремо один від одного не дасть позитивних результатів для компанії. Успіх буде там, де вони об'єднані та використовуються в рамках чіткої стратегії компанії в Інтернеті. Принаймні одна людина або група людей повинна мати уявлення про те, як бренд проявляє себе в Інтернеті або в інших комунікаційних сферах. Подальшим розвитком даного дослідження є визначення умов застосування інструментарію Інтернет-маркетингу підприємствами різних галузей. Це дасть змогу врахувати особливості його використання та зменшити негативний вплив чинників за рахунок оптимізації маркетингового інструментарію.

Список використаних джерел:

1. Лященко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. 1. С. 64–74.
2. Мозгова Г.В. Інструменти Інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств. Ефективна економіка. 2013. № 10. URL: economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429.
3. Міжнародний веб-сайт InternetWorldStats. URL: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.
4. Хартман, А. Стратегії успіху в Інтернет-економіці. К.: Лорі, 2001. 265 с.
5. Штефан Б.М., Литвин З.Б. Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності сучасного підприємства. Принципи нової економіки України та формування її фінансово-інвестиційної основи: матеріали міжнародної науково-практичної конференції; Національний гірничий університет. 2015. С. 197–201.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аннотация. В работе научно обоснованы роль и значение Интернет-маркетинга. Рассмотрены особенности развития Интернет-маркетинга в условиях информационного общества. Особое внимание уделено методам и инструментам Интернет-маркетинга.

Ключевые слова: информационные технологии, Интернет-маркетинг, сайт, Интернет-инструменты, email-маркетинг, микросайт.

METHODS AND INSTRUMENTS OF INTERNET MARKETING

Summary. The work scientifically substantiates the role and importance of Internet marketing. The features of the development of Internet marketing in the information society are considered. Particular attention is paid to the methods and tools of Internet marketing.

Key words: information technology, Internet marketing, website, Internet tools, E-mail marketing, microsite.

Височан О. С.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Височан О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Vysochan O. S.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of Accounting and Analysis Department
Lviv Polytechnic National University*

Vysochan O. O.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting and Analysis Department
Lviv Polytechnic National University*

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ

Анотація. У роботі проведено дослідження теоретичних аспектів сутності категорії інвентаризації через аналіз її конструктивних елементів: принципів, функцій та завдань. Представлено найбільш актуальні наукові підходи до дослідження поняття «інвентаризація». Наведено найбільш важливі функції та завдання інвентаризації. Здійснено критичний аналіз наявних принципів проведення інвентаризації та запропоновано для теоретичної дискусії власні: інформаційної корисності, контрольованості ресурсів та їх джерел, управлінської доцільності. Запропоновано критерії оцінки ризиків виявлення відхилень фактичних даних від облікових, які впливають на методику здійснення інвентаризаційних робіт.

Ключові слова: інвентаризація, цілі інвентаризації, функції інвентаризації, принципи інвентаризації, види інвентаризації.

Вступ та постановка проблеми. Фінансові результати функціонування суб'єкта господарювання багато в чому визначаються не лише успішністю їхньої діяльності на ринках збуту, а й внутрішньоорганізаційною дисципліною та налагодженою системою управління якістю, які рівною мірою залежать від ефективного вирішення широкого кола питань, пов'язаних із проведенням інвентаризації, врегулюванням інвентаризаційних різниць, відшкодуванням виявлених під час інвентаризації нестач і втрат. Належне зберігання матеріальних цінностей дає змогу уникнути втрат від нестач, мінімізувати збитки від простоїв, створити умови для безперебійного функціонування підприємства у коротко- та середньостроковій перспективі. Будучи важливою процедурою механізму внутрішньогосподарського контролю, інвентаризація покликана забезпечити максимальне дотримання вимог законодавства у сфері бухгалтерського обліку шляхом підтвердження повноти і достовірності інформації, що генерується обліковою системою.

У сучасних умовах функціонал інвентаризації як методичного прийому бухгалтерського обліку та контролю значно розширюється – вона перетворюється на дієвий засіб підтримки прийняття рішень у сфері управління якістю на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання низки ключових проблем, пов'язаних з організацією та методикою проведення інвентаризації на підприємствах різних галузей та форм власності, здійснили такі науковці: С.В. Бардаш, В.В. Бородіна, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Глібок, Т.В. Давидюк, М.Я. Дем'яненко, М.В. Дубініна, О.В. Дудкевич, С.В. Калюга, Д.Л. Кузьмін, М.І. Кутер, В.Н. Лемеш, А.В. Луговой, В.Б. Моссаковский, П.П. Немчинов, С.О. Олійник, Є.В. Орлова, В.М. Пархоменко, С.Н. Поле-

нова, Л.К. Сук, О.В. Харламова, Л.В. Чижевська, В.В. Чудовець, Ю.С. Цал-Цалко та ін.

Водночас окремі питання, пов'язані з дослідженням сутності феномену інвентаризації через призму завдань і функцій, які вона виконує у системі бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю, досі залишаються невирішеними.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів сутності категорії інвентаризації через аналіз її конструктивних елементів: принципів, функцій та завдань. Завдання статті:

- представити наукові підходи до дослідження поняття «інвентаризація»;
- провести дослідження функцій та завдань інвентаризації;
- здійснити критичний аналіз наявних принципів проведення інвентаризації;
- навести базові ознаки класифікації інвентаризації як методичного прийому бухгалтерського обліку та контролю;
- запропонувати критерії оцінки ризиків виявлення відхилень фактичних даних від облікових, які впливають на методику здійснення інвентаризаційних робіт.

Результати дослідження.

Сучасна наука напружувала значну кількість визначень поняття «інвентаризація». Автори прагнуть передусім акцентувати увагу на обліково-контрольній природі інвентаризації як процесу та методу (методичного прийому), навести об'єкти її прикладання, представити функціональний інструментарій, а також окреслити мету, з якою вона здійснюється.

Сьогодні практично в кожній праці з теорії бухгалтерського обліку і контролю висвітлюються питання інвентаризації.

ризації. При цьому поняття «інвентаризація» кожен автор формулює по-різному, а звідси й різний підхід до практики проведення інвентаризації [1, с. 120].

Інвентаризація являє собою певну послідовність практичних дій із документального підтвердження наявності, стану й оцінки майна та зобов'язань організації для забезпечення достовірності даних обліку і звітності [2, с. 31]. Подібне визначення знаходимо й у джерелі [3, с. 6]: інвентаризація – це методичний прийом бухгалтерського обліку, що полягає у встановленні фактичної наявності, стану й оцінки майна і фінансових зобов'язань організації. С.Н. Полєнова, подаючи визначення поняття «інвентаризація» більшою мірою звертає увагу на її процедурну частину: перевірка майна шляхом підрахунку, опису, вимірювання, оцінки, зіставлення отриманих даних у натуральному або вартісному вимірах із даними поточного обліку для контролю його збереження називається інвентаризацією [4, с. 2]. С.В. Бардаш акцентує увагу на юридичному складнику поняття: під інвентаризацією слід розуміти перевірку та оцінку фактичної наявності об'єкта контролю, якому притаманний комплекс господарсько-правових ознак: наявність розпорядчого документа; здійснення дій колегіальним органом; установлення кількісних і якісних характеристик об'єкта; реєстрація та оцінка фактів, нормативно-правове регулювання, рахункова та бухгалтерська обробка документів; узагальнення й реалізація результатів; прийняття рішень [5, с. 3].

Основною причиною необхідності проведення інвентаризації є виникнення господарських процесів, які з певних причин не можуть бути одразу відображені у бухгалтерських документах. До таких процесів відносять:

- природний убуток цінностей у процесі зберігання (усушка, відтік, розлив, утруска, випарювання, подрібнення, розпилювання, вивітрювання тощо);
- неточне зважування, вимірювання під час надходження або відпуску цінностей;
- пересортиця взаємозамінних матеріалів, продуктів, виробів, яка виникає під час вибуття активів (передачі у виробництво або на господарські потреби, продажу та ін.);
- помилки у первинних документах на надходження і витрачання ресурсів;
- помилкові записи в регістрах синтетичного й аналітичного обліку;
- зловживання матеріально відповідальних осіб (обмірювання, обважування, розкрадання тощо) [6, с. 12].

Інвентаризація як елемент методу бухгалтерського обліку дає змогу через перевірку в натурі матеріальних цінностей, грошових коштів і фінансових зобов'язань виявити їхній фактичний стан. Вона або підтверджує дані бухгалтерського обліку, або виявляє невраховані цінності та допущені втрати, розкрадання, нестачі. За допомогою інвентаризації також контролюється збереження матеріальних цінностей і грошових коштів, перевіряються повнота і достовірність даних бухгалтерського обліку і звітності [7]. Саме цим визначаються дві основні функції інвентаризації на мікрорівні: інформаційна та контрольна.

Першопочатково суть інвентаризації полягала в її інформаційному складнику: власник лише хотів знати, що в нього є. З плином часу її роль підвищилася і набула контрольного характеру: все майно розподілялося між конкретними людьми, вводився поточний облік за всіма надходженнями й видачами. Періодично дані цього обліку порівнювалися з тим, що було в наявності [8, с. 17].

Як зазначає В.М. Глібоко, інвентаризація проводиться для виявлення фактичної наявності матеріальних цінностей і грошових коштів на певну дату, найчастіше – на перше число місяця [9, с. 2]. Однак переважна більшість

учених сходиться на думці, що роль інвентаризації не обмежується перевіркою фактичної наявності цінностей. Перелік заходів під час її здійснення значно ширший:

- організовується контроль дотримання вимог діяльності матеріально відповідальних осіб щодо збереженості ресурсів (правил складання, оформлення і надання первинних облікових документів, правил приймання, зберігання та відпуску цінностей та ін.);
- впорядковується складське господарство (перевіряється стан складських приміщень, порядок зберігання цінностей, якість ваговимірювального господарства тощо);
- встановлюються якісні характеристики матеріальних ресурсів: виявляються залежалі та невикористовувані цінності, майно, яке повністю або частково втратило первісні властивості, неходові та такі, що не користуються попитом готові вироби та ін. На основі отриманої інформації вживаються заходи з їх переоцінки, продажу чи використання для інших потреб;
- виявляються непридатні до експлуатації й такі, що не підлягають відновленню, основні засоби;
- перевіряється дотримання правил утримання й експлуатації основних засобів [4, с. 2].

Таким чином, поряд із двома основними функціями інвентаризації – інформаційною та контрольною – з'являється ще одна, супутня – організаційно-допоміжна, яка полягає у забезпеченні умов для максимальної ефективного зберігання та використання суб'єктом господарювання власних ресурсів. Вона висуває додаткові вимоги до членів інвентаризаційної комісії, які повинні володіти спеціальними навиками та мати професійний досвід і кваліфікацію для технічного аналізу стану й середовища зберігання цінностей підприємства. Всі три функції інвентаризації тісно пов'язані та доповнюють одна одну, створюючи базу для побудови ефективного механізму її реалізації за конкретних умов діяльності підприємства (рис. 1).

За сучасних умов інвентаризація перетворюється на ефективний засіб управління не лише через максимальну реалізацію її контрольної функції, а й завдяки створенню інформаційно-аналітичного підґрунтя для прийняття виважених управлінських рішень. Водночас слід чітко розмежовувати коло завдань, які вирішуються інвентаризаційним інструментарієм, та питання, які знаходяться у сфері інтересів інших засобів внутрішньогосподарського контролю. Зокрема, дискусійним видається твердження О.О. Ільченко [10, с. 84] щодо необхідності перевірки під час інвентаризації правильності нарахування амортизації основних засобів.

Інформаційна, контрольна та організаційно-допоміжна функції під час переходу на макрорівень наукових досліджень об'єднуються в єдиний сегмент – економічний на додаток до соціального та виховного.

Соціальна функція інвентаризації розглядається як форма участі працівників в організації обліку та контролю, тоді як виховна – як засіб виховання заощадливого ставлення до майна [11, с. 251].

Для максимально повної реалізації основних завдань інвентаризації повинна здійснюватися з дотриманням низки принципів, узагальнених на основі досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців (А.А. Вишневський, С.В. Бардаш, В.С. Гальцов, Т.В. Давидюк, В.Н. Лемеш, І.В. Сауткін, Л.К. Сук, П.Л. Сук) у роботі Д.Л. Кузьміна [12, с. 279–281]: безперервності; виховної дії; гласності; документального оформлення; доцільності; економічності; ефективності; матеріальної відповідальності; нейтральності; об'єктивності; обов'язковості; оперативності; оцінки результатів; плановості; повноти; пред'явлення

наявних об'єктів контролю; раптовості; своєчасності; співставності одиниць вимірювання; точності; юридичної правочинності результатів. На нашу думку, деякі з перелічених характеристик (обов'язковість, плановість, раптовість, повнота) мають відношення лише до окремих видів інвентаризації; певні (об'єктивність, точність; економічність, оперативність) є радше вимогами до організації інвентаризаційних робіт або інформації, отриманої в результаті їх проведення; водночас виховна дія стосується однієї з функцій, які виконує інвентаризація.

На нашу думку, здійснення інвентаризації ґрунтується на низці основоположних правил, обмежень та вимог, узагальнених у трьох пов'язаних метапринципах: інвентаризація повинна засвідчувати наявність об'єктів з фактом (метапринцип інформаційної корисності); інвентаризація повинна підтверджувати облікові дані (метапринцип контрольованості ресурсів та їх джерел); інвентаризація повинна сприяти прийняттю ефективних управлінських

рішень у різних сферах господарювання (метапринцип управлінської доцільності). Метапринципи поєднують у собі декілька дрібніших принципів і дають змогу вибудувати чіткий зв'язок між функціями та завданнями в межах економіко-правової сутності категорії інвентаризації.

Функції інвентаризації визначають та взаємозумовлюють завдання, які перед нею ставить керівництво суб'єкта господарювання.

Основні цілі (завдання) інвентаризації:

- підтвердження фактичної наявності необоротних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, обсягів дебіторської заборгованості та зобов'язань;
- зіставлення фактичних обсягів майна та зобов'язань із залишками по рахунках бухгалтерського обліку і статтях фінансової звітності;
- підтримка прийняття рішень у системі управління якістю на підприємстві завдяки: виявленню цінностей, які повністю або частково втратили свої споживчі властивості, не використовуються у діяльності (зокрема, непридатні для подальшої експлуатації основні засоби), простроченої заборгованості; вдосконаленню документообігу матеріально відповідальних осіб; підвищенню ефективності ведення складського господарства (у т. ч. за рахунок поліпшення умов зберігання матеріальних цінностей) тощо.

Принципи, функції та завдання ув'язані у єдиний теоретичний конструкт, який характеризує сутність поняття, впливає на його класифікацію і практичну реалізацію (рис. 2).

Розуміння сутності категорії інвентаризації неможливе без декомпозиції її за видами виходячи з низки загальновідомих ознак з урахуванням функцій та завдань, що їх вона виконує.

Як зазначають М.Я. Дем'яненко та В.В. Чудовець у монографії «Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку», уточнення й удосконалення існуючої класифікації видів інвентаризації покликана забезпечити максимально можливу ефективність інвентаризаційного процесу, повне виконання комплексу завдань, які необхідно вирішити в ході його здійснення [13, с. 57].

Основними ознаками класифікації інвентаризацій є функціональна пріоритетність, повнота охоплення, об'єкт перевірки. Планові інвентаризації здійснюються у наперед встановлені (з урахуванням законодавчих вимог) керівництвом підприємства строки і використовуються переважно для одержання фактичних доказів підтвердження даних бухгалтерського обліку (пріоритетна функція – інформаційна). Позапланові інвентаризації



Рис. 1. Функції інвентаризації*

*Власне доповнення організаційно-допоміжною функцією



Рис. 2. Теоретичний конструкт поняття «інвентаризація»

Джерело: власна розробка

ризації здійснюються раптово за рішенням керівництва підприємства або на вимогу контролюючих органів, їх основна функція – перевірка сумлінності та доброчесності матеріально відповідальних осіб (пріоритетна функція – контрольна).

Суцільні інвентаризації охоплюють усе майно та зобов'язання підприємства, тоді як вибіркові – лише їх частину. На вибір повноти охоплення, крім нормативних вимог, напряму впливає цінність об'єкта перевірки та його обсяги. Вибіркова перевірка зменшує фінансові, часові та трудові витрати на проведення інвентаризації, тоді як суцільна максимально повно реалізовує її інформаційну та контрольну функції.

На нашу думку, додатковим критерієм вибору методу перевірки у такому разі повинна бути оцінка ризиків виявлення відхилень фактичних даних від облікових, які суттєво зростають за детермінування фактів:

- неналежної організації зберігання матеріальних цінностей у приміщеннях (недостатній рівень ідентифікації доступу, недоліки умов зберігання тощо);
- неналежної організації документообігу прибуткових та видаткових первинних форм;
- суттєвих відхилень фактичних даних від облікових, виявлених під час попередніх перевірок;
- об'єктивної недовіри до матеріально відповідальних осіб;
- кризового фінансово-майнового стану підприємства;
- наявності значної кількості рекламцій, скарг, повернень продукції клієнтами через неналежну її якість;
- наявність негативних чинників зовнішнього середовища (екстремальні кліматичні умови, військові дії, нестабільна криміногенна ситуація тощо).

Виявлення одного чи сукупності вказаних чинників є маркером для проведення максимально повної інвентаризації майна та зобов'язань підприємства.

Залежно від об'єктів перевірки виділяють інвентаризацію основних засобів, нематеріальних активів, запасів, грошових коштів тощо. При цьому враховується поділ майна підприємства за його видами, призначенням та джерелами формування. Особливу увагу слід приділяти активам, які враховуються у бухгалтерському обліку, однак не

належать підприємству (давальницька сировина, орендовані засоби, активи на відповідальному зберіганні тощо).

Висновки. Інформаційна функція є головною для бухгалтерського обліку (завдяки їй здійснюється забезпечення керівників усіх рівнів і рангів необхідними даними про діяльність підприємства), тоді як інші є похідними від неї. Ефективність її реалізації напряму залежить від якості опрацювання і передачі інформації системою бухгалтерського обліку; водночас необхідно врахувати, що бухгалтери не можуть виступати гарантом об'єктивності та правдивості первинної інформації, яка отримується ними із зовнішнього середовища [14, с. 162]. Для цього необхідна налагоджена система контролю, одним із найбільш продуктивних засобів якого виступає інвентаризація.

Водночас слід урахувати таке:

- інвентаризація слугує не лише для перевірки фактичної наявності майна та зобов'язань суб'єкта господарювання та підтвердження даних бухгалтерського обліку, а й для підтримки прийняття управлінських рішень, що викликає необхідність дослідження окремої її функції – організаційно-допоміжної;
- здійснення інвентаризації ґрунтується на низці основоположних правил, обмежень та вимог, узагальнених у трьох пов'язаних метапринципах: інформаційної користності, контрольованості ресурсів та їх джерел, управлінської доцільності;
- методика здійснення інвентаризації, серед іншого, залежить від попередньої оцінки ризиків виявлення відхилень фактичних даних від облікових, які суттєво зростають за детермінування фактів: неналежної організації зберігання матеріальних цінностей у приміщеннях, неналежної організації документообігу прибуткових та видаткових первинних форм, суттєвих відхилень фактичних даних від облікових, виявлених під час попередніх перевірок, об'єктивної недовіри до матеріально відповідальних осіб тощо.

Перспективи майбутніх досліджень убачаємо в поглибленні та деталізації трьох фундаментальних метапринципів здійснення інвентаризації з урахуванням функцій і завдань, що їх вона реалізовує.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін Д.Л. Інвентаризація як економічна категорія: визначення, значення. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2008. № 3(45). С. 120–132.
2. Авдеев В.В. Порядок проведення інвентаризації. Все для бухгалтера. 2009. № 12(240). С. 31–34.
3. Костокова И.Н., Луговской Д.В. Інвентаризація – основной прием выявления товарных потерь. Бухгалтер и закон. 2011. № 10(154). С. 6–14.
4. Поленова С.Н. Інвентаризація об'єктів бухгалтерського учета: види, порядок проведення і отраження результатів в учете. Бухгалтер і закон. 2009. № 1(121). С. 2–9.
5. Олійник С.О. Проблеми та напрями вдосконалення інвентаризації на підприємствах. Науковий огляд. 2016. Т. 6. № 27. С. 1–7.
6. Поленова С.Н. Інвентаризація об'єктів бухгалтерського учета: види, порядок проведення і отраження результатів в учете. Бухгалтерський учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 13(205). С. 12–20.
7. Кибиткин А.И., Дрождина А.И., Мухомедзянова Е.В., Скотаренко О.В. Учет и анализ в коммерческой организации. URL: <https://monographies.ru/ru/book/section?id=4970> (дата звернення: 26.11.2018).
8. Кутер М.И., Тхагапко Р.А. Роль инвентаризации в процедурах несостоятельности. Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 19(52). С. 17–20.
9. Глібко В.М. Поняття, порядок проведення та оцінка матеріалів інвентаризації. Теорія і практика правознавства. 2015. Вип. 1(7). С. 1–9.
10. Ільченко О.О. Практичне застосування контрольної функції інвентаризації для достовірності фінансової звітності підприємства. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2014. № 1. С. 83–89.
11. Кондраков Н.П. Бухгалтерський учет: учеб. пособ. Москва, 2010. 560 с.
12. Кузьмін Д.Л. Інвентаризація на підприємстві: принципи, процес, технологія. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2008. № 3(12). С. 271–290.
13. Дем'яненко М.Я., Чудовець В.В. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку: монографія. Київ, 2008. 268 с.
14. Височан О.С., Кіш І.Р. Трансформація інформаційної функції бухгалтерського обліку як відповідь на виклики сучасної економіки. Бізнес Інформ. 2016. № 3. С. 160–165.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ПРИНЦИПЫ, ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ

Аннотация. В работе проведено исследование теоретических аспектов сущности категории инвентаризации через анализ ее конструктивных элементов: принципов, функций и задач. Представлены наиболее актуальные научные подходы к исследованию понятия «инвентаризация». Приведены наиболее важные функции и задачи инвентаризации. Осуществлен критический анализ имеющихся принципов проведения инвентаризации и предложены для теоретической дискуссии собственные: информационной полезности, контролируемости ресурсов и их источников, управленческой целесообразности. Предложены критерии оценки рисков выявления отклонений фактических данных от учетных, которые влияют на методику осуществления инвентаризационных работ.

Ключевые слова: инвентаризация, цели инвентаризации, функции инвентаризации, принципы инвентаризации, виды инвентаризации.

INVENTORY: DEFINITION, CLASSIFICATION, PRINCIPLES, FUNCTIONS, AND OBJECTIVES

Summary. In the article, the research of theoretical aspects of the “inventory” definition has been conducted by the means of the analysis of its structural elements: principles, functions, and objectives. The most relevant scientific approaches to the study of the “inventory” concept have been presented. The most important functions and objectives of the inventory have resulted. The critical analysis of existing principles of inventory has been carried out and the following principles for theoretical discussion have been proposed by the author: informational utility, controllability of resources and their sources, administrative feasibility. The criteria for evaluation of the risk of differences between actual and accounting data, affecting the inventory methodology, have been suggested.

Key words: inventory, objectives of inventory, functions of inventory, principles of inventory, types of inventory.

УДК 658.012.32

Глебова А. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Маховка В. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Шулігін С. А.

*студент спеціальності «Бізнес-адміністрування»
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Glebova A. O.

*Associate Professor of the Department of Tourism and Administration, Ph.D
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Makhovka V. M.

*Associate Professor of the Department of Tourism and Administration, Ph.D
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Shuligin S. A.

*specialty student “Business -administration”
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

СТРАТЕГІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ

Анотація. У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти процесу формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності. Встановлено, що в Україні процес формування КСВ здійснюють переважно великі підприємства, які прагнуть зменшити кількість репутаційних ризиків та завоювати лояльне відношення покупців. Зазначено, що на сучасному етапі КСВ є обов'язковим для тих підприємств, які прагнуть працювати на міжнародних ринках, тому виникає необхідність формування стратегії КСВ. Запропоновано етапи формування стратегії КСВ, що дасть змогу забезпечити сталий розвиток підприємства.

Ключові слова: стратегія, корпоративна соціальна відповідальність, система якості ISO, стандарти, процес.

Вступ та постановка проблеми. За сучасних умов підвищення глобальної нестабільності підприємства зацікавлені у збільшенні рівня передбачуваності процесу розвитку суспільства та економіки, інституційного середовища, досягнення політичної та економічної стабільності від локального до глобального рівнів, стійкого розвитку соціально-трудова відносин, відсутності соціальних конфліктів та економічних криз, що необхідно для ефективної діяльності. Тому великого значення набуває формування на рівні сучасних суб'єктів господарювання стратегії корпоративної соціальної відповідальності у практиці вітчизняних підприємств, що забезпечуватиме їх сталій розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням корпоративної соціальної відповідальності присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців: Д. Баюра [1], О. Іваницької [6], В. Троян [10], А. Колота, М. Портера, С. Фірсова [11], М. Фрідмена. Незважаючи на значні здобутки світової практики реалізації корпоративної соціальної відповідальності, окремі аспекти потребують доопрацювання, зокрема в контексті їх реалізації в Україні.

Аналіз останніх публікацій дав змогу зробити висновок, що питання формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності потребує подальших досліджень, оскільки нині потребує розроблення нефінансової соціальної звітності для українських підприємств.

Метою статті є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності українських підприємств.

Результати дослідження.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин в Україні досить гостро стоїть питання не тільки як забезпечити конкурентоспроможність економіки, а й створити передумови для сталого розвитку та вирішити низку нагальних проблем, особливо соціальних. Ніхто не заперечує, що саме корпоративна соціальна відповідальність має переважну більшість соціальних, а не економічних переваг. Проте в умовах формування ринкових інституцій саме корпоративна соціальна відповідальність дає змогу забезпечити підвищення ефективності трансформційних процесів. Визначені в Україні масштабні структурні реформи з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації зумовлюють необхідність гармонізації відносин між приватним капіталом (бізнесом), державою та суспільством. Однак в Україні процес формування стратегії розвитку корпоративної соціальної відповідальності, як і самої корпоративної соціальної відповідальності, знаходиться на початковому етапі, тоді як у європейській практиці КСВ має значний досвід розвитку та власні моделі розвитку, які відображають особливості національної моделі управління. Саме в розвитку КСВ зацікавлені транснаціональні корпорації, які з її допомогою зменшують репутаційні ризики та створюють позитивне враження у покупців. За даними опитувань, у зарубіжних країнах близько 70% споживачів вибирають продукти соціально відповідального підприємця, а споживачі готові платити на 10 доларів вище середньоринкової ціни [2].

Зокрема, в Україні більшість компаній (як великих, так і середніх та малих) не має визначеної стратегії соціальної відповідальності й перебуває на етапі дотримання законодавства та «точкових» добродійних проектів. Включення КСВ у стратегічні орієнтири компаній, розроблення стратегії соціальної відповідальності спостерігається лише у 29,6% досліджуваних компаній.

Це означає, що КСВ для більшості вітчизняних компаній обмежується лише епізодичними заходами, що спрямовані на охорону довкілля (1/2 опитаних респондентів), соціальні інвестиції в територіальні громади (1/3 опитаних компаній), запровадження енергозберігаючих технологій, сортування та утилізацію відходів (26,6% опитаних респондентів) [3]. Так, компанія Watsons у рамках корпоративної соціальної відповідальності має чотири основні напрями: робоче місце, навколишнє середовище, суспільство та місце на ринку. У 2017 р. Watsons провела благодійний проект «Янголи Watsons – маленькі магніти рятують серця». Спеціально для цього проекту було створено унікальну колекцію магнітів за ескізами талановитих українських художниць Євгенії Гапчинської та Євгенії Миронюк. Придбати маленькі магніти, що рятують дитячі серця, можна в будь-якому магазині торгової мережі та в Інтернет-магазині Watsons. Вартість магніту – 5 грн.

Позитивний досвід реалізації КСВ має і МХП – вертикально інтегрована компанія, провідний виробник промислового виробництва курятини на українському ринку. Продукція МХП реалізовується під такими торговими марками: «Наша Ряба», «Легко», «Бащинський», Chateau Galicia, Qualiko. Продукція МХП експортується до понад 70 країн світу. Компанія має підприємства за кордоном (м'ясопереробні потужності в ЄС, центр дистрибуції та логістики в ОАЕ). МХП сьогодні – це найкращий роботодавець 2017 р. в агросекторі та один із найбільших платників податків в АПК України. Ця компанія започаткувала конкурс «Село: кроки до розвитку». Його мета – створення нових робочих місць у сільській місцевості. 45 переможців конкурсу отримали від МХП сертифікати на фінансування свого проекту в розмірі до 40 тис. грн. Це 45 ініціатив, які вже почали розвиватися у сільській місцевості. Більшість проектів передбачає надання робочих місць жителям сіл. Загалом МХП інвестував до 1 млн. 950 тис. грн. у різноманітні бізнес-проекти. «Нова Пошта» створила «школу бізнесу»; група «1+1 медіа» запропонувала профорієнтацію молоді у медіасфері; «Енергоатом» – інформаційно-просвітницький проект, основною метою якого є підвищення обізнаності школярів у питаннях використання ядерної енергії, робота з профорієнтації та сприяння розвитку STEM-освіти в Україні. Проект проводиться у форматі лекцій-бесід та зустрічей студентів профільних для компанії ВНЗ (НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського») зі старшокласниками шкіл України. Тобто в українських реаліях КСВ дає змогу вирішувати не тільки нагальні соціальні проблеми на території окремих районів, областей, міст, а й зменшити соціальну напругу в суспільстві за рахунок просвітницької діяльності.

Водночас найбільш активно більшість підприємств реалізує корпоративну соціальну відповідальність через заходи щодо своїх працівників: 97,5% компаній здійснюють у середньому по три-чотири таких заходи.

Серед тих, хто здійснює такі заходи, 81,2% компаній ніколи не затримують зарплату; 57,5% фірм регулярно підвищують зарплату та виплачують премії; 55,9% підприємств не звертають увагу під час прийому на роботу та кар'єрного зростання на стать, релігійні, політичні переконання; 55,1% компаній проводять та підтримують кар'єрне навчання робітників. Менше половини компаній оплачують надурочні години (43,2%), надають можливість гнучкого графіка роботи (42,4%), надають медичне страхування та оплачують частково або повністю оздоровлення своїх робітників (33%) [11].

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність дає змогу не тільки дотримуватися законодавства (трудового, екологічного, податкового та ін.), а й задоволь-

няти очікування всіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів). І, як показує практика, цим займаються підприємства, які прагнуть не тільки працювати на іноземних ринках, а й розвивати ринок власного виробництва.

У зв'язку із цим виникає необхідність використання стратегічних підходів до формування КСВ на рівні українських суб'єктів господарювання. Тому корпоративна соціальна відповідальність виступає своєрідним інструментом управління, а стратегічне управління передбачає використання КСВ- стратегії, КСВ-програм, PR-програми та соціальну звітність (рис. 1), що дає змогу забезпечувати сталий розвиток підприємства у цілому, збалансувати інтереси всіх зацікавлених сторін та підвищувати соціально-економічні показники господарювання.

Необхідність застосування стратегічних підходів до КСВ зумовлена також розвитком організаційного та доку-

ментаційного забезпечення цього процесу для суб'єктів господарювання. Зокрема, на сучасному етапі корпоративна соціальна відповідальність знаходить своє відображення у міжнародних стандартах системи якості ISO.

У світовій практиці розроблено і використовується 40 стандартів корпоративної соціальної відповідальності. До них можна віднести: загальні, які відображають принципи діяльності та кодекси їхньої поведінки (Глобальний договір ООН); управлінські (AA 1000, ISO 9001: 2008), EMAS – система екологічного менеджменту та аудиту; міжнародні стандарти ISO 9000, 14000; стандарт «соціальна відповідальність» SA 8000, індекс ефективності FTSE4Good [1, с. 153]. Залежно від конкретних потреб компанія вибирає той чи інший соціальний стандарт звітності. Наприклад, стандарт GRI (Global Reporting Initiative) сприяє підвищенню конкурентоспроможності

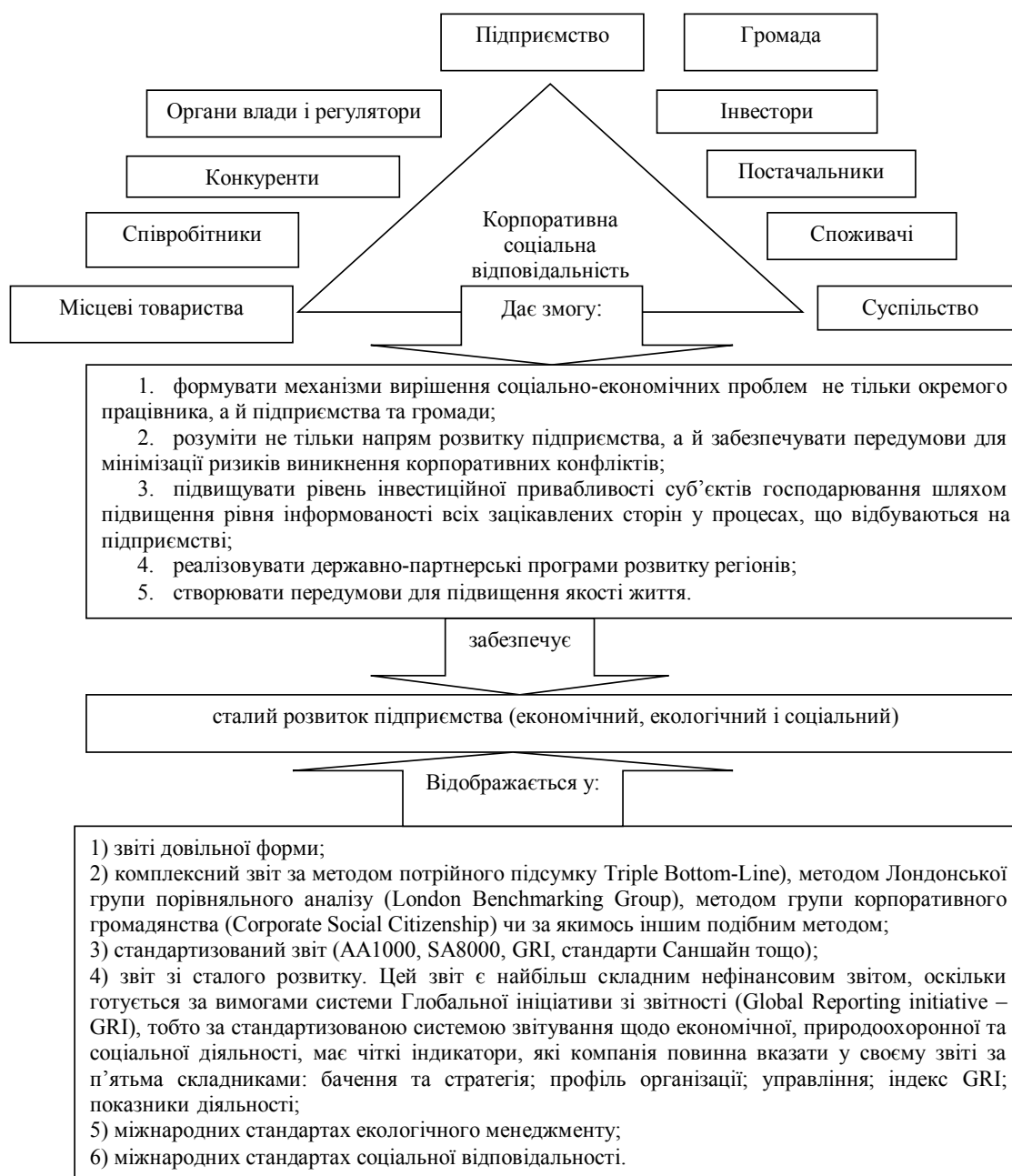


Рис. 1. Роль і значення розвитку корпоративної соціальної відповідальності в українській практиці господарювання

компанії у сфері залучення інвестицій та участі в тендерах міжнародних організацій.

Сьогодні стандарт GRI використовують як підхід до звітності сотні великих компаній у всьому світі, одна з основних відмінностей і переваг його полягає у тому, що цей стандарт дає можливість упроваджувати його поетапно. Тобто спочатку компанія може використовувати лише загальні принципи цього документа. Також GRI передбачає можливість підготовки звіту тільки з однієї чи кількох сфер своєї діяльності з поступовим поширенням його на інші сфери.

Стандарти та рекомендації GRI постійно переглядаються, доповнюються та розширюються. У 2013 р. на Глобальній конференції зі стійкого розвитку та звітності громадськості була представлена в остаточній редакції четверта версія Керівництва GRI (G4). Версія G4 акумулює глобальний досвід, накопичений під час використання попередніх версій Керівництва, та формує основу для подальшого запровадження стандартів в процесі реалізації концепції стійкого розвитку.

Один із підходів, реалізований у Керівництві G4 (2013 р.) – публікувати лише значиму для зацікавлених сторін інформацію (за принципом «краще менше, але краще»). Компанії можуть звітувати за найбільш важливими для них групами показників, про взаємини роботодавців та найманих працівників і вирішення ними суспільних проблем. Замість обрахунку та розкриття великої кількості показників компанії здійснюють більш якісний аналіз діяльності на благо суспільства та її членів. Зауважимо, що сьогодні стейкхолдерами організації є більш ніж 600 організацій світу, які беруть активну участь у формуванні нових підходів і розробленні нових версій GRI. За інформацією організації, станом на червень 2014 р. більш ніж 5 тис. організацій приєдналися до практики складання звітів за методикою GRI та використовують Керівництва GRI у своїй діяльності [6].

Розроблений Інститутом соціальної й етичної звітності (Institute of Social and Ethical Accountability), цей стандарт передбачає впровадження соціальних аспектів в організацію бізнесу. Найважливіша ідея стандарту – підвищення підзвітності бізнесових структур суспільству за рахунок максимального залучення груп зацікавлених сторін, обліку їхньої думки під час аналізу діяльності компанії [4, с. 57].

Для цього був розроблений стандарт Саншайн (Sunshine), який орієнтує на відкритість даних і публікацію регулярної інформації в щорічному «Корпоративному звіті для зацікавлених сторін», а саме даних про клієнтів (про товари та послуги), працівників (гарантії зайнятості, безпеки та оздоровлення); інформації для місцевих громад, а також інформації для широких кіл (виконання державних замовлень, штрафи компанії тощо).

Інформацію про сталий розвиток можливо отримати зі стандарту звітності AA 1000, який передбачає проведення аудиту звітності і забезпечення його якості за рахунок залучення зацікавлених сторін, урахування їхньої думки під час аналізу діяльності компанії.

Стандарт SA 8000 є добровільним стандартом, що орієнтований на дотримання трудового законодавства й екологічних норм і підходить для компаній, які хочуть одержувати замовлення від держави та бути популярними в суспільстві. Цей стандарт є універсальним, він може застосовуватися у будь-якій організації, у всіх галузях промисловості та в усіх країнах незалежно від культурних та географічних кордонів. Він орієнтований на вирішення питань: праці дітей, примусової праці, здоров'я і безпеки, свободи об'єднань та права на переговори про укладення

колективного договору, дискримінацію, дисциплінарні заходи, робочий час, оплату праці, систему управління. Таким чином, цей стандарт орієнтований на забезпечення «етичності» у веденні бізнесу, підвищення якості життя працівників.

Подальший розвиток корпоративної соціальної відповідальності знайшла у формуванні стандарту ISO 26000 : 2010 «Керівництво із соціальної відповідальності» [7]. Цей стандарт був підготовлений експертами з більше ніж 90 країн та 40 міжнародних або регіональних організацій. У стандарті виділено: підзвітність, прозорість, етичну поведінку, взаємодію із зацікавленими сторонами, додержання норм (правових та міжнародних) і прав людини.

Цей стандарт, як і попередній, є добровільним і містить указівки щодо:

концепцій, визначень, що належать до соціальної відповідальності;

зворотного зв'язку, загальних напрямів виправлення ситуації і характеристики соціальної відповідальності;

принципів і практик, які належать до соціальної відповідальності;

ключових питань і проблем, що належать до соціальної відповідальності;

інтеграції, впровадження і просування соціально відповідальної поведінки в організації, а також за допомогою політики у сфері її впливу;

ідентифікації та залучення зацікавлених сторін [7].

Таким чином, формування корпоративної соціальної відповідальності – складний процес, який займає тривалий період часу і вимагає від підприємства цілеспрямованих зусиль щодо впорядкування взаємовідносин стосовно питань економічного, соціального та економічного управління зі своїми стейкхолдерами.

Тому виникає необхідність у формуванні стратегії корпоративної соціальної відповідальності, яка буде містити перелік не тільки ключових чинників успіху, а й індикатори, що визначатимуть успішність репутації, образ компанії, що формується у зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів.

Зважена та обґрунтована стратегія корпоративної соціальної відповідальності підприємства повинна складатися з таких етапів:

1. Проведення аналітичних робіт – аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Цей етап передбачає огляд можливих напрямів ресурсного забезпечення корпоративної соціальної відповідальності, аналіз розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Ці заходи дадуть змогу обґрунтувати позицію підприємства в «галузевій системі координат», визначити його сильні та слабкі сторони, розробити можливі напрями розвитку соціально відповідальної поведінки.

2. Визначення стратегічних альтернатив розвитку (формулювання сценаріїв розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємства). На цьому етапі формуються і перевіряються сценарії розвитку підприємства на їх стратегічну взаємозгодженість з інтересами стратегічних груп стейкхолдерів, що будуть відображені у функціональних стратегіях.

3. Формування сукупності критеріїв для оцінювання якості та ефективності від упровадження програм, напрямів, проектів за такими напрямками: соціальна відповідальність перед працівниками, показники охорони довкілля, показники оцінки положення підприємства на ринку.

4. Оцінка та вибір оптимальної стратегії розвитку корпоративної соціальної відповідальності.

5. Офіційне документування вибраної стратегії корпоративної соціальної відповідальності та закріплення відповідальних за її реалізацію та досягнення запланованих результатів і розроблених показників ефективності осіб. На цьому етапі важливо визначити, хто буде відповідати за реалізацію стратегії. Якщо на підприємстві відсутня особа, до посадових обов'язків якої відносяться ці завдання, то зазвичай цим займається особисто генеральний директор. Ми пропонуємо, зважаючи на завантаженість генерального директора, завдання щодо корпоративної соціальної відповідальності відносити до відділу розвитку або осіб, які займаються формуванням та реалізацією програм розвитку. Оскільки саме корпоративна соціальна відповідальність дуже тісно корелюється з інвестиційною привабливістю підприємства, будь-яка програма розвитку повинна бути пов'язаною із загальною стратегією корпоративної соціальної відповідальності.

6. Реалізація заходів, які входять у затверджені стратегією цільові програми корпоративної соціальної відповідальності.

7. Підведення проміжних підсумків кожного етапу реалізації стратегії та оцінка результатів утілення цільових програм із внесенням необхідних коригувань з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

8. Складання, подання й оприлюднення звітності про впровадження корпоративної соціальної відповідальності. На цьому етапі важливо визначитися із формою звітності з корпоративної соціальної відповідальності, оскільки вони мають різні часові виміри та вимоги до оформлення. Пропонується формування двох типів звітів: зовнішній та внутрішній. Зовнішній звіт буде орієнтований на споживачів, партнерів та громадськість. Він повинен містити інформацію про успішні заходи, які реалізовані підприємством за звітний період. Внутрішній звіт міститиме інформацію про ефективність та результативність упроваджених заходів, проблеми реалізації.

У деяких державах створено відповідні органи та посади, що регулюють відносини держави, бізнесу та населення щодо впровадження КСВ. Так, у Франції в 1977 р. було запроваджено низку соціальних показників (так званий «Соціальний звіт», або Bilan Social). Цей

звіт мають робити великі компанії з кількістю працівників понад 300 осіб, що зареєстровані у Франції. Ними оприлюднюється інформація про оплату праці, охорону здоров'я та безпеку роботи, про навчання, професійну підготовку та інші дані, що відображають відносини між керівництвом і персоналом. З 1 січня 2003 р. компанії, які котируються на біржі, зобов'язані надавати соціальний звіт з охорони праці, а також оцінювати ступінь відповідності їхньої діяльності принципам і стандартам, затвердженим у деклараціях Міжнародної організації праці (МОП). Аналогічна практика існує у Бельгії. Надання такої звітності є обов'язковим для компаній із кількістю працівників понад 20 осіб за єдиним обмеженням, що великі компанії роблять повний, а малі та середні – скорочений звіт. Він подається в Національний банк Бельгії, який контролює достовірність інформації. Діючий у Великій Британії Національний інститут стандартизації випустив стандарт для підготовки обов'язкового корпоративного соціального звіту всіх зареєстрованих у країні підприємств, які котируються на біржі. Підготовка звіту регулюється законодавчо. Зазначимо, що, крім інформації про трудові відносини, звіт містить дані про інші напрями діяльності: про охорону здоров'я, соціальні ризики, клієнтську базу, впливу на місцеву спільноту, дотримання прав людини і корінних народів [6].

9. Оцінка ефективності та результативності стратегії корпоративної соціальної відповідальності. Методичною основою оцінювання ефективності КСВ є міжнародні стандарти, такі як Рекомендації Глобальної ініціативи зі звітності у сфері стійкого розвитку GRI; система менеджменту якості ISO9001:2000; стандарти звітності серії A1000, SA8000, ISO14101:2004; Керівництво із соціальної відповідальності ISO26000.

Висновки. Таким чином, формування стратегії КСВ є важливим для сучасного підприємства, що дає змогу не тільки зменшити наслідки репутаційних ризиків, кількість корпоративних конфліктів, а й підвищити інвестиційну привабливість. Нині, якщо підприємство прагне вийти на фондову біржу або окремі зарубіжні ринки, воно повинно обов'язково заповнювати соціальну звітність. Отже, формування стратегії КСВ є важливим кроком у забезпеченні сталого розвитку українських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Баюра Д.О., Червіна Ю.В. Соціальна відповідальність як елемент сталого розвитку інтегрованих структур. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. Вип. 28. Т. 1. С. 151–157.
2. Выговский А. Социальная ответственность как конкурентное преимущество. URL: <http://www.sostav.ru/blogs/31632/1554/>.
3. Глебова А.О., Бондар-Підгурська О.В. Корпоративна соціальна відповідальність як основа соціально орієнтованого розвитку економіки України. Економічні та виробничо-економічні системи в координатах сталого розвитку: колективна монографія; за ред. А.О. Касич, М.М. Хоменко. Кременчук: Кременчуцька міська друкарня, 2015. С. 98–110.
4. Гогуля О.П., Кудінова І.П. Соціальна відповідальність бізнесу. К.: Національний університет біоресурсів та природокористування України, 2008. 79 с.
5. Зеркалов Д.В. Охорона праці в галузі: загальні вимоги: навч. посіб. К.: Основа, 2011, 551 с.
6. Іваницька О.М., Іваницький О.В. Регулювання процесів запровадження соціальної відповідальності бізнесу: досвід розвинених країн та уроки для України. Стратегія розвитку України. 2015. № 2. С. 23–28.
7. ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». URL: <https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html> (дата звернення: 28.11.2018).
8. Международный стандарт ISO/FDIS 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». URL: <https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html> (дата звернення: 26.11.2018).
9. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA1000SES., AccountAbility, 2005. 68 с.
10. Троян В.І. Історія розвитку та сучасний стан розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Комунальне господарство міст. 2018. Вип. 141. С. 35–38.
11. Фірсова С. Українські реалії впровадження розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/137_8.pdf (дата звернення: 26.11.2018).

СТРАТЕГИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Аннотация. В статье исследованы теоретические и практические аспекты процесса формирования стратегии корпоративной социальной ответственности. Установлено, что в Украине процесс формирования КСО осуществляют в основном крупные предприятия, которые стремятся уменьшить количество репутационных рисков и хотят иметь лояльное отношение покупателей. Отмечено, что на современном этапе КСО является обязательным для тех предприятий, которые стремятся работать на международных рынках, поэтому возникает необходимость формирования стратегии КСО. Предложены этапы формирования стратегии КСО, что позволит обеспечить устойчивое развитие предприятия на современном этапе.

Ключевые слова: стратегия, корпоративная социальная ответственность, система качества ISO, стандарты, процесс.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY: FORMATION AND IMPLEMENTATION

Summary. The article examines the theoretical and practical aspects of the process of forming a corporate social responsibility strategy. It has been established that in Ukraine the process of forming corporate social responsibility is carried out by large enterprises. This reduces the number of reputational risks and allows you to provide loyal customers. The authors proposed the stages of corporate social responsibility strategy formation, which will ensure the sustainable development of the enterprise at the present stage. Corporate social responsibility strategy will allow you to effectively organize your staff, take into account the financial capabilities of the company and its main goals.

Key words: strategy, corporate social responsibility, quality management system, standards, process

УДК 656.7

Горбачова О. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Сухопер Я. І.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Horbachova O. M.

*PhD, Associate Professor
Associate Professor, Department of Finance, Register and Audit
National Aviation University*

Suhoper Ya. I.

*Student, Department of Finance, Register and Audit
National Aviation University*

АНАЛІЗ ТЕОРІЇ ЗАМІЩЕННЯ ТА ТЕОРІЇ ІЄРАРХІЇ В ДИВІДЕНДНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Статтю присвячено аналізу теорій дивідендної політики, визначенню найбільш продуктивної теорії та вивченню взаємозв'язку між виплатою дивідендів і фінансуванням економічної діяльності з акціонерним капіталом у компаніях. Визначено, що дивідендна політика має велике значення, тому що вона впливає на структуру капіталу й фінансування компанії, а у випадку з акціонерними компаніями й на інформаційну цінність. Результати аналізованих досліджень підтвердили взаємозв'язок між величиною виплачених дивідендів і структурою капіталу (шляхом включення рівня довгострокових інвестицій і резервів за зобов'язаннями в моделі).

Ключові слова: дивіденд, дивідендна політика, структура капіталу, акціонерні товариства, фінансовий менеджмент.

Вступ та постановка проблеми. Важливим питанням фінансового управління підприємством є формування та реалізація ефективної дивідендної політики. Науковий інтерес до цього питання, на нашу думку, викликаний її впливом на структуру капіталу, рівень інвестиційної привабливості та імідж підприємства, а отже, на його вартість. Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства в галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів

їх досягнення. Дивідендна політика, як і керування структурою, впливає на положення компанії на ринку капіталу, зокрема на динаміку ціни його акцій. Саме дивідендна політика забезпечує стимули для акціонерів і характеризує трансформацію ефективності діяльності у вигоди власників, а отже, сприяє зростанню вартості підприємства або бізнесу.

Близько 50 років пошуків оптимальних джерел фінансування діяльності та їхньої частки в структурі капіталу

зайняли обговорення найвидаєтніших умів економіки та фінансів. Питання, яке суворо пов'язане з вибором джерел фінансування, – це політика дивідендів, яка також являє собою широку сферу досліджень. Питання оптимальної структури капіталу (структура цільового капіталу), а також вибір дивідендної політики залишаються не вирішеними. Ці галузі досліджень є взаємопов'язаними та залежними одна від одної. Крім того, вибір структури капіталу та дивідендної політики продиктований різними чинниками, які важко визначити та нелегко розглянути в дослідженні. Важливість цього питання підкреслюється визнанням, наданим Модільяні та Міллером, у формі Нобелівської премії за внесок у розвиток економіки, особливо стосовно питань формування структури капіталу та опосередковано дивідендної політики. У теорії економіки, зокрема у фінансах, ми можемо спостерігати різне ставлення до питання формування найбільш сприятливих джерел фінансування діяльності, описаних у теорії заміщення та в теорії ієрархії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі дослідження дивідендної політики українських акціонерних товариств таких учених-економістів, як В.В. Баліцька, С.В. Богачов, І.П. Васильчук, І.М. Волик, С.І. Головка, Е.Р. Камілова, Л.О. Лігоненко, С.В. Нестерова, Л.С. Селіверстова та ін. Виконані ними наукові розробки передусім присвячені економії коштів на споживанні під час розподілу прибутку акціонерних товариств в умовах дефіциту власних інвестиційних ресурсів на підприємствах. Водночас питання формування ефективної дивідендної політики в умовах вітчизняного корпоративного сектору й сьогодні залишаються остаточно не вирішеними.

Метою статті є аналіз теорій дивідендної політики, визначення найбільш продуктивної теорії та вивчення взаємозв'язку між виплатою дивідендів і фінансуванням економічної діяльності з акціонерним капіталом у компаніях.

Результати дослідження.

Існує два розділи теорії структури капіталу, в рамках якої проводиться аналіз дивідендної політики. Теорія заміщення (компромісу) передбачає, що підприємці шукають такий борговий капітал на коефіцієнт власного капіталу, який дасть їм змогу досягти максимальної вартості підприємства. Ризик, пов'язаний із фінансуванням діяльності підприємства із заборгованим капіталом, компенсується податковими перевагами, що виникають унаслідок зменшення податкової бази за процентними ставками, що формують елемент вартості (ця теорія передбачає наявність пільг). Цей підхід узгоджується з концепцією управління цінністю. Теорія заміщення приділяє особливу увагу появі витрат на фінансові труднощі та тому, що збільшення частки заборгованого капіталу у фінансовій структурі підвищує ризик втрати фінансової ліквідності та банкрутства (витрати на банкрутство включають, серед іншого, адміністративні витрати, витрати на судові процеси, витрати на юридичне представництво, пов'язані з установленням ліквідації або реорганізацією підприємства, та витратами з продажу активів для економії підприємства від втрати фінансового потоку). Важливим аспектом, який не може бути опущений за будь-яких обговорень щодо фінансового стану підприємств, є необхідність підтримки фінансової ліквідності, втрата якої створює небезпеку неминучого банкрутства. З погляду вибору найбільш сприятливої дивідендної політики важливим моментом є виділення необхідності підтримки фінансової ліквідності (що є суттєвим із погляду теорії заміщення). Не можна забувати, що будь-яке рішення про виплату дивідендів, прийняте управлінням, стає обов'язковим

зобов'язанням компанії і має бути врегульоване. Для цього треба зібрати певну суму готівки. Інше важливе питання з погляду дивідендної політики і розглянуте в аспекті теорії заміщення – проблема відокремлення власності та управлінських функцій. Це стосується підприємств, що організуються як акціонерні товариства, та деяких інших організацій з іншою організаційно-правовою формою. Це питання широко розглядається теорією агентства; обговорення з приводу розподілу власності та управління були вже розпочаті Маршаллом, якого визнано засновником неокласичної економіки. Хоча в економічній теорії переважають переконання, що основною метою підприємства є максимізація прибутку, Даунс у теорії максимізації доходів життя зауважив, що менеджери діють так, щоб максимізувати свій життєвий дохід, а не прибуток підприємства. Коли власність та управління відокремлюються, очікування різних груп інтересів можуть бути суперечливими. Власники можуть хотіти отримання прибутку від власних акцій (у формі дивідендів), тоді як менеджери можуть зосередитися на їх винагороді. У кінцевому підсумку прийнято вважати, що менеджери повинні отримувати прибуток на рівні, що дає акціонерам можливість бути спокійними.

Тому теорія заміщення полягає у тому, щоб замінити власний капітал на борг до моменту отримання структури капіталу, що дає змогу досягти максимальної вартості підприємства з мінімальним рівнем середньозваженої капітальної вартості. Ця теорія дає змогу встановити оптимум.

Зрештою, теорія заміщення вказує на кілька чинників, які впливають на рішення щодо формування оптимальної структури капіталу, зокрема:

- суму оподаткованого доходу та податку на прибуток,
- рівень операційного ризику,
- структуру активів підприємства з урахуванням їх класифікації як матеріальної (повільна втрата вартості у разі фінансових труднощів підприємства), так і нематеріальної (швидка втрата вартості у разі погіршення фінансового стану підприємства).

Теорія ієрархії передбачає, що підприємці визначають пріоритетні джерела капіталу, а не оптимальний зв'язок між зобов'язаннями та власним капіталом. У цій теорії приймаються такі припущення:

- підприємці вважають за краще фінансувати свою діяльність із внутрішніх джерел, таких як чистий прибуток за винятком дивідендів, амортизаційних відрахувань та доходів від продажу короткострокових цінних паперів та інших надлишкових активів;
- коли необхідно профінансувати діяльність із заборгованим капіталом, спершу видаються боргові цінні папери, а потім нові акції.

У теорії ієрархії підприємці шукають найдешевші джерела фінансування діяльності для мінімізації ризику та обмеження витрат на випуск акцій або виплату відсотків за кредитами та позиками. Якщо необхідно використовувати борговий капітал, боргові цінні папери випускаються спочатку. Ось чому існує конкуренція між рішеннями про реінвестування досягнутого прибутку та виплату дивідендів. Хоча ділова практика, схоже, вказує на перевагу теорії ієрархії, вона не була чітко визнана провідною теорією. Немає сумніву, що теорія заміщення суперечить теорії ієрархії. Теорія ієрархії передбачає, що компанії, які досягають високого прибутку, реінвестують прибуток і не мають права платити дивіденди та сплатити борги, тоді як теорія заміщення передбачає зворотне: саме компанії з хорошим фінансовим станом та ті, що досягають високих прибутків, збільшують свій рівень

боргу. Хоча теорія заміщення підкреслювала витрати на банкрутство та фінансові труднощі, теорія ієрархії зосереджувалася на проблемі асиметрії інформації між менеджерами і зовнішніми інвесторами, оскільки керівництво підприємства насправді має більше інформації про своє фінансове становище, ніж акціонери та кредитори.

Ця асиметрія інформації, що має велике значення в теорії ієрархії, змушує менеджерів приймати рішення щодо випуску акцій лише тоді, коли обмінний фонд переоцінюється (його висока вартість не виправдовується ситуацією підприємства та його інвестиційними потребами). Зниження цін на акції викликає також несподіваним, різким скороченням виплат дивідендів, яке інтерпретується інвесторами (які не знають причин такого рішення), як погіршення фінансового стану підприємства та зменшення їх прибутку. І навпаки, коли виплата дивідендів збільшується, ціна акцій збільшується навіть тоді, коли це не виправдовується поточною ситуацією підприємства та потенціалом зростання.

Отже, відповідно до теорії ієрархії менеджери:

- віддають перевагу внутрішнім джерелам інвестування капіталу, залишаючи при цьому доходи, отримані в межах підприємства;
- намагаються обмежити зміни встановленої політики дивідендів;
- коли досягнуті прибутки перевищують інвестиційні потреби, спочатку сплачуються зобов'язання, а решта надлишків інвестується в ліквідні, короткострокові цінні папери;
- коли досягнуті прибутки недостатні для інвестиційних потреб, підприємці позбуваються накопичених короткострокових цінних паперів, а якщо капітал усе ще недостатній, вони випускають боргові цінні папери та, нарешті, нові акції.

Дивідендна політика безпосередньо пов'язана з теорією структури капіталу. Якщо підприємство виплачує дивіденди, це зменшує ступінь фінансування власного капіталу з внутрішніх джерел, і, як наслідок, можуть знадобитися джерела зовнішнього фінансування. Теорія Модильяні та Міллера, що вказує на нейтралітет дивідендної політики стосовно вартості компанії, була визнана далекою від реальності. Згідно з програмою дивідендів, інвестори вважають за краще отримувати доходи від капіталу, вкладеного в акції, у формі дивідендів. На їхню думку, дивіденди є більш певним джерелом доходу, ніж прибуток від продажу цінних паперів. З іншого боку, вважають, що виплата дивідендів призводить до зниження ціни акцій. На думку Рамасвами, виплата дивідендів пов'язана з необхідністю витратити грошові кошти, що періодично призводить до їх дефіциту в компаніях. Окрім того, було встановлено, що збільшення частки дивідендів у чистому прибутку негативно впливає на ціну акцій. У цій ситуації компанії повинні лімітувати

дивідендні виплати і розподіляти отриманий прибуток у власний капітал, тобто діяти відповідно до припущеннями теорії ієрархії.

Висновки. Дивідендна політика повинна розглядатися у світлі загального фінансового завдання компанії, що полягає у максимізації багатства акціонерів. Це не завжди означає виплату максимальних дивідендів, тому що може бути знайдене більше прибуткове застосування для дивідендів усередині самої компанії. Дивідендна політика має велике значення, тому що вона впливає на структуру капіталу й фінансування компанії, а в разі з акціонерними компаніями й на інформаційну цінність. Можна зробити висновок, що специфіка завдань, які стоять перед кожним конкретним акціонерним товариством у процесі його розвитку, відмінність внутрішніх і зовнішніх умов їхньої діяльності не дають змоги виробити єдину модель формування дивідендної політики, яка б мала універсальний характер. Однак використання теорії ієрархії є більш виваженим та ефективним рішенням щодо дивідендної політики акціонерного товариства. Оптимальність дивідендної політики може розумітися лише у тому, щоб нараховувати дивіденди після того, як проаналізовано всі можливості для ефективного реінвестування прибутку й за рахунок цього джерела профінансовано всі прийнятні інвестиційні проекти.

На основі поетапного аналізу сформульовано такі висновки:

1. Результати дослідження вказують на сильний статистичний взаємозв'язок між сумою виплачених дивідендів і вартістю власного капіталу, однак вони не підтверджують такий взаємозв'язок між сумою виплачених дивідендів і часткою власного капіталу в джерелах фінансування діяльності. Це підтверджує припущення про взаємозв'язок між теоріями структури капіталу і дивідендною політикою, вказуючи водночас на домінування теорії ієрархії і менше практичне значення теорії заміщення (з погляду рішень про виплату дивідендів).

2. Аналогічні висновки були сформульовані на основі аналізу взаємозв'язку між сумою виплачених дивідендів та інвестицій, а також між інвестиціями та рівнями фінансових результатів і заборгованості, що вказує на статистично сильні відносини тільки в періоди значних інвестиційних витрат.

3. Результати аналізованих досліджень підтвердили взаємозв'язок між величиною виплачених дивідендів і структурою капіталу (шляхом включення рівня довгострокових інвестицій і резервів за зобов'язаннями в моделі). Підводячи підсумок, виявлено, що більшість компаній приймає рішення щодо дивідендної політики в контексті вибору джерел фінансування на основі відносин, характерних для теорії ієрархії, керівництво компанії надає перевагу внутрішнім джерелам фінансування діяльності, водночас обмеживши виплату дивідендів.

Список використаних джерел:

1. Про акціонерні товариства: України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Дохід: пПоложення (стандарт) бухгалтерського обліку 15. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Харченко Н.В. Аналіз практики дивідендних виплат. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2012. № 1. С. 148–153. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_chem_biol/VPDAA/2012.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996. 432 с.
6. Нікбахт Е., Гропеллі А. Финанси; пер. з англ. В. Овсієнка та В. Мусієнка. К.: Основи, 1993. 383 с.
7. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: Ника-Центр, 2000. С. 92.
8. Віннікова В. Сутність та зміст дивідендної політики підприємства. Вісник ТНЕУ. 2011. № 4. С. 77–82.
9. Юшко Ю.И. Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления: учеб.-метод. пособ. Минск: ФУА Информ, 2006. 576 с.

10. Економічний аналіз: навч. посіб. / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. Тернопіль: АСТОН, 2010. 592 с.
11. Салига К., Стринадко А. Дивідендна політика підприємства як напрям покращення його інвестиційної привабливості. Економічний аналіз. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 59–61.
12. Свідерська І.М. Проблеми реалізації дивідендної політики підприємств. URL: http://www.rusnauka.com/25_PNR_2013/Economics/3_143876.doc.htm.
13. Беженар Т.В., Козачок О.С. Особливості проведення дивідендної політики на вітчизняних акціонерних товариствах. URL: http://asconf.com/rus/archive_view/1106.

АНАЛИЗ ТЕОРИИ ЗАМЕЩЕНИЯ И ТЕОРИИ ИЕРАРХИИ В ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена анализу теорий дивидендной политики, определению наиболее производительной теории и изучению взаимосвязи между выплатой дивидендов и финансированием экономической деятельности с акционерным капиталом в компаниях. Определено, что дивидендная политика имеет большое значение, потому что она влияет на структуру капитала и финансирования компании, а в случае акционерных обществ и на информативность. Результаты проанализированных исследований подтвердили взаимосвязь между величиной выплаченных дивидендов и структурой капитала (включая уровень долгосрочных инвестиций и резервов по обязательствам в модели).

Ключевые слова: дивиденд, дивидендная политика, структура капитала, акционерная компания, финансовый менеджмент.

ANALYSIS OF THE SUBSTITUTION THEORY AND THE THEORY OF HIERARCHY IN DIVIDEND POLICY OF ENTERPRISES

Summary. The article is devoted to analyze the theories of dividend policy, to determine the most productive theory and study the relationship between dividend payments and financing of economic activity with share capital in companies. Determined that the dividend policy is important because it affects the structure of capital and financing, and in the case of joint stock companies and the information value. The results of the analyzed studies have confirmed the relationship between the largest paid dividends and capital structure (by including the level of long-term investments and reserves for liabilities in the model).

Key words: dividend, dividend policy, the structure of capital, joint-stock company, financial management.

УДК 519.8

Горбачук В. М.

*доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник, старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Дунасвський М. С.

*магістр, аспірант
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Сулейманов С.-Б.

*магістр, аспірант
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Gorbachuk V. M.

*DSc (Physics and Mathematics),
Senior Research Associate, Senior Research Associate
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine*

Dunaievskiy M. S.

*MS (Finance), PhD Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine*

Suleimanov S.-B.

*MA (Economics), PhD Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine*

ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ЗАКАРПАТТЯ У 2017–2018 РР.

Анотація. На даних 2017–2018 рр. визначено два кластери з виробничих лідерів Закарпаття. Кластери охоплюють менше половини районів області. Райони області не потребують генерації первинних даних. Після генерації обчислювальних даних знайдено оцінки параметрів функцій Кобба–Дугласа. Досяжний експорт області на 31% перевищує спостережуваний.

Ключові слова: поквартальне оцінювання, економічна ефективність, райони Закарпаття, цільова структура експорту, великі дані.

Вступ та постановка проблеми. За даними Міжнародного валютного фонду, у 2018 р. Україна посіла останнє місце в Європі за валовим внутрішнім продуктом на душу населення. Для більшості громадян України економічне зростання залишається актуальною метою, що вимагає міждисциплінарних зусиль і засобів інформаційної ери [1–3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перевага запропонованої методики оцінювання економічної ефективності адміністративно-територіальних одиниць [4–6] перед іншими полягає у динамічній високотехнологічній обробці великих обсягів нових оперативних даних, які систематично надходять із надійних джерел.

Метою роботи є оцінювання шляхів сумарного економічного зростання районів Закарпаття за допомогою технології [1–6] обробки великих даних (big data).

Результати дослідження.

Закарпатська область розташована у західній частині Українських Карпат і Закарпатській (Притисянській) низовині, де сусідні Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія межують з Україною. У Закарпатті розташована найвища точка України – гора Говерла (2 061 м). Із IX ст. на Закарпатті існувало князівство білих хорватів, яких згадують як руське плем'я – учасник походу 907 р.

київського князя Олега на Константинополь; Закарпаття входило до сфери впливу Київської Русі у IX–XI ст. Закарпаття входило до складу Угорського королівства в XI–XIX ст., яке, своєю чергою, входило до Австрійської імперії починаючи з XVI ст.; частина Закарпаття входила до складу Галицько-Волинського князівства у XIII–XIV ст.; східна частина Закарпаття входила до складу Трансильванського князівства Османської імперії. Закарпаття входило до складу Австро-Угорщини в 1867–1918 рр. і до складу Угорської Республіки Рад у 1919 р. У 1919 р. Підкарпатська Русь прийняла рішення про злуку із Соборною Україною, але входила до складу Чехословаччини у 1920–1939 рр. як автономія. Закарпаття входило до складу Карпатської України у 1939 р., до складу Закарпатської України – у 1944–1945 рр. З 1945 р. Закарпаття входить до складу України. У 1946 р. створена Закарпатська область. На 2018 р. Закарпаття складається з 13 районів і п'яти міст обласного значення, для яких наявні статистичні спостереження [7–12].

Закарпаття має територію 12 753 км², посідаючи за цим показником 24-е місце серед 27 регіонів України і випереджаючи такі європейські держави, як Кіпр, Люксембург, Мальта. Закарпаття має наявне населення 1,3 млн. осіб, посідаючи за цим показником 15-е місце серед регіонів

України і випереджаючи такі європейські держави, як Кіпр, Чорногорія, Люксембург, Мальта, Ісландія. Кожна згадана держава є членом Організації Північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, NATO; НАТО) і має значний експорт у 2017 р.

Для зростання експорту і виробництва Закарпаття потрібно планомірно збільшувати обсяги виробничих факторів – праці й капіталу. За півтора року від першого кварталу 2017 р. (2017:I) до 2018:II заробітна плата в Ужгородському районі зросла найбільше (на 52%), а в Міжгірському районі – найменше (на 30%) (табл. 1).

Поквартальні значення капітальних інвестицій у районах теж виявляли істотні коливання (табл. 2).

За фактичної відсутності саморегуляції обсягів виробничих факторів через сучасні фінансові ринки та інструменти, виникають питання обґрунтованості змін таких факторів. Для відповіді на ці питання треба враховувати виробництво сфери послуг (табл. 3) і промисловості (табл. 4).

Кроки побудови табл. 1–4 називають генерацією первинних даних. Для генерації обчислювальних даних ефективності слід знайти квартальні значення обсягу

Таблиця 1

Середньомісячна нарахована заробітна плата (wage) W_t (грн.) штатних працівників й обсяг праці (labor) $L_t = 3W_t$ (грн.) у кварталі t [7–12]

Район/Період	Середньомісячна зарплата W_t						Обсяг праці L_t					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II
м. Ужгород	6124	7037	7586	8767	8130	9269	18372	21111	22758	26301	24390	27807
м. Берегово	5510	6248	6357	7541	8048	8285	16530	18744	19071	22623	24144	24855
м. Мукачево	5594	6582	6956	7752	7290	8132	16782	19746	20868	23256	21870	24396
м. Хуст	4884	5455	5805	5788	5966	7043	14652	16365	17415	17364	17898	21129
м. Чоп	5333	6208	6704	6872	7027	7834	15999	18624	20112	20616	21081	23502
Берегівський	5070	5660	6138	6385	6583	7157	15210	16980	18414	19155	19749	21471
Великобerezнянський	5313	5659	5678	6140	6535	7520	15939	16977	17034	18420	19605	22560
Виноградівський	5646	6430	7104	7579	7841	8512	16938	19290	21312	22737	23523	25536
Воловецький	4569	5277	5399	5676	5966	6715	13707	15831	16197	17028	17898	20145
Іршавський	4430	4947	4969	4847	5325	5997	13290	14841	14907	14541	15975	17991
Міжгірський	4980	5655	5606	5580	5772	6464	14940	16965	16818	16740	17316	19392
Мукачівський	5031	5671	5957	6167	6318	7174	15093	17013	17871	18501	18954	21522
Перечинський	5985	6077	6390	6479	7328	8044	17955	18231	19170	19437	21984	24132
Рахівський	5426	5946	5830	6082	6625	7224	16278	17838	17490	18246	19875	21672
Свалявський	4896	5357	5720	5775	5911	6662	14688	16071	17160	17325	17733	19986
Тячівський	4975	5547	5410	5731	6122	6960	14925	16641	16230	17193	18366	20880
Ужгородський	5954	6466	7062	8366	7867	9106	17862	19398	21186	25098	23601	27318
Хустський	4688	4933	5176	5306	5915	6415	14064	14799	15528	15918	17745	19245

Таблиця 2

Освоєно (використано) капітальних інвестицій $C_u = \sum_{i=1}^u C_i$ (тис. грн.) за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12] й обсяг C_t (тис. грн.) капітальних (capital) інвестицій за квартал t

Район/Період	Освоєно C_u інвестицій за період						Капітальні інвестиції C_t				
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	
м. Ужгород	145071	319887	478511	830183	122312	386844	174816	158624	351672	264532	
м. Берегово	16667	52296	100439	244991	42670	99735	35629	48143	144552	57065	
м. Мукачево	110942	262568	515659	746997	232715	468339	151626	253091	231338	235624	
м. Хуст	24855	58632	103315	177082	24453	57303	33777	44683	73767	32850	
м. Чоп	8698	10581	20761	35990	6915	18009	1883	10180	15229	11094	
Берегівський	13256	27187	37021	60534	7045	30040	13931	9834	23513	22995	
Великобerezнянський	3905	9258	17895	23855	7547	14284	5353	8637	5960	6737	
Виноградівський	51448	116195	200277	292080	74491	166403	64747	84082	91803	91912	
Воловецький	6301	13571	22243	40905	6796	12584	7270	8672	18662	5788	
Іршавський	21545	46868	89865	135979	40409	85093	25323	42997	46114	44684	
Міжгірський	14685	26423	37142	73080	22230	46421	11738	10719	35938	24191	
Мукачівський	64154	132192	214600	328999	69268	188291	68038	82408	114399	119023	
Перечинський	17959	43793	64102	99867	6626	18497	25834	20309	35765	11871	
Рахівський	33391	81531	120762	183032	35545	81794	48140	39231	62270	46249	
Свалявський	19522	51047	71105	124692	20101	46008	31525	20058	53587	25907	
Тячівський	51834	141984	302565	489124	199190	367742	90150	160581	186559	168552	
Ужгородський	182342	465710	755219	1118608	289556	639280	283368	289509	363389	349724	
Хустський	34167	76548	153502	250511	69791	161415	42381	76954	97009	91624	

Чисельність N_t (осіб) наявного населення на кінець кварталу t
й обсяг S_t (тис. грн.) реалізованих нефінансових послуг (services) у кварталі t [7–12]

Район/Період	Наявне населення N_t				Обсяг S_t нефінансових послуг							
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II
м. Ужгород	113679	113414	113217	113996	114025	114187	283936	303669	355418	352252	370439	374977
м. Берегово	24188	24171	24187	24143	24098	24095	33421	22790	24909	57597	61045	36511
м. Мукачево	85902	85814	85707	85892	85883	85865	219839	237066	264969	264416	290309	284597
м. Хуст	31644	31673	31677	31659	31683	31691	15681	15341	20168	19894	22350	23849
м. Чоп	8926	8934	8986	8949	8922	8873	36839	25364	25510	32328	34648	22964
Берегівський	50964	50894	50893	50806	50723	50626	1929	2263	2482	2693	2079	2049
Великобerezнянський	26532	26493	26464	26414	26391	26367	1107	1114	1465	967	2392	2135
Виноградівський	121046	121047	121165	121187	121097	121062	16228	17946	19376	18295	18792	20497
Воловецький	24268	24243	24244	24175	24127	24094	1179	1374	1651	1654	674	791
Іршавський	100361	100447	100569	100493	100457	100474	13508	15192	15391	14969	21072	25567
Міжгірський	47902	47890	47831	47715	47652	47633	7730	8078	12822	9028	9471	10532
Мукачівський	100775	100636	100557	100460	100364	100250	143265	162817	187465	190683	182289	191582
Перечинський	31992	32003	31990	31936	31913	31902	3322	5646	5980	6002	5077	5718
Рахівський	92738	92795	92879	92814	92739	92736	16651	12642	16509	16451	21571	16916
Свалявський	54645	54674	54658	54628	54581	54548	46253	50281	69071	62986	55879	69535
Тячівський	175353	175372	175462	175478	175415	175343	329588	332782	345461	420418	455217	574075
Ужгородський	71361	71482	71630	71635	71601	71541	70588	82807	93996	90069	94383	112192
Хустський	95847	95813	93856	95775	95729	95658	20325	29727	33605	31782	27959	35485

Таблиця 4

Обсяг $I_u = \sum_{t=1}^u I_t$ (тис. грн.) реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)
без ПДВ та акцизу за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12]
й обсяг I_t (тис. грн.) реалізованої промислової продукції за квартал t

Район/Період	Обсяг I_u промислової продукції				Обсяг I_t промислової продукції					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II
м. Ужгород	1850781	2586093	3231281	4730800	1786728	2420313	735312	645188	1499519	633585
м. Берегово	138755	298563	459485	639798	166433	328582	159808	160922	180314	162150
м. Мукачево	438559	944510	1536301	2196199	610427	1229250	505951	591791	659898	618823
м. Хуст	23647	47381	75096	106731	61378	128717	23734	27715	31634	67339
м. Чоп	15397	35657	57543	81297	22787	49925	20260	21886	23754	27138
Берегівський	55098	109623	163991	229085	61658	119920	54525	54368	65094	58262
Великобerezнянський	47241	95535	146843	201714	70149	128184	48293	51308	54871	58035
Виноградівський	293533	590945	910231	1250896	370264	731308	297412	319285	340666	361044
Воловецький	6649	15687	26954	37774	9249	26391	9038	11267	10820	17142
Іршавський	37859	79347	119459	173413	48257	91793	41489	40112	53954	43536
Міжгірський	19459	41776	65008	88024	24810	45844	22316	23232	23017	21034
Мукачівський	126595	274667	441804	631493	175477	364350	148072	167137	189689	188873
Перечинський	294346	621627	919817	1202696	354275	773015	327281	298190	282879	418739
Рахівський	51862	100791	146857	192620	52331	109333	48929	46066	45763	57002
Свалявський	166069	375337	564208	742578	186128	441910	209268	188871	178370	255782
Тячівський	71181	144075	205746	265948	95665	182142	72894	61671	60202	86477
Ужгородський	1619672	3573794	5452520	7723293	2079618	4306710	1954122	1878725	2270773	2227092
Хустський	70775	181540	236845	320705	102329	228381	110764	55305	83861	126052

$Y_t = \frac{S_t + I_t}{N_t}$ реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції (yield) на душу населення, а також обсягу $K_t = \frac{C_t}{N_t}$ капітальних інвестицій на душу населення (табл. 5). Отже, для кожного кварталу t є 18 районних спостережень K_j для обсягу K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення і 18 районних спостережень L_j для середнього обсягу L_t (грн.) праці штатного працівника.

Ураховуючи також 18 районних спостережень Y_j для обсягу Y_t (грн.) виробництва, $j = 1, \dots, 18$, можна оцінювати значення параметрів a , b , c виробничої функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$, де e – основа натуральних логарифмів. У табл. 6.1, 6.2 наведено оцінки a , b , c параметрів функції лінійної регресії $\ln Y_t = a \ln K_t + b \ln L_t + c$, знайдені за допомогою MS Excel. Якщо у кварталі t для району k має місце $\ln Y_{tk} = a \ln K_{tk} + b \ln L_{tk} + c + R_{tk}$, де $R_{tk} > 0$, то цей район

Обсяг Y_t (грн.) реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу (наявного) населення, обсяг K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення за квартал t

Район/Період	Обсяг Y_t на душу населення						Обсяг K_t на душу населення					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II
м. Ужгород	18778	9161	8838	16244	18918	8833	1276	1541	1401	3085	1073	2317
м. Берегово	7118	7554	7683	9854	9440	8245	689	1474	1990	5987	1771	2368
м. Мукачево	7665	8658	9996	10761	10488	10521	1291	1767	2953	2693	2710	2744
м. Хуст	1243	1234	1512	1628	2643	2877	785	1066	1411	2330	772	1037
м. Чоп	5852	5107	5274	6267	6437	5647	974	211	1133	1702	775	1250
Берегівський	1119	1116	1117	1334	1257	1191	260	274	193	463	139	454
Великобerezнянський	1822	1865	1994	2114	2749	2282	147	202	326	226	286	256
Виноградівський	2559	2605	2795	2962	3213	3152	425	535	694	758	615	759
Воловецький	323	429	533	516	411	744	260	300	358	772	282	240
Іршавський	512	564	552	686	690	688	215	252	428	459	402	445
Міжгірський	568	635	754	672	719	663	307	245	224	753	467	508
Мукачівський	2678	3089	3526	3786	3565	3795	637	676	820	1139	690	1187
Перечинський	9304	10403	9508	9046	11260	13305	561	807	635	1120	208	372
Рахівський	739	664	674	670	797	797	360	519	422	671	383	499
Свалявський	3885	4747	4719	4418	4434	5964	357	577	367	981	368	475
Тячівський	2285	2313	2320	2739	3140	3767	296	514	915	1063	1136	961
Ужгородський	23686	28496	27540	32957	30363	32699	2555	3964	4042	5073	4044	4888
Хустський	950	1466	947	1207	1361	1689	356	442	820	1013	729	958

Таблиця 6.1

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

Район/Період	ln K	ln L	ln Y	R_y	ln K	ln L	ln Y	R_y	ln K	ln L	ln Y	R_y
	2017:I	2017:I	2017:I	2017:I	2017:II	2017:II	2017:II	2017:II	2017:III	2017:III	2017:III	2017:III
м. Ужгород	7,15	9,82	9,84	0,14	7,34	9,96	9,12	-0,36	7,24	10,03	9,09	-0,33
м. Берегово	6,54	9,71	8,87	0,41	7,30	9,84	8,93	0,06	7,60	9,86	8,95	0,21
м. Мукачево	7,16	9,73	8,94	-0,10	7,48	9,89	9,07	-0,19	7,99	9,95	9,21	-0,22
м. Хуст	6,67	9,59	7,13	-0,55	6,97	9,70	7,12	-0,86	7,25	9,77	7,32	-0,74
м. Чоп	6,88	9,68	8,67	0,19	5,35	9,83	8,54	1,08	7,03	9,91	8,57	-0,09
Берегівський	5,56	9,63	7,02	-0,10	5,61	9,74	7,02	-0,17	5,26	9,82	7,02	-0,12
Великобerezнянський	4,99	9,68	7,51	0,46	5,31	9,74	7,53	0,56	5,79	9,74	7,60	0,54
Виноградівський	6,05	9,74	7,85	-0,43	6,28	9,87	7,87	-0,43	6,54	9,97	7,94	-0,72
Воловецький	5,56	9,53	5,78	-0,58	5,70	9,67	6,06	-0,85	5,88	9,69	6,28	-0,58
Іршавський	5,37	9,49	6,24	0,25	5,53	9,61	6,34	-0,13	6,06	9,61	6,31	-0,23
Міжгірський	5,73	9,61	6,34	-0,77	5,50	9,74	6,45	-0,65	5,41	9,73	6,63	-0,14
Мукачівський	6,46	9,62	7,89	0,16	6,52	9,74	8,04	0,20	6,71	9,79	8,17	0,31
Перечинський	6,33	9,80	9,14	0,22	6,69	9,81	9,25	0,94	6,45	9,86	9,16	1,10
Рахівський	5,89	9,70	6,60	-1,26	6,25	9,79	6,50	-1,39	6,05	9,77	6,51	-0,84
Свалявський	5,88	9,59	8,27	1,16	6,36	9,68	8,47	1,02	5,91	9,75	8,46	1,29
Тячівський	5,69	9,61	7,73	0,65	6,24	9,72	7,75	0,21	6,82	9,69	7,75	0,31
Ужгородський	7,85	9,79	10,07	0,06	8,29	9,87	10,26	0,51	8,30	9,96	10,22	0,52
Хустський	5,88	9,55	6,86	0,07	6,09	9,60	7,29	0,44	6,71	9,65	6,85	-0,29
Середнє	6,20	9,66	7,82	0,00	6,38	9,77	7,87	0,00	6,61	9,81	7,89	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	0,75	7,34	-67,75	0,89	0,71	4,91	-44,63	0,81	0,61	5,10	-46,14	0,86
Похибка	0,26	2,01	18,43		0,26	2,24	20,96		0,22	1,58	14,70	

виробляє більший обсяг Y_{ik} продукції на душу населення, ніж це передбачається теоретично, виходячи з даних обсягів виробничих факторів. K_{ik} і L_{ik} : цей район виявляє економічну ефективність, вищу за передбачену.

У табл. 6.1, 6.2 жирним виділено значення, вищі відповідного середнього. За економічною ефектив-

ністю стабільними лідерами є два кластери: 1) суміжні Великобerezнянський, Перечинський, Ужгородський райони, м. Чоп, Мукачівський, Свалявський райони; 2) суміжні Тячівський і Хустський райони. Варто зазначити, що Ужгородський, Мукачівський, Хустський райони виявляють вищу економічну ефективність, аніж

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_y
Район/Період	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2018:I	2018:I	2018:I	2018:I	2018:II	2018:II	2018:II	2018:II
м. Ужгород	8,03	10,18	9,70	-0,20	6,98	10,10	9,85	0,34	7,75	10,23	9,09	-0,62
м. Берегово	8,70	10,03	9,20	-0,33	7,48	10,09	9,15	-0,54	7,77	10,12	9,02	-0,13
м. Мукачево	7,90	10,05	9,28	0,02	7,90	9,99	9,26	-0,06	7,92	10,10	9,26	0,13
м. Хуст	7,75	9,76	7,39	-0,48	6,65	9,79	7,88	0,34	6,94	9,96	7,96	0,03
м. Чоп	7,44	9,93	8,74	0,24	6,65	9,96	8,77	0,27	7,13	10,06	8,64	0,08
Берегівський	6,14	9,86	7,20	-0,34	4,93	9,89	7,14	-0,16	6,12	9,97	7,08	-0,53
Великобerezнянський	5,42	9,82	7,66	0,64	5,66	9,88	7,92	0,32	5,54	10,02	7,73	0,15
Виноградівський	6,63	10,03	7,99	-0,56	6,42	10,07	8,07	-0,95	6,63	10,15	8,06	-0,68
Воловецький	6,65	9,74	6,25	-1,01	5,64	9,79	6,02	-1,04	5,48	9,91	6,61	-0,37
Іршавський	6,13	9,58	6,53	0,24	6,00	9,68	6,54	-0,02	6,10	9,80	6,53	-0,18
Міжгірський	6,62	9,73	6,51	-0,65	6,15	9,76	6,58	-0,52	6,23	9,87	6,50	-0,66
Мукачівський	7,04	9,83	8,24	0,42	6,54	9,85	8,18	0,36	7,08	9,98	8,24	0,15
Перечинський	7,02	9,87	9,11	1,08	5,34	10,00	9,33	1,22	5,92	10,09	9,50	1,39
Рахівський	6,51	9,81	6,51	-0,99	5,95	9,90	6,68	-1,14	6,21	9,98	6,68	-1,02
Свалявський	6,89	9,76	8,39	0,95	5,91	9,78	8,40	1,27	6,16	9,90	8,69	1,42
Тячівський	6,97	9,75	7,92	0,46	7,03	9,82	8,05	0,18	6,87	9,95	8,23	0,40
Ужгородський	8,53	10,13	10,40	0,48	8,30	10,07	10,32	0,37	8,49	10,22	10,40	0,42
Хустський	6,92	9,68	7,10	0,02	6,59	9,78	7,22	-0,24	6,86	9,87	7,43	0,01
Середнє	7,07	9,86	8,01	0,00	6,45	9,90	8,07	0,00	6,73	10,01	8,09	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	0,48	4,53	-40,06	0,87	0,48	5,86	-52,99	0,83	0,49	5,02	-45,43	0,82
Похибка	0,24	1,28	11,57		0,22	1,52	14,41		0,25	1,74	16,45	

м. Ужгород, м. Мукачево, м. Хуст відповідно. У сезоні 2018–2019 рр. найсильнішою футбольною командою Закарпаття є «Минай» із с. Минай Ужгородського району, яка в Кубку України перемогла найсильніші клуби Рівненщини, Івано-Франківщини, Миколаївщини з великим досвідом виступів у провідних футбольних лігах, поступившись тільки «Динамо» (Київ). Саме в Ужгородському районі спостерігалися найвищі капітальні інвестиції та обсяг реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу населення.

Для економічної ефективності важливі інституції, якими в інформаційну еру є вищі навчальні заклади (ВНЗ). У кластері працюють два ВНЗ у м. Свалява: філія Тернопільського національного економічного університету і технічний коледж Національного університету харчових технологій (НУХТ); у м. Свалява зареєстрована, але не оприлюднює інформацію (на сайті www.vstup.info) філія НУХТ. У кластері 2 працюють сім ВНЗ: у м. Хуст працюють шість ВНЗ: Карпатський інститут підприємництва і Карпатський коледж ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Закарпатський базовий державний медичний коледж, Закарпатський лісотехнічний коледж ВНЗ «Національний лісотехнічний університет України», філія ТОВ «Медичний коледж «Монада», технічний коледж Товариства сприяння обороні України; у Тячівському районі працює Закарпатський машинобудівний технікум (сmt. Дубове).

У м. Ужгород працюють 14 ВНЗ: Ужгородський національний університет та його природничо-гуманітарний коледж, приватний ВНЗ «Карпатський університет імені Августина Волошина» та його гуманітарно-економічний коледж, ТОВ «ВНЗ «Східно-європейський слов'янський університет», Закарпатська академія мистецтв імені

А. Ерделі та її коледж мистецтв, Закарпатський інститут імені Августина Волошина, ПрАТ «ВНЗ «Між-регіональна академія управління персоналом», Ужгородський торговельно-економічний інститут і коледж Київського національного торговельно-економічного університету, коледж культури і мистецтв Закарпатської облради, музичний коледж імені Д.Є. Задора Закарпатської облради, філія ТОВ «Медичне училище «Медик», філія ТОВ «Медичний коледж «Монада»; у м. Ужгород зареєстровані, але не оприлюднюють інформацію три ВНЗ: Ужгородський факультет менеджменту і бізнесу, коледж Київського університету культури, Ужгородський факультет Київського національного університету культури і мистецтв.

У м. Мукачево працюють п'ять ВНЗ: Мукачівський державний університет (МДУ) та його гуманітарно-педагогічний коледж, аграрний коледж Національного університету біоресурсів і природокористування (НУБіП) України, кооперативний торговельно-економічний коледж, вище професійне училище № 3; у м. Мукачево зареєстровані, але не оприлюднюють інформацію два ВНЗ: Закарпатське відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання і Мукачівський навчально-інформаційно-консультаційний пункт НУБіП.

У м. Берегово працюють два ВНЗ: Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці і медичний коледж. У м. Виноградів працює коледж МДУ, а у сmt. Міжгір'я – медичний коледж. Таким чином, 10 із 18 районів Закарпаття не мають ВНЗ.

За даними Міжнародного центру торгівлі [13], загальний світовий експорт знижувався за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізо-

Експорт $E_{um} = \sum_{i=1}^u E_{im}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Закарпаття за групами $m = 0, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [7]

m/Т	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{im}						M_m	$4 M_m$	W_m
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	Квартал	Рік	2017
0	323800	664306	1033060	1446425	432918	850923	340507	368754	413365	418005	432918	1731672	17581
85	171193	372406	584749	815829	250941	501418	201212	212343	231081	250477	250941	1003763	2566
84	10101	20677	31225	41094	9941	20780	10576	10548	9868	10839	10839	43354	2082
27	15	31	43	50	12	44	16	13	7	32	32	129	1954
87	1189	2554	5319	7987	2958	6273	1365	2765	2669	3315	3315	13259	1440
71	9	9	9	40	1	4	0	0	31	3	31	123	636
39	1559	2986	4887	6553	2011	4113	1427	1901	1666	2102	2102	8409	595
90	1729	2246	3852	5874	2038	4314	517	1605	2022	2277	2277	9107	577
30													534
29	3200	6253	10521	13833	4287	7372	3053	4268	3312	3085	4287	17150	381
72	0	0	1	58	88	177	0	1	56	89	89	357	372
88	2	3	8	10	10	18	1	5	3	8	10	39	327
99													321
73	499	1005	2856	5334	1108	1886	506	1851	2478	778	2478	9912	283
26													259
94	14294	28897	46479	63587	17480	35879	14604	17582	17108	18399	18399	73597	243
62	14220	28682	44875	61665	16787	33388	14462	7096	5921	16601	16787	67148	228
61	4752	9881	16977	22897	6565	12245	5129	4	4	5680	6565	26260	226
38	4	6	10	14	8	10	2	4	4	2	8	31	189
40	130	391	455	769	172	265	260	64	314	94	314	1257	185
76	107	253	272	302	93	166	146	19	30	72	146	584	177
48	80	553	682	972	332	619	473	129	290	287	473	1892	162
74	36	46	60	75	25	30	10	13	16	5	36	146	147
64	7144	15552	25340	33212	9422	19220	8409	9787	7872	9798	9798	39191	144
44	24227	56234	88963	119918	32415	69539	32007	32730	30955	37124	37124	148496	136
89	2	9	12	14	6	9	7	3	2	3	7	26	135
33	3595	7636	11050	14437	3534	6695	4041	3414	3387	3161	4041	16163	128
2													125
3													119
95	8045	19838	34624	49560	11393	25609	11793	14787	14936	14216	14936	59744	116
8	1356	2318	3997	8508	1664	2382	962	1679	4512	718	4512	18046	116
22	13581	17670	22728	27760	5348	10694	4090	5058	5032	5346	13581	54322	115
28			160	164		0		160	4	0	160	640	112
10	5817	8317	9389	20522	10703	13555	2499	1073	11133	2852	11133	44533	103
15	1221	1315	1420	1453	13	156	94	106	33	143	1221	4884	99
12	3833	6401	7242	24482	18837	26926	2568	841	17240	8089	18837	75349	98
4	375	483	899	1738	864	864	108	415	839	0	864	3454	85
32	23	46	92	119	33	88	24	46	27	55	55	219	80
42	6127	11907	17025	22754	5917	11732	5781	5117	5729	5815	6127	24506	78
7	66	489	1073	2889	168	286	423	585	1816	118	1816	7264	72
70	82	132	166	190	61	70	50	34	24	9	82	327	72
19	145	181	251	297	46	87	37	70	46	41	145	579	71
23	25	171	172	204	26	28	146	1	32	2	146	584	70

Експорт $E_{um} = \sum_{i=1}^u E_{im}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Закарпаття за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [13]

m/T	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{im}						M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2018:II	2017:III	2017:IV	2018:III	Квартал	Рік	2017	
21	30	59	91	120	28	55	28	32	30	28	32	129	69
83	774	1558	2608	3265	865	1560	785	1050	657	696	1050	4200	67
82	83	125	186	249	44	100	43	61	63	57	83	330	65
63	8548	16864	26757	36991	11924	22588	8316	9893	10234	10665	11924	47694	63
20	841	980	1208	2021	635	1359	139	228	813	724	841	3364	62
34	202	409	733	986	258	426	207	324	252	169	324	1296	59
52	38	98	181	276	71	156	60	84	94	86	94	378	56
69	8	10	10	11	3	8	2	0	1	5	8	31	53
9	176	331	402	464	71	210	154	71	62	139	176	706	52
96	225	484	749	1093	345	623	259	264	345	278	345	1379	51
68	62	131	198	362	27	90	70	67	164	63	164	656	51
31													51
91	11	18	22	31	5	7	6	5	9	2	11	46	50
18	535	682	877	1066	199	371	147	195	189	172	535	2140	49
16	33	61	85	108	42	71	28	24	22	30	42	166	49
47													48
17	163	231	337	410	89	159	68	106	72	70	163	652	48
54	86	177	322	390	173	335	91	145	69	163	173	690	47
25	133	404	585	844	135	298	270	181	260	163	270	1081	42
24	12410	14568	17340	19484	1800	3662	2158	2772	2144	1863	12410	49639	42
86	10	38	76	98	21	53	28	38	22	32	38	153	37
49	28	97	257	294	48	92	69	160	37	44	160	638	37
55	4	12	33	39	12	20	8	22	5	8	22	86	36
60	22	54	80	97	14	58	32	26	17	45	45	178	35
35	8	30	35	48	13	27	22	5	13	14	22	90	29
97					20	20				0	20	79	28
41	32	70	103	129	18	37	38	33	26	20	38	152	26
59	160	324	483	617	67	175	165	159	134	108	165	659	25
56	54	102	185	206	24	51	48	83	21	27	83	332	25
1		143	143	143		144	143	0	0	144	144	575	22
6	80	95	95	136	52	137	15	0	40	86	86	342	21
75													20
81		2	2	4	1	2	2	0	2	1	2	7	20
79				1	24	90			1	66	66	263	19
11	55	108	112	117	0	11	53	4	6	11	55	220	18
57													15
93													15
37	2	3	6	11	2	9	1	3	5	7	7	29	15
51	33	87	244	291	62	188	54	157	47	125	157	628	13
58	26	71	180	248	22	73	45	109	68	51	109	437	12
5	7	12	12	12	0	2	5	0	0	2	7	30	10
65	64	104	137	216	148	294	40	34	79	146	148	592	9
43	9	21	40	40			12	19	0		19	74	9

Таблиця 7.3

Експорт $E_{um} = \sum_{i=1}^u E_{im}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Закарпаття за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [7–12], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [13]

m/Г	Сумарний експорт E_{um}						Квартальний експорт			E_{im}	M_m	$4 M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2018:II	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:II	Квартал	Рік	2017
78		0	0	0			0	0	0		0	1	9
67													8
13													7
92			3	7	0	3		3	4	3	4	17	6
80	1	1	2	2	249	250	0	1	0	1	249	997	6
36			1	5	0	0	0	1	3	0	3	12	4
53	0	2	16	17	0	0	2	15	1	0	15	58	4
66													3
46	64	151	197	246	90	145	87	46	49	56	90	359	2
50													2
45						0				0	0	1	2
14	1	15	50	74	18	20	14	35	24	3	35	139	1
M												1896573	

ваної системи [14]) із 2014 р. У табл. 7.1, 7.2, 7.3 наведено значення W_m світового (world) експорту для кожної групи m товарів.

Групи впорядковані за рівнем експорту 2017 р., де групі 0 відповідає сумарний експорт $\sum_{m=1}^{99} W_m$. Оскільки максимальний експорт $M_m = \max_i E_{im}$ є досяжним, то досяжними є річний експорт $4 M_m$ групи m і сумарний річний експорт $M = 4 \sum_{m=1}^{99} M_m = 1,897$ млрд. дол. Це на 31%

перевищує експорт $E_{IV0} = \sum_{m=1}^{99} E_{IVm} = 1,446$ млрд. дол. Закарпаття у 2017 р. і задає досяжну структуру експорту.

Висновки. Стабілізація квартальних обсягів експорту на досяжних рівнях усіх товарних груп і започаткування експорту за групами 30 (фармацевтична продукція), 99 (товари, не вказані деінде), 26 (руди, шлак і зола), 2 (м'ясо та істівні субпродукти), 3 (риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні), спираючись на розробки НАН України і своїх ВНЗ, дасть змогу розвивати економіку Закарпаття швидкими темпами.

Список використаних джерел:

1. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Алгоритми збільшення ефективності та експорту регіонів України. Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем. К.: Знання України, 2018. С. 40–44.
2. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Алгоритми охоплення даних для підвищення економічної ефективності й експорту держави та її регіонів. Інформаційні технології та комп'ютерне моделювання. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника, 2018. С. 109–112.
3. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Обчислення цільової досяжної структури товарного експорту Закарпаття. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 18. Ч. 1. С. 113–124.
4. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Одещини у 2017–2018 рр. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 269–281.
5. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Запоріжжя у 2017–2018 рр. Приазовський економічний вісник. 2018. № 4. С. 165–174.
6. Горбачук В.М., Кирилюк В.С., Неботов П.Г. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Дніпропетровщини у 2017–2018 рр. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 5(16). С. 275–288.
7. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень-квітень 2017 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2017.
8. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень-липень 2017 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2017.
9. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень-жовтень 2017 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2017.
10. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень 2018 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2018.
11. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень-квітень 2018 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2018.
12. Соціально-економічне становище Закарпатської області за січень-червень 2018 року. Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2018.
13. International trade statistics 2001–2017. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>.
14. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року № 584-VII. URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

ПОКВАРТАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЦЕЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ЗАКАРПАТТЯ В 2017–2018 ГГ.

Аннотация. На данных 2017–2018 гг. определены два кластера из производственных лидеров Закарпаття. Кластеры охватывают меньше половины районов области. Районы области не требуют генерации первичных данных. После генерации вычислительных данных найдены оценки параметров функций Кобба–Дугласа. Достижимый экспорт области на 31% превышает наблюдаемый.

Ключевые слова: поквартальное оценивание, экономическая эффективность, районы Закарпаття, целевая структура экспорта, большие данные.

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND TARGET EXPORT STRUCTURE FOR ZAKARPATTYA IN 2017–2018

Summary. The two clusters of production leaders of Zakarpattya are determined on the 2017–2018 data. The clusters cover less than a half of region districts. The region districts do not need raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The attainable export of region exceeds the observed one by 31%.

Key words: quarterly estimation, economic efficiency, Zakarpattya districts, target export structure, big data.

УДК 657.633

Гришук С. В.
*старший викладач кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України*

Grischuk S. V.
*teacher,
Department of Audit and Economic Analysis
University DFSU*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ» ТА «ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ»

Анотація. У статті проаналізовано основні наукові підходи до визначення сутності поняття «внутрішньогосподарський контроль». Виявлено, що більшість із цих трактувань розглядає указаний вид контролю через призму оцінки ефективності господарської діяльності. Дослідження поглядів науковців стосовно трактування сутності поняття «внутрішній контроль» дало можливість виявити, що є автори, які трактують цей вид контролю як внутрішньогосподарський, інші вказують, що він передбачає оцінку комплексного розвитку підприємства. Доведено, що трактування останніх дійсно відповідають змістовним ознакам такого контролю. Це підтверджено дослідженням трактування внутрішнього контролю в рамках законодавчого підходу до діяльності бюджетних установ в Україні. У ході порівняльного аналізу виявлено відмінності вказаних видів контролю та сформульовано підхід до трактування сутності цих понять з урахуванням вказаних особливостей.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, внутрішній контроль, підприємство, бюджетна установа, господарська діяльність, ефективність, комплекс, система.

Вступ та постановка проблеми. Питання контролю було актуальним у різні часи розвитку країни, зокрема в умовах адміністративно-планової економіки цей процес використовувався як у господарській діяльності, так і в управлінні основними операціями. У нинішніх ринкових умовах роль контролю не стала меншою, його застосування стало дієвим інструментом успішного розвитку економічних систем та суб'єктів, не пов'язаних з отриманням прибутку. Використання методів та прийомів контролю в сучасних умовах потребує чіткого розуміння призначення та змісту останнього. Сучасні наука та практика розглядають різні види контролю, іноді підмінюються поняття, що пов'язано з орієнтиром на економічні трактування, прийнятні в директивній економіці, з недостатнім урахуванням того, що в економічній системі функціонують не

тільки суб'єкти підприємництва, а й бюджетні організації, яким необхідно здійснювати контроль досягнення цільових орієнтирів, а не тільки оцінку стану господарської діяльності. З огляду на це, тема, пов'язана з порівнянням дефініцій «внутрішньогосподарський контроль» та «внутрішній контроль», є актуальною на нинішньому етапі розвитку наукових розвідок та практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання характеристики сутності понять внутрішньогосподарського та внутрішнього контролю розглядалося у дослідженнях В.Д. Андреева, А.С. Бакаєва, Н.С. Вітвицької, І.Ю. Чумакової, М.М. Коцупарого, М.Т. Фенченко, А.Г. Загороднього Г.Л. Вознюк, Г.О. Партіна, Є. Калюги, М.Д. Корінько, Т.І. Мелехіної, О.Є. Орлової, В.П. Пантелеєва, О.С. Сніжко, Л.В. Сотнікової, Л.Г. Столяр, І.Н. Черних.

Зважаючи на те, що сьогодні в наукових колах немає чіткого розмежування щодо трактування вказаних понять, здійснення дослідження за даною темою є актуальним.

Метою дослідження є систематизація та порівняльний аналіз підходів до трактування сутності понять «внутрішньогосподарський контроль» та «внутрішній контроль».

Для досягнення мети визначено завдання дослідження: розглянути існуючі наукові розвідки щодо визначення сутності поняття «внутрішньогосподарський контроль»; провести оцінку поглядів науковців стосовно трактування сутності поняття «внутрішній контроль»; здійснити порівняльний аналіз вказаних підходів та спробу визначення сутності кожного з понять залежно від основних змістовних ознак та особливостей.

Результати дослідження.

Для виявлення відмінностей та особливостей характеристик сутності понять «внутрішньогосподарський контроль» та «внутрішній контроль» проведемо дослідження основних наукових підходів до їх трактування.

По-перше, розглянемо основні погляди науковців та дослідників щодо розуміння сутності поняття «внутрішньогосподарський контроль».

У трактуванні Н.С. Вітвицької, І.Ю. Чумакової, М.М. Коцупарого, М.Т. Фенченко [4, с. 22] зазначається, що внутрішньогосподарський контроль є фінансовим контролем із боку власників, апарату управління підприємства згідно з вимогами законодавства до діяльності бригад, цехів, дільниць, інших структурних підрозділів. При цьому, за твердженням авторів, відповідальність за здійснення такого контролю повинна бути покладена на службу головного бухгалтера. Отже, керуючись положеннями цього трактування, можемо констатувати, що автори під внутрішньогосподарським контролем передбачають фінансовий контроль діяльності підприємства щодо дотримання вимог законодавства стосовно облікової, податкової політики, політики відносин із власниками.

Схожий підхід до трактування вказаного поняття представлено Є. Калюгою [6, с. 26]. Авторка вказує, що внутрішньогосподарський контроль є систематичним спостереженням щодо забезпечення ефективного використання активів, зобов'язань компанії, дотримання законності й обґрунтування доцільності проведення господарських процесів, операцій, збереження матеріальних запасів та грошових активів. Можемо відзначити, що основна ідея зазначеного підходу відповідає загальним положенням внутрішнього фінансового (фінансово-економічного) контролю господарської діяльності підприємства.

Згідно з підходом до розуміння сутності досліджуваного поняття, наведеного Л.Г. Столяр [13], внутрішньогосподарським контролем є комплекс заходів, які проводяться на рівні підприємства, для виявлення таких господарських операцій, які суперечать цілям розвитку, нормам діючого законодавства країни. Представлений підхід, на нашу думку, створений, як і попередні, з чітким орієнтиром на реалізацію фінансово-економічного контролю над господарською діяльністю суб'єкта підприємництва.

Слід відзначити комплексний підхід до трактування сутності вказаного поняття, наведений В.П. Пантелєєвим та О.С. Сніжко [11, с. 38]. Відповідно до положень даного підходу, внутрішньогосподарський контроль є створеною з боку власників (акціонерів), уповноважених ними осіб системи стеження, нагляду і перевірок рівня ефективності щодо операцій із використання капіталу, оцінки ступеню дотримання законодавчих норм, обґрунтування доцільності проведення господарських операцій, забезпечення збереження активів, достовірного та успішного визначення резервів підвищення ефективності, нівелювання

ризиків можливих утрат, крадіжок, випадків безгосподарності на різних рівнях. За твердженням авторів, такий контроль націлений на своєчасне визначення можливих помилок, відхилень, інформування власників щодо можливих ризиків через їх виникнення та розвиток. Потрібно відзначити, що наведений підхід, як і попередні, чітко окреслює межі контролю (господарські процеси, операції, капітал, активи), такий контроль також передбачає використання фінансово-економічного оцінювання.

Заслугує на увагу підхід І.Н. Черних [14], згідно з яким внутрішньогосподарський контроль трактується як: система внутрішньогосподарської діагностики підприємства, націлена на реальну оцінку поточного стану підприємства, встановлення, аналіз та оцінку проблем його розвитку, виявлення складних проблем розвитку, визначення джерел та причин виникнення негативних результатів та небажаних тенденцій у функціонуванні й прийнятті обґрунтованих та оптимальних управлінських рішень; сукупність організаційної структури, методик та процедур, прийнятих керівництвом економічного суб'єкта як засоби впорядкованого та ефективного ведення господарської діяльності, яка в тому числі включає організовані всередині даного економічного суб'єкта та його силами нагляд та перевірку: дотримання вимог законодавства; точності та повноти документації бухгалтерського обліку; своєчасності підготовки достовірної бухгалтерської звітності; упередження помилок та викривлень; виконання наказів та розпоряджень; забезпечення збереження майна організації. Слід відзначити, що автор, як і попередні дослідники, пов'язує вказаний вид контролю з фінансово-економічною оцінкою господарських процесів, майна підприємства.

По-друге, проведемо вивчення основних наукових підходів до трактування сутності поняття «внутрішній контроль».

У цьому контексті слід відзначити, що деякі дослідники не розрізняють поняття «внутрішній контроль» та «внутрішньогосподарський контроль». Так, А.С. Бакаєв [2, с. 29–30] зазначає, що внутрішній контроль є складовим елементом корпоративного управління і передбачає проведення на внутрішньофірмовому рівні контрольних заходів з оцінки ефективності господарської діяльності, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності складання фінансових звітів підприємства. Відповідно, можемо констатувати, що автор підміняє характеристики двох видів контролю, не визначає відмінності між ними.

Вивчення положень характеристики сутності поняття «внутрішній контроль», представленого М.Д. Корінко [7], доводить, що дослідник також не розрізняє два досліджуваних поняття. Зокрема, автор вказує, що внутрішній контроль є комплексом заходів, установлених на рівні керівництва суб'єкта підприємництва, які реалізуються всередині підприємства для забезпечення оптимального виконання всім персоналом своїх обов'язків щодо проведення господарських операцій. Отже, вчений пов'язує цей вид контролю з аналізом господарської діяльності й не охоплює загальну картину контролю, яка також потрібна для визначення досягнення цілей та завдань стратегічного розвитку в комплексі.

Аналогічне бачення характеристик та сутності досліджуваного поняття пропонується Л.В. Сотніковою [12], яка зауважує, що внутрішнім контролем є система заходів, організованих керівництвом організації і здійснюваних для найбільш ефективного виконання всіма робітниками своїх обов'язків під час здійснення господарських операцій. Також авторка вказує, що такий контроль дає змогу

оцінити рівень законності таких господарських операцій, ступінь їх економічної доцільності. У цьому трактуванні внутрішній контроль представлений як синонім внутрішньогосподарського контролю на підприємстві.

Підхід О.Є. Орлової [10] до розуміння сутності поняття «внутрішній контроль» також сформульований у рамках ідентифікації з характеристиками та ознаками внутрішньогосподарського контролю підприємства. Авторка відзначає, що внутрішнім контролем є діяльність підприємства (його органів управління, підрозділів і співробітників), націлена на досягнення ефективності та результативності фінансово-господарської діяльності, ефективності управління активами та пасивами, управління ризиками. Як видно з трактування дослідниці, це поняття визначене з огляду на необхідність фінансово-економічного контролю стану господарської діяльності суб'єкта підприємництва.

У трактуванні А.Г. Загороднього Г.Л. Вознюк, Г.О. Партіна [5, с. 132] внутрішній контроль розглядається як внутрішня процедура оцінки реалізації цілей та завдань керівництва у фінансовій сфері для досягнення напрямів фінансового стратегічного плану, уникнення кризових явищ, які можуть зумовити ймовірність банкрутства суб'єкта підприємництва. Автори зазначають, що такий контроль проводиться на рівні спеціальних внутрішніх структур або фінансового відділу організації. Можна зазначити, що автори не ідентифікують цей вид контролю із внутрішньогосподарським, але розглядають його тільки через призму ознак оцінювання фінансового стану підприємства. Тобто не приймається до уваги, що актуальною залишається проблема оцінки конкурентного розвитку, досягнення загальних стратегічних цілей, які не пов'язані виключно з фінансовим боком.

Можна відзначити характеристику сутності поняття «внутрішній контроль», визначену Т.І. Мелехіною [8]. Зокрема, дослідниця зазначає, що внутрішнім контролем є безперервний процес, який складається зі збору, аналізу інформації щодо прийняття управлінських рішень, націлених на ефективність розвитку підприємства. У представленому підході вказано, що цей контроль передбачає оцінку загальної ефективності розвитку, тобто здійснюється вказівка на те, що контрольні завдання не обмежені вивченням господарських процесів та операцій, а націлені на комплексну оцінку різних боків функціонування.

У визначенні сутності поняття «внутрішній контроль», представленому В.Д. Андреевим [1], досліджуваній вид контролю, як і в трактуванні Т.І. Мелехіною, передбачає комплексний контроль усіх видів діяльності підприємства. Зокрема, як зазначає автор, внутрішнім контролем є система постійного спостереження та перевірки роботи підприємства, виявлення відхилень та несприятливих ситуацій, своєчасного інформування керівництва для прийняття відповідних рішень щодо усунення, зниження ризиків діяльності та управління ними. Автор указує, що до основних завдань внутрішнього контролю слід віднести: визначення фактичного стану підприємства (об'єкта контролю); порівняння фактичних даних із плановими (за всіма напрямками управління); оцінку виявлених відхилень та ступеню їхнього впливу на функціонування організації; виявлення чинників зафіксованих відхилень у діяльності (дослідження чинників недостатньої реалізації стратегії розвитку щодо ринкових сегментів, обсягів продажу, прибутковості, отримання рівня ефективності фінансового стану на рівні нижчому, ніж визначено в планах, тощо).

Трактування внутрішнього контролю бюджетних організацій регламентується положеннями п. 3 ст. 26 Бюджетного кодексу України [3]. Згідно з підходом законодавця, внутрішній контроль у бюджетній організації – це сис-

тема заходів, які здійснюються з боку керівника для забезпечення законного, ефективного використання коштів бюджетів різних рівнів, реалізації встановленої мети, планів, завдань, вимог стосовно функціонування установи (підвідомчих установ). Регулювання організації та здійснення внутрішнього контролю в бюджетних установах та підвідомчих бюджетних установах здійснюється відповідно до норм Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 (зі змінами та доповненнями) [9]. Відповідно до вказаних рекомендацій, визначено, що основою внутрішнього контролю (фінансового управління і контролю) виступає відповідальність керівника за здійснення управління та розвитку бюджетної установи у цілому (управлінська відповідальність та підзвітність), до основних завдань якого належать планування та організація діяльності, створення адекватної структури внутрішнього контролю, нагляд за здійсненням внутрішнього контролю та управління ризиками для досягнення впевненості в межах розумного в тому, що мета і цілі установи будуть досягнуті, а рішення, включаючи фінансові, виконуватимуться з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості. У п. 1.5 Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 (зі змінами та доповненнями) [9] вказується, що здійснення внутрішнього контролю пов'язане з комплексом елементів, які охоплюють усі підрозділи, дії, процеси бюджетної установи, зокрема:

- елемент внутрішнього середовища (середовища контролю). Вказаний елемент представлений наявними в бюджетній установі процесами, регламентами, структурою та розподілом повноважень, принципами та правилами керування кадрами, орієнтованими на досягнення завдань, виконання функцій, мети, які законодавчо закріплені за цією організацією;

- елемент управління ризиками (ідентифікація, оцінка та окреслення методів реагування на виникнення ризиків і напрямів контролю для уникнення, нівелювання загрозового впливу ризиків, націлені на визначену мету та стратегічні цілі бюджетної установи);

- елемент заходів контролю (складаються із сукупності управлінських дій, які використовуються в бюджетній установі, і повинні здійснюватися на рівні керівництва різних ланок, працівників для впливу на виникнення та дію ризиків із метою їх нівелювання, усунення у цілях реалізації мети і стратегії цієї організації);

- елемент моніторингу (постійні моніторингові заходи та періодична оцінка);

- елемент інформації та комунікації (організація збору, документування, передачі інформації і використання її на рівні керівництва, персоналу бюджетної установи для забезпечення відповідного виконання й оцінювання завдань і функцій).

По-третє, перейдемо до здійснення порівняння двох досліджуваних видів контролю (внутрішнього та внутрішньогосподарського).

Вивчення нормативно-правового регулювання здійснення внутрішнього контролю в бюджетних установах України, оцінка змістовних ознак щодо трактування поняття «внутрішній контроль», «внутрішньогосподарський контроль», виділених науковцями, дали нам змогу провести порівняльний аналіз вказаних понять, а саме:

– перше поняття, на нашу думку, пов'язане з ознаками фінансового контролю збереження капіталу та загального контролю щодо досягнення встановлених цілей функціонування (для суб'єктів підприємництва, це забезпечення конкурентоспроможності на певному ринковому рівні (встановлена стратегією розвитку ринкова частка), отримання визначеного доходу, прибутку, розвиток у певному напрямі, виконання інших завдань та досягнення цілей; для бюджетних організацій – контроль управління всіма елементами, що охоплюють усі підрозділи, дії, процеси такої установи);

– друге поняття слід розглядати через призму здійснення контролю всіх господарських процесів у комплексі, окремо за визначеними ланками виробництва, структурними підрозділами. При цьому основним орієнтиром такого контролю є забезпечення безперебійного функціонування господарського товариства.

Зважаючи на вищезазначене, можна запропонувати підхід до трактування сутності двох понять. Внутрішнім контролем організації є система фінансового контролю збереження капіталу і внутрішньосистемного контролю стосовно досягнення встановлених цільових орієнтирів розвитку (стратегічних та оперативних) для забезпечення реалізації мети та виконання основних завдань

функціонування. Внутрішньогосподарським контролем підприємства є комплекс контролю всіх або окремих господарських процесів, операцій щодо дотримання вимог законодавства стосовно фінансового обліку, складання звітності, відносин із власниками стосовно управління майном.

Висновки. Проаналізовано основні наукові підходи до визначення сутності поняття «внутрішньогосподарський контроль». Виявлено, що більшість із цих трактувань розглядає вказаний вид контролю через призму оцінки ефективності господарської діяльності. Дослідження поглядів науковців стосовно трактування сутності поняття «внутрішній контроль» дало можливість виявити, що одні автори трактують цей вид контролю як внутрішньогосподарський, інші вказують, що він передбачає оцінку комплексного розвитку підприємства. Доведено, що трактування останніх дійсно відповідають змістовним ознакам такого контролю. Це підтверджено дослідженням трактування внутрішнього контролю в рамках законодавчого підходу до діяльності бюджетних установ в Україні. У ході порівняльного аналізу виявлено відмінності вказаних видів контролю та сформульовано підхід до трактування сутності цих понять з урахуванням указаних особливостей.

Список використаних джерел:

1. Андреев В.Д. Система внутрихозяйственного контроля: основные понятия. Аудиторские ведомости. 2008. № 2. С. 14–16.
2. Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь. М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 2006. 164 с.
3. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями). Дата оновлення: 29.11.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2456-17> (дата звернення: 29.11.2018).
4. Вітвицька Н.С., Чумакова І.Ю., Коцупатрий М.М., Фенченко М.Т. Державний фінансовий контроль. К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партін Г.О. Облік і аудит: термінолог. словник. Львів: Центр Європи, 2002. 671 с.
6. Калюга Є. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах. Вісник податкової служби України. 2001. № 33. С. 26–31.
7. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація. К.: Інформ-аналіт. агентство, 2007. 429 с.
8. Мелехина Т.И. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью некоммерческих организаций. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 23. С. 22–25.
9. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та підвідомчих бюджетних установах, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 (зі змінами та доповненнями). Дата оновлення: 29.11.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0995201-12> (дата звернення: 29.11.2018).
10. Орлова О.Е. Внутренний контроль: организационный аспект. Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 21. С. 67–84.
11. Пантелесев В.П., Сніжко О.С. Словник бухгалтера та аудитора. К.: ДАСОА, 2009. 239 с.
12. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. М.: Финстатинформ, 2000. 239 с.
13. Столяр Л.Г. Організація внутрішнього контролю. Дата оновлення: 29.11.2018. URL: <http://intkonf.org/stolyar-ig-organizatsiya-vnutrishnogo-kontrolyu/> (дата звернення: 29.11.2018).
14. Черных И.Н. Место внутрихозяйственного контроля в системе финансового менеджмента железобетонного завода. Дата оновлення: 29.11.2018. URL: <http://izron.ru/articles/voprosy-i-problemy-ekonomiki-i-menedzhmenta-v-sovremennom-mire-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-me/sektsiya-4-bukhgalterskiy-uchet-statistika-spetsialnost-08-00-12/mesto-vnutrikhozyaystvennogo-kontrolya-v-sisteme-finansovogo-menedzhmenta-zhelezobetonno-zavoda/> (дата звернення: 29.11.2018).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ «ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ» И «ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ»

Аннотация. В статье проанализированы основные научные подходы к определению сущности понятия «внутрихозяйственный контроль». Обнаружено, что большинство из этих трактовок рассматривают указанный вид контроля через призму оценки эффективности хозяйственной деятельности. Исследование взглядов ученых относительно трактовки сущности понятия «внутренний контроль» позволило сделать вывод, что есть авторы, которые трактуют указанный вид контроля как внутрихозяйственный, другие указывают, что он предусматривает оценку комплексного развития предприятия. Доказано, что трактовки последних действительно соответствуют содержательным признакам такого контроля. Это подтверждено исследованием трактования внутреннего контроля в рамках законодательного подхода к деятельности бюджетных учреждений в Украине. В ходе сравнительного анализа выявлены различия указанных видов контроля и сформулирован подход к трактовке сущности этих понятий с учетом указанных особенностей.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, внутренний контроль, предприятие, бюджетное учреждение, хозяйственная деятельность, эффективность, комплекс, система.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ESSENCE OF THE CONCEPTS OF “FARM CONTROL” AND “INTERNAL CONTROL”

Summary. The article analyzes the main scientific approaches to the definition of the essence of the concept of “farm management”. It was found that most of these interpretations consider the type of control in the prism of assessing the effectiveness of economic activity. Investigating the views of scholars on the interpretation of the essence of the concept of “internal control” has made it possible to find that there are authors who interpret this type of control as an internal economic, others indicate that it involves an assessment of the complex development of the enterprise. It is proved that the interpretation of the latter really corresponds to the content of such control. This is confirmed by the study of the interpretation of internal control within the framework of a legislative approach to the activities of budget institutions in Ukraine. During the comparative analysis, the differences between the specified types of control were identified and an approach to the interpretation of the essence of these concepts was formulated taking into account these features.

Key words: farm control, internal control, enterprise, budgetary institution, economic activity, efficiency, complex, system.

УДК 338.48.6:7/8(477.8)

Гугул О. Я.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*
Оливко О. А.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Huhul O. Y.
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Department of International Tourism and Hotel business
Ternopil National Economical University*
Olyvko O. A.
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Department of International Tourism and Hotel business
Ternopil National Economical University*

РОЛЬ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЙОГО СТИМУЛЮВАННЯ

Анотація. Метою статті є аналіз сучасного стану в'їзного туризму та пошук методів його стимулювання. Індустрія сучасного туризму є найбільш прибутковою і перспективною за своїми темпами зростання серед галузей світового господарства. Головною метою розвитку туризму є задоволення певних потреб туриста у відпочинку і враженнях, які турист одержить під час подорожі, шляхом надання послуг та товарів, що зроблять цю подорож комфортною та незабутньою і будуть сприяти виконанню мети подорожі. Одним із пріоритетних видів туризму залишається в'їзний туризм як вагомий чинник для поповнення державної казни та створення додаткових робочих місць. Розвиток в'їзного туризму є не лише джерелом грошових надходжень в економічну систему країни, а й допомагає активізації відносин між країнами туристичного процесу. Подальші дослідження мають бути спрямовані лише на визначення додаткових стимуляторів підвищення рівня в'їзного туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, в'їзний туризм, методи стимулювання, туристичні потоки.

Вступ та постановка проблеми. Досвід країн показує нам, що безпосередній розвиток туризму залежить від того, наскільки він користується підтримкою держави. Будь-яка держава, щоб отримати дохід від туристичної індустрії, повинна вкладати кошти на вивчення та дослідження своєї території, для оцінки туристичного потенціалу, підготовки програми туристичного бізнесу, проєктів інфраструктури курортів і державних туристичних центрів, а також в інформаційне забезпечення та рекламу. Туристична галузь є одним із пріоритетних напрямів розвитку держави. Про це свідчать динамічність, висока при-

бутковість, великий позитивний соціально-економічний та культурний вплив туризму на розвиток країн.

Вивчаючи наявність рекреаційно-туристичного потенціалу та наявність усіх складників самостійної галузі національної економіки, необхідним є розгляд питання про створення чіткої державної політики у сфері туризму та впровадження злагоджених механізмів її реалізації. Іноземний досвід свідчить про велику вигоду від в'їзного туризму, тому кожна держава вдається до багатьох заходів та розробляє туристичну політику. В умовах нестабільної політичної та економічної ситуації в Україні важливо

дослідити питання розвитку в'їзного туризму та методи його стимулювання. Частка в'їзного туризму у світовому валовому національному продукті становить майже 10%, а також 15% світових інвестицій та 11% усіх податкових зборів, а в Україні туризм формує приблизно 1% валового внутрішнього продукту, тоді як в економічно розвинених країнах цей показник становить 6–8%.

В'їзний туризм тісно пов'язаний із прямими іноземними інвестиціями в економіку країни. Крім того, завдяки в'їзному туризму та достатньому фінансуванню цієї галузі стрімко розвивається інфраструктура, наприклад транспортна, що в майбутньому дасть змогу економічно зрости не лише туристичній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці в'їзного туризму присвячено багато праць видатних науковців, зокрема В.Ф. Кифяка, Л.К. Дядечко, М.А. Жукова, С.Ю. Цюхли та ін.

Дана проблема потребує ґрунтовнішого аналізу сучасних тенденцій розвитку в'їзного туризму України та системи методів стимулювання.

Метою статті є розкриття стану в'їзного туризму та пошук методів його стимулювання.

Результати дослідження.

Туризм нині розглядають як найперспективнішу та провідну галузь в Україні. Туризм в Україні поступово наближається до світового рівня. З'являється все більше підприємств туристичного спрямування. Створена тісна мережа туристичної індустрії, до якої належать заклади розміщення, харчування, а також об'єкти пізнавального, ділового, релігійного, спортивного, оздоровчого та іншого призначення.

Його можна трактувати як форму організації відпочинку. Часто туризм розглядають як певний вид рекреації, активний спосіб відпочинку, здійснюючи який відновлюються сили для працездатності, й усе це поєднується з оздоровчими, спортивними, пізнавальними, культурними, розважальними та іншими цілями. Індустрія сучасного туризму є найбільш прибутковою і перспективною за своїми темпами зростання серед галузей світового господарства. Головною метою розвитку туризму є задоволення певних потреб туриста у відпочинку і враженнях, які турист одержить під час подорожі, шляхом надання послуг та товарів, які зроблять цю подорож комфортною та незабутньою і будуть сприяти виконанню мети подорожі. Слід зазначити, що в туристичній галузі сьогодні налічується багато різноманітних класифікацій туризму, які полягають у виділенні класів, форм, видів за безліччю напрямів. Нині не існує певної конкретної класифікації, це можна пояснити тим, що немає чітких форм та видів у сучасному туризмі. Туризм поділяють за різними показниками: за засобами пересування, метою, тривалістю та часом подорожі.

Можна виокремити види туризму, а конкретно міжнародний туризм – подорож в іншу країну, або іноземний туризм. Цей вид туризму поділяється на в'їзний та виїзний.

Виїзний вид міжнародного туризму – це поїздка або подорож людей, що постійно проживають в одній країні, в іншу країну. В'їзний туризм – це подорож за межі країни постійного проживання. Поділ туризму за видами наведено на рис. 1.

Одним із пріоритетних видів туризму залишається в'їзний туризм як вагомий чинник для поповнення державної казни та створення додаткових робочих місць.

Розвиток в'їзного туризму є не лише джерелом грошових надходжень в економічну систему країни, а й допомагає активізації відносин між країнами туристичного процесу. Прибутковою галузь туризму можна вважати тоді,

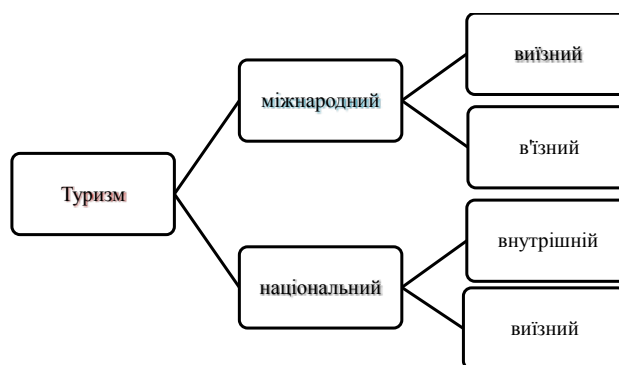


Рис. 1. Поділ туризму за його видами

коли потоки в'їзного туризму втричі перевищують обсяги виїзного.

В'їзний туризм є однією з форм міжнародного туризму. Необхідно зазначити, що в'їзний туризм – це подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території [16, с. 267]. Щоб підвищити ефективність туристичної сфери економічного напрямку, необхідно поліпшити механізми регулювання господарської діяльності та створити умови для інвестиційної активності за допомогою формування нового підходу до стратегії розвитку національного туристичного комплексу та системи управління туристичними процесами як на державному, так і на регіональному рівнях.

Сприяння розвитку в'їзного туризму є наслідком взаємодії внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних процесів, які створюють потребу в подорожі та попит на туристичні послуги. Попит на туристичні послуги формується як у країні на послуги внутрішнього та міжнародного туризму, так і за її межами на послуги міжнародного в'їзного туризму, а здійснюється він пропозицією, яка створюється на ринку суб'єктами туристичного ринку

Чинниками впливу на розвиток в'їзного туризму є сприятливі природні умови, особливо в Карпатському регіоні, а також багата історико-культурна спадщина, яка сконцентрована в кожному регіоні України. Для того щоб розвивався будь-який вид туризму, не лише в'їзний, необхідне відповідне правове підґрунтя, котре буде відповідати умовам сучасного суспільства та господарській діяльності суб'єктів підприємництва. Тобто потрібна якісна нормативно-правова база для розвитку соціальних та економічних аспектів сфери туризму.

Оскільки в'їзний туризм тісно пов'язаний із міжнародною діяльністю, особливе значення має політичний стан у країні, який проявляє себе у стабільності та відкритості політики, стимулюванні національних та іноземних інвестицій у розвиток в'їзного туризму, полегшенні та спрощенні податкового, митного та візового режимів.

Усі чинники розвитку в'їзного туризму пов'язані між собою, приділимо увагу чинникам соціально-економічного характеру (рис. 2).

Окрім указаних чинників, які впливають на розвиток в'їзного туризму, є ще індивідуально-психологічні, суспільно-географічні та низка інших чинників, що мають чітке відображення у процесах туристичних потоків.

До основних напрямів туристичної політики України належать:

- захист прав подорожуючих;
- захист інтересів виробників вітчизняного туристичного продукту;
- всебічна підтримка внутрішнього та в'їзного туризму, що може проявлятися у формі:



Рис. 2. Чинники розвитку в'їзного туризму [15]

а) прямих інвестицій у формування туристичної індустрії;

б) наукового та рекламно-інформаційного забезпечення просування національного туристичного продукту на світовому ринку;

в) податкових та митних пільг, стимулюючих надходження інвестицій [16, с. 342].

Державна політика в галузі туризму здійснюється шляхом:

- визначення та реалізації основних напрямів державної політики в галузі туризму, пріоритетних напрямів розвитку туризму;

- визначення порядку класифікації та оцінки туристичних ресурсів України, їх використання та охорони;

- спрямування державних коштів на розроблення та реалізацію програм розвитку туризму;

- визначення основ безпеки туризму;

- нормативного регулювання відносин у галузі туризму;

- організації та здійснення державного контролю над дотриманням законодавства в галузі туризму;

- участі в розробленні та реалізації міжнародних програм із розвитку туризму [11, с. 127].

Державне регулювання в'їзного туризму – це сукупність форм та методів впливу органів державної влади на розвиток туристичної галузі і створення умов для ефективної співпраці органів державної влади, місцевого самоврядування та приватного сектору щодо розвитку туризму.

Державне регулювання туристичної галузі необхідне для:

- захисту споживача туристичних послуг;

- збільшення доходу від рекреаційно-туристичної діяльності;

- організації рекреаційно-туристичної діяльності;

- збереження й охорони рекреаційно-туристичних ресурсів [10, с. 177].

Цілі державного регулювання в'їзного туризму:

- забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, відновлення і зміцнення здоров'я, безпечне життя та здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав;

- безпека туризму, захист прав та законних інтересів інших суб'єктів туристичної діяльності та їх об'єднань;
- збереження цілісності туристичних ресурсів України, їх раціональне використання, охорона культурної спадщини та довкілля;
- створення сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, підтримка пріоритетних напрямів туристичної діяльності [10, с. 179].

Відповідно до законодавства, регулювання в галузі туризму, у тому числі в'їзного, здійснюється Президентом України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади в галузі туризму, місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їх компетенції [10, с. 112].

Верховною Радою України прийнятий Закон «Про туризм» від 15 вересня 1995 р., в якому йдеться: «Держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки і створює сприятливі умови для туристичної діяльності» [9].

Важливим є те, що це визначення відповідає рекомендаціям Гаазької міжпарламентської конференції з туризму, яка відбулася 10–14 квітня 1989 р., в якій йшлося: «Країни повинні визначити свої національні пріоритети та роль туризму в ієрархії таких пріоритетів, а також оптимальну стратегію розвитку туризму в рамках цих пріоритетів» [9].

Для підтримання розвитку туристичної галузі в Україні державними органами влади створено Концепцію державної цільової соціальної програми розвитку спортивної та туристичної інфраструктури в 2011–2022 рр. Метою цієї Програми є розвиток спортивної та туристичної інфраструктури, створення умов для того, щоб отримати право на проведення в Україні зимових Олімпійських та Параолімпійських ігор 2022 р. [8], що дасть можливість сприяти розвитку в'їзного туризму.

У результаті певних змін у структурі державної влади в Україні з 2011 р. основним профільним органом, що регулює галузь туризму, є Міністерство інфраструктури. Відповідно, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у галузі туризму та курортів, є Державне агентство України з туризму та курортів (Держтуризмкурорт України). Пріоритетними напрямками його діяльності є [3, с. 303]:

- забезпечення розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, курортів;
- децентралізація, підтримка місцевих ініціатив у розвитку туризму;
- досягнення ефективного державно-приватного партнерства;
- поширення інформації про Україну та її туристичні можливості на міжнародному туристичному ринку та всередині держави.

Державне регулювання в галузі туризму здійснюється в трьох основних напрямках: законодавчому, адміністративному, економічному. Кожен із цих напрямів передбачає виконання певних завдань окремими гілками влади [4, с. 277].

Основну правову базу, яка стосується туристичної галузі, закладено в Законі України «Про туризм». Цей Закон визначає правові, організаційні, виховні та соціально-економічні засади, що реалізують державну політику в галузі туризму, регламентує туристичну діяльність в Україні, створює необхідні умови для ділової активності суб'єктів туристичного підприємництва, забезпечує оптимальний рівень державного регулювання процесу розвитку вітчизняного туризму. Закон став підґрунтям для створення численних нормативно-інструктивних документів,

які мають відношення до конкретних аспектів туристичної діяльності [1, с. 109].

У Законі України «Про туризм» йдеться про те, що центральним органом державної виконавчої влади в галузі туризму є Державний комітет України з туризму, але його було реформовано і з 2002 р. створено Державну туристичну адміністрацію України, яка реалізує державну політику в галузі туризму і несе відповідальність за його розвиток.

Організацію, пріоритетність та функціонування туристичної галузі в Україні вивчає Міжнародна консалтингова організація (Hogwarh Consalting Ukraine), яка є мережею консалтингових компаній та лідером туристичного консалтингу [2].

У Європі щодо забезпечення туристично-рекреаційними ресурсами Україна посідає одне з провідних місць. Найважливішою проблемою туристичної індустрії України є відсутність державної підтримки розвитку туризму. Проте досвід свідчить, що ефекту у цій справі можна досягти завдяки тісній співпраці вищевказаних органів та гілок влади.

У регулюванні в'їзного туризму особливе місце займає дотримання міжнародно-правових актів у галузі туризму, якими керується більшість країн світу [2].

Ми хочемо дослідити та показати, як регулюється в'їзний туризм у декількох державах світу, наприклад у Франції, Китаї та Великій Британії [15], для порівняння з державним регулюванням в'їзного туризму в Україні.

Державне регулювання в галузі туризму у Франції будується на основі консолідації всіх зацікавлених сил у різних формах, на різних умовах і з різними цілями. Регіональне регулювання туристичної політики відбувається не тільки в традиційних туристичних районах Франції, а й у більш віддалених та практично невідомих куточках цієї країни, де туристична індустрія створює додаткові робочі місця [12, с. 313].

На локальному рівні Франція підтримує ініціативи та проекти туристичного облаштування територій, які спрямовані на залучення внутрішніх та іноземних туристів.

Систему державного туристичного регулювання Франції очолює міністр туризму, який наділений аудиторськими та контрольними повноваженнями. Під його керівництвом знаходиться Генеральна інспекція з туризму. До її обов'язків входять представницькі функції, вона контролює роботу іноземних туристичних офісів у Франції та французьких за кордоном, здійснює нагляд за іншими туристичними організаціями, а також слідкує за ситуацією на французькому та зарубіжному ринках [13, с. 178].

У Франції також створена національна туристична адміністрація – управління туризму і його підрозділи на місцях. Важливу роль у національному регулюванні туризму Франції відіграє організація «Мезон де ля Франс», створена у 1987 р. міністром із туризму. Основна форма її організації – об'єднання з економічною ціллю. Ця організація просуває Францію на світовому туристичному ринку, таким чином, розвиває в'їзний туризм країни. У Франції створено Національне агентство відпускних чеків, яке підпорядковане міністру туризму та міністру економіки та фінансів, це платіжно-розрахунковий засіб, що вводиться в обіг для надання адресної допомоги туристам і забезпечення доступності відпочинку всім верствам населення та просування менш привабливих територій [2].

Сучасний туризм Китаю бере свій початок із 50-х років. У 1954 р. було створено міжнародне бюро подорожей із 14 філіями. Державне управління у справах туризму КНР (ДУСТ КНР) створене в 1964 р. ДУСТ КНР

є органом державної влади в Китаї, що відповідає за розвиток туризму в країні. Він підпорядковується Державній раді КНР зі штаб-квартирою в Пекіні. ДУСТ КНР очолює голова, який має чотирьох заступників.

У структурі ДУСТ КНР працює сім департаментів:

- Департамент загального управління;
- Департамент усебічної координації;
- Департамент політики та права;
- Департамент маркетингу та комунікації;
- Департамент управління промисловістю;
- Департамент планування та фінансів;
- Департамент кадрів.

ДУСТ КНР має 16 закордонних представництв (китайські національні бюро з туризму), які популяризують китайський туризм та залучають іноземних туристів подорожувати до Китаю. Туристичні агентства розташовані в усіх великих містах Китаю. Серед них слід виділити три основні структури:

– China International Travel Service – агентство для обслуговування іноземних туристів, зі штаб-квартирою в Пекіні;

– China Travel Service і Overseas Chinese Travel Service of China – приймають китайських емігрантів, а також китайців з іноземним громадянством. Штаб-квартира обох агентств знаходиться в Пекіні;

– China Youth Travel Service – китайське бюро молодіжного туризму, яке приймає молодих іноземних туристів, молодих китайських емігрантів та китайців, які прийняли іноземне громадянство.

Також прийомом іноземних туристів займаються Китайська міжнародна компанія спортивного туризму, Китайське товариство культурного туризму, неурядова Міжнародна компанія подорожей, Китайська міжнародна туристична компанія «Лебідь», Китайське товариство жіночого туризму [5].

Міністерство культури, засобів масової інформації та спорту очолює сферу туризму у Великій Британії, йому підпорядковується орган, що координує діяльність у галузі туризму, – VisitBritain. Він складається з голови та п'ятьох членів, а також голів Wales Tourist Board, Visit Scotland та England Marketing Advisory Board – регіональних структур, схожих за своїми функціями з Visit Britain.

Visit Britain займається стимулюванням іноземних туристів до подорожей Великою Британією, розвитком внутрішнього туризму, а також проводить консультації для уряду та інших установ із питань туризму. Visit Britain має понад 70 туристичних представництв у різних країнах світу. Уряд Великої Британії щорічно виділяє близько 80 млн. фунтів стерлінгів на розвиток туристичної сфери країни та на розвиток в'їзного туризму, що дає свої результати і збільшує прибутки країни завдяки туризму [14, с. 167].

тичної сфери країни та на розвиток в'їзного туризму, що дає свої результати і збільшує прибутки країни завдяки туризму [14, с. 167].

Висновки. Отже, ознайомившись із міжнародним державним регулюванням указаних вище країн світу, можна сказати, що України має до чого прагнути, оскільки у Франції, Китаї та Великій Британії приділяється більша увага органами влади для розвитку туристичної індустрії, а також велике значення надається збільшенню кількості іноземних туристів.

Досліджено, що в'їзний туризм є продуктом, який має великий та вагомий вплив на економіку та фінансовий стан держави. В'їзний туризм – поняття багатогранне, немає чіткого визначення терміна «в'їзний туризм». Але ми зрозуміли, що в'їзний туризм – це подорож із постійного місця проживання в іншу країну з різноманітними цілями, крім заняття оплачуваною діяльністю на території перебування.

На розвиток в'їзного туризму впливає безліч позитивних та негативних чинників, які тісно пов'язані та взаємодіють між собою. Одними з найголовніших чинників, на нашу думку, які впливають на розвиток в'їзного туризму, є політичний стан у державі, тобто коли в країні відбувається війна чи теракти та є загроза життю туристів, це значно впливає на відвідуваність цієї країни іноземними туристами. Хоча й інші чинники мають не менш важливий вплив на розвиток в'їзного туризму.

З'ясовано, що в'їзний туризм є однією з найперспективніших галузей економіки та господарства. Він створює необхідні умови для налагодження міжнародних зв'язків, допомагає зберегти культурно-історичне та природне надбання держави, підвищує духовний та культурний рівень населення країни. Але його діяльність та розвиток будуть неможливі, безперспективні та неприбуткові без допомоги та підтримки державних органів влади, які повинні чітко регулювати, сприяти та допомагати, щоб туристична галузь та в'їзний туризм приносили великий дохід у державну казну. Для цього державні туристичні органи влади повинні приймати нові, оновлювати старі закони, спрощувати митний та візовий контроль, щоб туристам було просто, швидко, доступно та безпечно відвідувати нашу країну, а також іноземним туристам відвідувати Україну.

Ми дослідили міжнародне державне регулювання в інших країнах світу, зокрема в Китаї, Франції і Великій Британії, та хочемо зазначити, що у цих країнах органами влади приділяється більша увага розвитку в'їзного туризму та туристичній галузі у цілому, а також відбувається більший фінансовий внесок у розвиток туризму.

Список використаних джерел:

1. Азар В.И. Экономика и организация туризма. М.: Профиздат, 2003. 214 с.
2. Азар В.И., Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка. М.: ИПК госслужбы, 2009. 203 с.
3. Балабанов И.М. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2011. 338 с.
4. Бейдик О.О. Рекреационно-туристичні ресурси України. К.: КНУ ім. Шевченка, 2011. 395 с.
5. Burns Peter. Tourism: A New Perspective. London: Prentice Hall, 1995. 239.
6. Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: <http://uk.wikipedia.org>.
7. Герасименко В.Г. Основы туристского бизнеса. Одесса: Черноморье, 1997. 160 с.
8. Goeldner C.R., Ritchie J.R. Tourism: Principles, Practices, Philosophies; 9th ed. N.-Y.: John Wiley and Sons, Inc., 2002. 642 p.
9. Державна туристична адміністрація України, Державний комітет статистики України, Наказ Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності (Методика, п.2.1) від 12.11.2003 № 142/394.
10. Дядечко Л.П. Экономика туристического бизнеса: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
11. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. М.: Финансы и статистика, 2016. 200 с.
12. Квартальнов В.А. Туризм: теория и практика. Изб. труды: в 5 т. Т. 3. Новые цели и функции туризма: экономика и управление. М.: Финансы и статистика, 1998. 384 с.
13. Кифяк В.Ф. Організація туризму: навч. посіб. Чернівці: Книги – XXI, 2012. 334 с.

14. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 272 с.
15. Міжнародний імідж України: міфи і реалії. URL: http://razumkov.org.ua/additional/analytical_report_NSP3_ukr.pdf.
16. Цехла С.Ю. Систематизація факторів розвитку туристської індустрії. Вчені записки ТНУ. Серія «Економіка та управління». 2009. Т. 22(61). № 2. С. 373–380.

РОЛЬ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ И МЕТОДЫ ЕГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. Целью статьи является анализ современного состояния въездного туризма и поиск методов его стимулирования. Индустрия современного туризма является наиболее прибыльной и перспективной по своим темпам роста среди отраслей мирового хозяйства. Главной целью развития туризма является удовлетворение определенных потребностей туриста в отдыхе и впечатлениях, которые он получит во время путешествия, путем предоставления услуг и товаров, которые сделают это путешествие комфортным и незабываемым и будут способствовать выполнению цели путешествия. Одним из приоритетных видов туризма остается въездной туризм как весомый фактор для пополнения государственной казны и создания дополнительных рабочих мест. Развитие въездного туризма является не только источником денежных поступлений в экономическую систему страны, но и помогает активизации отношений между странами туристического процесса. Дальнейшие исследования должны быть направлены только на определение дополнительных стимуляторов повышения уровня въездного туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, въездной туризм, методы стимулирования, туристические потоки.

THE ROLE OF VIRTUAL TOURISM IN UKRAINE AND METHODS OF ITS STIMULATION

Summary. The purpose of the article is to analyze the current state of inbound tourism and to find methods for its stimulation. The industry of modern tourism is the most profitable and promising growth among the sectors of the world economy. The main purpose of tourism development is to meet the specific needs of the tourist in the rest and the impressions that the tourist will receive during the trip, by providing services and goods that will make the trip comfortable and memorable and will contribute to the purpose of travel. Entrance tourism remains one of the priority types of tourism, as a significant factor for replenishing the state treasury and creating additional workplaces. The development of inbound tourism is not only a source of cash inflows into the economic system of the country, but also helps to intensify the relations between the countries of the tourist process. Further research should be aimed only at identifying additional incentives to increase the level of entry tourism in Ukraine.

Key words: tourism, inbound tourism, incentive methods, tourist flows.

УДК 349.3:369.542(477)

Гудзь Ю. Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Демчук К. Ю.

*студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Gudz I. F.

*Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky*

Demchuk K. Yu.

*Student
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky*

ПРОБЛЕМИ НАПОВНЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ

Анотація. У роботі розглянуто сутність доходів Пенсійного фонду України, визначено основні джерела їх формування. Представлено статистичні дані зміни кількості працюючих та пенсіонерів. Здійснено дослідження щодо динаміки доходів Пенсійного фонду України. Виділено основні причини низьких обсягів дохідної бази Пенсійного фонду та наведено рекомендації щодо їх збільшення. Проаналізовано перспективи розвитку страхового ринку України.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, пенсійна реформа, єдиний соціальний внесок, страхові внески, мінімальна заробітна плата, страховий ринок.

Вступ та постановка проблеми. Нині уряд країни проводить реформування всієї системи соціального забезпечення, не є винятком і реформування Пенсійного фонду України. Процес здійснення пенсійної реформи в Україні має складний і неоднозначний характер. Більшість науковців погоджується, що нове пенсійне законодавство не вирішує всі питання. Одними з основних проблем є незбалансованість бюджету Пенсійного фонду України, високий пенсійний вік та збільшення коштів від джерел формування бюджету ПФУ, вони потребують негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності доходів Пенсійного фонду, оптимізації механізму їхнього формування, реформуванню пенсійної системи України присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Я. Руденко, А. Завгородній, Л. Ткаченко, О. Коваль, С.І. Юрій, Л. Харитонова, Т. Колеснік-Омельченко, О. Тулай, О. Мельник, Г. МакТаргарт, О. Буряченко, В. Павлів, О. Петренко та ін. Разом із тим постає необхідність подальшого дослідження питань збільшення джерел, від яких надходять кошти до Пенсійного фонду України, для формування стабільної дохідної бази та організаційно-економічних і правових механізмів реформування пенсійної реформи в сучасних соціально-економічних умовах.

Однак більшість науковців концентрує увагу на загальноприйнятих аспектах Пенсійного фонду України і не розглядає альтернативні джерела наповнення дохідної частини ПФУ, а також подальший розвиток страхового ринку в Україні.

Метою роботи є аналіз економічної сутності доходів Пенсійного фонду України, визначення сучасного стану наповнення дохідної частини ПФУ, а також надання пропозицій щодо вдосконалення механізму формування доходів Пенсійного фонду України.

Результати дослідження. В умовах кризових тенденцій, економічної, політичної та соціальної нестабільності в Україні триває довгий шлях реформування пенсійного захисту населення. Для абсолютної більшості людей пенсія є мізерною, а надходження до Пенсійного фонду не покривають соціальні потреби пенсіонерів. Низька заробітна плата у більшості населення, перерахування мінімального розміру пенсій до прожиткового мінімуму, яке не здатне покривати мінімальний спектр потреб населення, високий рівень демографічного навантаження на працююче населення – це чинники, які негативно впливають на функціонування Пенсійного фонду і потребують більшої уваги та дієвих реформ.

Пенсійний фонд України (ПФУ) – центральний орган виконавчої влади, що здійснює керівництво й управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії і готує документи для їх виплати, забезпечує своєчасне та в повному обсязі фінансування і виплату пенсій, інших соціальних виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України, здійснює контроль над цільовим використанням коштів ПФУ [1].

Реформування пенсійної системи розпочалося у 2004 р. з ухвалення нових законів, що регулюють сферу пенсійного забезпечення. Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення» [1], «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2] було змінено саму структуру пенсійної системи.

Наступний етап було розпочато з набранням чинності Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 листопада

2011 р. Цим Законом уведено обмеження розміру пенсії десятима прожитковими мінімумами, установленими для осіб, які втратили працездатність [3]. Також передбачалося поетапне підвищення пенсійного віку жінок та підвищення стажу роботи, необхідного для призначення пенсії за вислугу років окремим категоріям працівників [4].

Більшість науковців вважає реформу 2011 р. провальною: занижені пенсії, високий пенсійний вік, нестача коштів для виплати пенсій – ось далеко не повний перелік проблем, які постали перед державою та її громадянами. Крім того, залишилася надто велика категорія працівників, які виходили на пенсію за особливими законами. Як зазначають учені, доки звичайним людям нараховують пенсії залежно від їхньої заробітної плати, «особливі» пенсіонери отримують її за особливі заслуги. Іншої думки притримується провідний науковий співробітник Інституту демографії Лідія Ткаченко, яка не вважає реформу провальною. Вона зауважила, що зміни до пенсійного законодавства були настільки косметичними, що не могли дати відчутного ефекту. До того ж Пенсійний фонд не веде моніторингу ефективності реформи. Не маючи конкретних цифр, важко зробити аналіз реформи [5].

Таким чином, процес реформування пенсійної системи не дає відчутних змін. Сьогодні рівень смертності в Україні перевищує народжуваність, що зумовлено низьким рівнем якості медичних послуг, низьким рівнем умов життя, стресами, що супроводжують зміни в економіці та соціальній сфері. Середня тривалість життя в Україні є найнижчою в Європі та становить 67 років для чоловіків і 77 років для жінок. При цьому варто зазначити, що в країнах Європи на відміну від України підвищення пенсійного віку відбулося на тлі постійного зростання тривалості життя. Ми спостерігаємо плачевну тенденцію в Україні, коли скорочується питома вага працюючого населення та збільшується чисельність пенсіонерів. Демографічний прогноз (табл. 1) та економічні розрахунки свідчать про те, що якщо пенсійні реформи не будуть дієвими, то в майбутньому з'являться дуже високі ризики того, що пенсійних внесків працюючих людей не буде достатньо для того, щоб забезпечувати виплату пенсій пенсіонерам.

Це свідчить про негативні тенденції у співвідношенні працюючих і пенсіонерів. Сумарних відрахувань недостатньо для збереження рівня пенсій.

Станом на 1 січня 2018 р. загальна кількість пенсіонерів становить 11 711 299 осіб, середньомісячна пенсія – 2 480,46 грн. Відповідно до ст. 28 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», мінімальний розмір пенсії за віком встановлюється на рівні прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність [1]. З 1 січня 2018 р., відповідно до Закону України «Про державний бюджет України на 2018 рік», прожитковий мінімум для зазначеної категорії осіб становить: з 1 січня 2018 р. – 1 373 грн.; з 1 липня 2018 р. – 1 435 грн. (підвищується на 4,5%); з 1 грудня 2018 р. – 1 497 грн. (підвищується на 4,3%) [7].

Крім того, максимальний розмір пенсії в Україні не може перевищувати десяти прожиткових мінімумів, установлених для осіб, які втратили працездатність (у 2018 р. – 18 530 грн.).

Найбільше людей похилого віку знаходиться у Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях, де середній рівень пенсії становить 3 268,03 грн., 2 133,45 грн., 2530,21 грн. відповідно. Найбільші пенсії у м. Київ – 3 332,38 грн. та у Дніпропетровській області – 3 268,03 грн. [7].

Сьогодні в Україні діє солідарна система пенсійного забезпечення. За рахунок коштів працездатного насе-

Світові демографічні тенденції: прогноз

	1995	2000	2010	2020	2030	2050
США населення	100	104,8	113	119,8	124,7	172,2
демографічне навантаження	19,2	19	20,4	27,6	36,8	38,4
Японія населення	100	101,3	102,2	100,6	97,6	91,6
демографічне навантаження	20,3	24,3	33	43	44,5	54
Німеччина населення	100	100	97,2	94,2	90,6	81,2
демографічне навантаження	22,3	23,8	30,3	35,4	49,2	51,9
Франція населення	100	102,2	104,9	106,9	107,8	107,8
демографічне навантаження	22,1	23,6	24,6	32,3	39,1	43,5
Великобританія населення	100	101	102,2	103,5	103,9	102
демографічне навантаження	24,3	24,4	25,8	31,2	38,7	41,2
Канада населення	100	105	113,2	119,7	123,1	122,7
демографічне навантаження	17,5	18,2	20,4	28,4	39,1	41,8
Україна населення	100	95,7	89,1	85,2	81	72,7
демографічне навантаження, % (65 і старше)/ (15-64)	20,6	20,3	22,3	24,8	30	38,7
населення пенсійного віку (55+/60+)/населення працездатного віку (16-4/59)	40,4	41,6	40,5	49,1	53,1	72,1

Джерело: складено за [6]

лення, яке сплачує єдиний соціальний внесок, поповнюється бюджет Пенсійного фонду.

З фонду, до якого сплачують внески понад 10 млн. осіб, доводиться утримувати 11,71 млн. пенсіонерів. Причиною цього є неформальна зайнятість працівників, утрати Пенсійного фонду становлять понад 30 млрд. грн. на рік. За підсумками 2017 р. дефіцит досягне 56,1 млрд. грн.

Низький рівень якості медичних послуг, збільшення рівня смертності, низькі умови життя свідчать про негативні зміни у співвідношенні працюючих і пенсіонерів. Сумарних відрахувань із заробітної плати стає недостатньо для покриття виплат по пенсіях. Так, у 2016 р. кількість пенсіонерів становила 12,29 млн осіб, а кількість платників єдиного соціального внеску – 10,62 млн. осіб (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість працюючих та пенсіонерів в Україні

Роки	Чисельність пенсіонерів (млн. осіб)	Чисельність працюючих (млн. осіб)
2012	13,82	11,98
2013	13,64	13,74
2014	13,53	12,89
2015	12,15	11,67
2016	12,29	10,62
2017	11,71	11,77

Джерело: складено за [8]

На 1 січня 2017 р. на обліку в Пенсійному фонді України перебувало 11,71 млн. пенсіонерів. По суті, вже сьогодні один працюючий утримує одного пенсіонера.

Головне завдання Пенсійного фонду України полягає у забезпеченні населення похилого віку соціальними благами. Проаналізувавши рис. 1, ми можемо стверджувати, що вагому роль у формуванні дохідної частини бюджету ПФУ відводиться власним надходженням.

У період 2014–2018 рр. сукупний дохід зріс на 48,53 млрд. грн. Домінуючим інструментом формування дохідної частини бюджету Пенсійного фонду є власні надходження. Проаналізувавши ці надходження, можна стверджувати, що за 2017–2018 рр. ми спостерігаємо збільшення на 71,61 млрд. грн., станом на 01.01.2018 власні

надходження становлять 213,46 млрд. грн. Абсолютне відхилення 2014–2018 рр. у розрізі власних надходжень становить 48,54 млрд. грн.

Основними причинами низьких доходів Пенсійного фонду України є [10]:

1. Низькі суми сплаченого ЄСВ.

2. Невелика кількість платників ЄСВ. Низький рівень охоплення пенсійним страхуванням зайнятого населення, 25% зайнятого населення не сплачує ЄСВ (16,3 млн. осіб – зайняте населення). Із 26 млн. населення віком від 18 до 60 років страхові внески на постійній основі сплачують 10,5 млн., за 1,5 млн. осіб сплачує держава. Співвідношення між пенсіонерами та платниками ЄСВ становить 1:1. Причини такого стану: а) наявна в Україні пенсійна система не стимулює сплату ЄСВ; б) низька частка населення працездатного віку, що сплачує ЄСВ.

3. Невідображення реальних сум заробітних плат через існування значного рівня тіньової економіки, що призводить до низького рівня офіційної зайнятості, штучного заниження розмірів заробітних плат в офіційній звітності.

Як згадувалося раніше, система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення України базується на засадах солідарності й виплаті пенсій із бюджету ПФУ. Законодавчо статус ПФУ, його завдання і функції визначено Положенням про Пенсійний фонд України, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 28 січня 1992 р., а в новій редакції – від 20 січня 2018 р. № 783-2017-п. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів (рис. 2).

Нині акцент робиться на третій рівень – недержавну систему пенсійного забезпечення. До юридичних організацій, яким надано право займатися недержавним пенсійним страхуванням, належать страхові компанії.

Однією з таких компаній, яка надає можливість фінансового забезпечення осіб в Україні та світі, є компанія MetLife зі 140-річним досвідом роботи у цій сфері. Вона є визнаним лідером у сфері планування пенсійного забезпечення та накопичувальних програм. Компанія пропонує послуги зі страхування життя, здоров'я, страхування від нещасних випадків, а також програми довгострокового накопичення коштів та пенсійного забезпечення через

власну агентську мережу, партнерів із дистрибуції. Вони співпрацюють із сім'ями, корпораціями та урядами, надаючи їм рішення, що забезпечують фінансові гарантії. Їм відоме у всьому світі, адже компанії довіряють більше ніж 90 млн. осіб, а також понад 90 компаній із першої сотні з рейтингу FORTUNE 500® у Сполучених Штатах. Страхова компанія має великий практичний досвід, фінансову міць та глобальне бачення, які створюють фінансову стабільність у нестабільному світі [11]. Станом на кінець третього кварталу 2017 р. було застраховано понад 612 тис. клієнтів та виплачено понад 212 млн. грн. за страховими випадками. За даними щорічного рейтингового видання Insurance Top, ПрАТ «Мет-Лайф» займає перше місце на ринку страхування життя за такими показниками, як найбільші резерви, найбільші активи, найбільший статутний капітал, найбільший обсяг зібраних страхових премій за накопичувальними договорами страхування життя.

Компанія MetLife надає такі програми пенсійного забезпечення:

- «Золотий Капітал» – пакет програм страхування, що надає унікальне страхове покриття та можливість довгострокового накопичення коштів;
- «Капітал» – пакет програм страхування життя, призначений для людей, які бажають після виходу на пенсію присвячувати час собі та своїм захопленням, а не пошуку джерел прибутку;
- «SL VIP» – пакет програм страхування, який необхідно мати людям, чия робота або спосіб життя пов'язані з використанням транспорту [12].

На нашу думку, для збільшення дохідної частини Пенсійного фонду, а саме власних надходжень, потрібно впровадити такі кроки:

- істотно зменшити можливості приховування трудових відносин та збільшити кількість робочих місць;
- збільшити рівень мінімальної заробітної плати;
- посилити державний контроль над неофіційно працюючими робітниками підприємств;
- створити механізм професійних пенсійних фондів на державному рівні;
- впроваджувати зміни до чинного законодавства щодо регулювання стягування деяких видів заборгованості органами ПФУ.

Висновки. Отже, Пенсійний фонд України відіграє головну роль у забезпеченні соціальних потреб населення. Рівень пенсійного забезпечення тісно пов'язаний з економічною ситуацією в країні. Аналіз джерел формування коштів бюджету Пенсійного фонду показав тен-

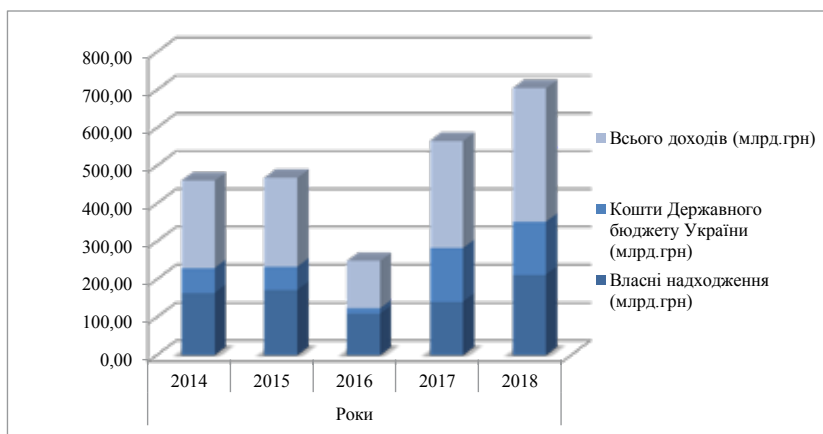


Рис. 1. Динаміка доходів Пенсійного фонду України за період 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано за [9]

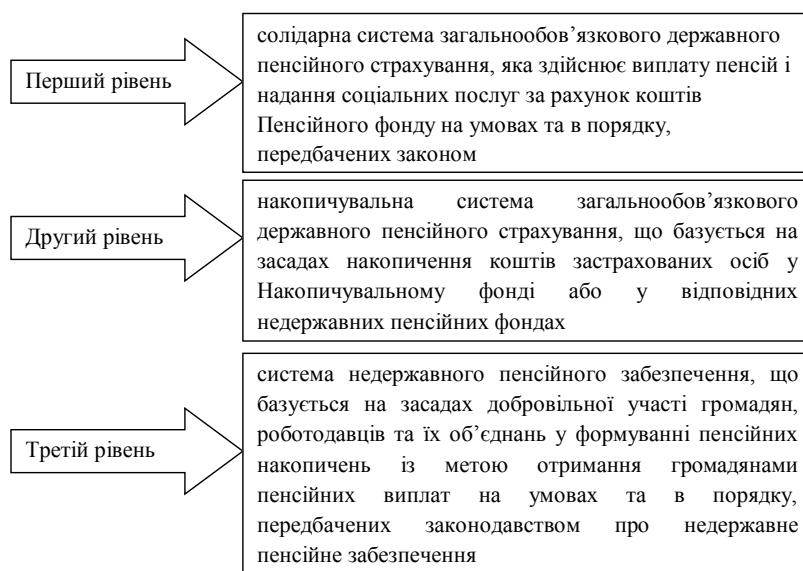


Рис. 2. Рівні системи пенсійного забезпечення в Україні

Джерело: побудовано за [1]

денцію до щорічного зростання загальних надходжень, пріоритетна роль у дохідній частині відводиться власним надходженням. Це є позитивним явищем, але низький рівень життя людей похилого віку показує на проблеми у фінансуванні та низький рівень пенсії населення. Потрібно реформувати пенсійну систему через уведення накопичувальної системи або розвиток системи добровільного пенсійного забезпечення. Подальшими перспективами дослідження є: розроблення методів щодо МЗП для збалансування бюджету Пенсійного фонду України; розроблення стратегії щодо введення в дію накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні; впровадження шляхів щодо активізації інвестиційної діяльності Пенсійного фонду України, збільшення дохідної частини його бюджету.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», прийнятий ВР України 9 липня 2003 р. № 1058 – IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 47–48. Ст. 372.
3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 № 3668-VI. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 12–13. Ст. 82.
4. Черненко К.П. Вплив пенсійної реформи на економічну ситуацію в Україні. Ефективна економіка. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4383>.
5. Воронович З.Н. Королевська каже, що пенсійна реформа неефективна? Хай скасовує. URL: <http://www.wz.lviv.ua>.
6. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. 72 с.
7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 № 2246-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2018. № 5. Ст. 54.
8. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <http://pfu.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт урядового порталу України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua>.
10. International Monetary Fund. Ukraine: Selected Issues (2017). Country report. 2017. № 17/84. P. 19–38.
11. Офіційний сайт страхової компанії “MetLife”. URL: <http://www.metlife.ua/uk/Individual/WhoWe-Are/Locally/index.html>.

**ПРОБЛЕМЫ НАПОЛНЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА УКРАИНЫ
И НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ**

Аннотация. В работе рассмотрена сущность доходов Пенсионного фонда Украины, определены основные источники их формирования и представлены статистические данные изменения количества работающих и пенсионеров. Проведено исследование по динамике доходов Пенсионного фонда Украины. Выделены основные причины низких объемов доходной базы Пенсионного фонда и приведены рекомендации по их увеличению. Проанализированы перспективы развития страхового рынка Украины. Разработаны пути по усовершенствованию механизма формирования доходов Пенсионного фонда с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, пенсионная реформа, единый социальный взнос, страховые взносы, минимальная заработная плата, страховой рынок.

**PROBLEMS TO FILL IN UKRAINE'S PENSION FUND
AND THE NEED FOR FURTHER REFORM OF THE SYSTEM**

Summary. In this work there have the essence of the income of the Pension Fund of Ukraine, identifies the main sources of their formation and presents statistical data on changes in the number of employees and retirees. We studied on the dynamics of income of the Pension Fund of Ukraine. The main reasons for the low volumes of the Pension Fund's revenue base are highlighted and recommendations for their increase are given. We analyzed the development prospects of the insurance market of Ukraine. Ways to improve the mechanism of formation of income of the pension fund, taking into account international experience, were developed.

Key words: Pension Fund of Ukraine, pension reform, single social contribution, insurance contributions, minimum wage, insurance market.

Гуменна Ю. Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету

Тютюнник І. В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету

Humenna Y. H.
PhD in Economics,
Senior Lecturer of the Department
of Finance and Entrepreneurship,
Summy State University

Tiutiunyk I. V.
PhD in Economics,
Associate Professor, Doctoral student,
Senior Lecturer of the Department
of Finance and Entrepreneurship,
Summy State University

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ОБҐРУНТУВАННЯ КЛЮЧОВИХ АСПЕКТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти формування та впровадження державної політики з детінізації економічної діяльності країни. Досліджено взаємоузгодження основних напрямів та етапів реалізації державного регулювання з питань детінізації та мотиваційних імпульсів до підвищення активізацій дій на практиці. Обґрунтовано позиції країни в міжнародних рейтингах як мотиваційні важелі, що дадуть змогу реалізувати пріоритетні напрями розвитку країни. Визначено перелік індикаторів тінізації економіки та пов'язаних із ними індикаторів соціально-екологічного розвитку країни, що лежать в основі аналізу та подальшого прогнозування динаміки їх значень у контексті реалізації політики детінізації уповноваженими органами державної влади. Охарактеризовано структурні компоненти державної політики протидії тінізації економіки (ДППТЕ) країни, зокрема досліджено суб'єктний та об'єктний складники, визначено інструменти та методи детінізації фінансово-економічних операцій.

Ключові слова: детінізація економіки, державна політика протидії тінізації, мотиваційний важіль, міжнародний рейтинг, індикатор розвитку країни.

Вступ та постановка проблеми. Забезпечення високого рівня розвитку вітчизняного суспільства, побудова в Україні конкурентоспроможної економіки європейського зразка неможливі без зниження рівня показників тінізації української економіки. За даними Міжнародної групи з протидії відмиванню брудних коштів, щорічно у світі відмивається 0,7–2 трлн. дол. США [1]. Один із найвищих рівнів тінізації має Україна. Як повідомляють представники Міжнародної асоціації сертифікованих бухгалтерів, Україна займає третє місце серед 28 країн з обсягом тінювих потоків 40% від ВВП (1,095 трлн. грн.) після Азербайджану (67,04%) та Нігерії (48,37%) [2]. Окрім того, як повідомляє Державна фіскальна служба, обсяг тінювого сектору економіки України щороку становить приблизно 350 млрд. грн., у тому числі операції у вигляді тінювої зарплати – 48,5%, операції з конвертації валюти або розміщення валюти на рахунках в іноземних банках – 28,5%, неофіційні розрахунки – 10%, розрахунки за основні засоби, послуги тінювого сектору – 13% [3].

Високі показники тінізації економіки країни формують передумови впровадження послідовної та ефективної державної політики, що дасть змогу зменшити обсяги та масштаби тінювих фінансових операцій в економічному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти економічної сутності та особливостей реалізації процесів тінізації доходів розглянуто в наукових працях

як вітчизняних, так і закордонних учених. Так, дослідженням проблемних питань тінювого сектору економіки займалися З. Варналій, П. Гутман, К. Ковтуненко, Д. Каселл, Н. Лайоза, Ф. Шнайдер, В. Танзі, М. Бачетта.

Виділенню складників тінювої економіки та її видам присвячено роботи О. Базілінської, В. Удовенко, В. Кузьменко, В. Маляєва, С. Петренка, В. Мандибура. Вивченням міжнародних інструментів протидії тінювому виведенню коштів займалися С. Онищенко, І. Лапінський, О. Алимova, В. Попова, А. Пономаренко, О. Дяченко, Ф. Шнайдер, Г. Енсте, Д. Бхаттачарья, Н. Лайоза та ін.

Питання побудови інституційного механізму забезпечення державної політики протидії тінізації економіки досліджувалися в роботах О. Куришко, З. Варналія, І. Мазур.

Методичне забезпечення оцінювання рівня податкових розривів висвітлювалося у роботах А.М. Вдовиченко, А.І. Зубрицького, О.В. Мірошніченка.

Не применшуючи роль та значення проведених раніше досліджень, більш ґрунтовного дослідження для подальшого вдосконалення потребують напрями та основні етапи проведення ДППТЕ з урахуванням актуальних європейських тенденцій.

Метою роботи є дослідження ключових напрямів формування та реалізації державної політики протидії тінізації, що націлена не лише на зниження її рівня через пов'язані основні канали виявлення тінізації, а й ураху-

вує весь спектр впливу тіньових операцій на показники соціального, екологічного, економічного розвитку країни.

Результати дослідження.

Ключові засади формування та реалізації ДППТ визначаються державними органами влади на основі широко розгалуженої нормативно-правової бази, що включає: Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 рр. [4]; Стратегію сталого розвитку України на період до 2030 р. (проект) [5]; Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій рівня тіньової економіки» [6]; Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки» [7]; Закон України «Про боротьбу з корупцією» [8]; Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» [9]; Закон України «Про запобігання корупції» [10] та ін. Незважаючи на широко представлену нормативно-правову базу реалізації державної політики детінізації економічних процесів, стратегічні пріоритети державного управління в контексті здійснення такої політики є занадто розмитими та неузгодженими і потребують певної впорядкованості та систематизації. Це формує необхідність визначення та обґрунтування ключових аспектів реалізації ДППТЕ, в основу побудови якої, на нашу думку, повинні бути закладені мотиваційні важелі впливу, які, з одного боку, визначатимуть пріоритетні вектори заходів із державного управління в напрямі детінізації економіки, а з іншого – сприятимуть зростанню вітчизняного іміджу країни на міжнародному просторі (рис. 1).

В основі формування та реалізації ДППТЕ лежить взаємоузгодження основних напрямів та етапів реалізації державного регулювання з питань детінізації та мотиваційних імпульсів до підвищення активізації дій на практиці. Мотиваційним важелем виступає, на нашу думку, система міжнародних індексів, що являє собою сукупність рейтингів оцінки країни за певними напрямками розвитку (економічним, соціальним, екологічним та ін.), при цьому виділено рейтинги, чутливі до ключових пріоритетів розвитку, які формують вектори їх значень у динаміці та перспективі в контексті реалізації послідовної та ефективної ДППТЕ.

Блок алгоритму дій представлений етапами та напрямками формування й упровадження державними органами управління заходів щодо детінізації економічних процесів. Етапи ДППТЕ потребують більш ґрунтовного аналізу.

I етап. Аналіз та прогнозування поточних показників тінізації економіки та пов'язаних із ними індикаторів соціально-еколого-економічного розвитку країни. До складу показників тіньового сектору економіки включаються: рівень тінізації, обсяги незаконного введення капіталу в країну та обсяги незаконного виведення капіталу за кордон, обсяги сірого імпорту та контрабанди, обсяги махінацій із відшкодування, кількість оформлених штатних працівників як індивідуальних підприємців, обсяги виведення прибутку через псевдопідприємство фізичних осіб, обсяги заниження оборотів підприємцями на спрощеній системі оподаткування [11]

Крім того, показники тінізації здійснюють безпосередній вплив на ключові індикатори розвитку країни, у тому числі соціального, економічного, екологічного. Так, як цільові показники розвитку країни пропонуємо аналізувати індикатори, що визначені державними органами влади у відповідних нормативно-правових документах, таких як Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 рр. [4] та Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 р. (проект) [5], та індика-

тори – характеристики розвитку країни, визнані міжнародною спільнотою [12]:

- економічні: темп росту ВВП, обсяг експорту товарів та послуг, обсяг імпорту товарів та послуг, обмінний курс (офіційний курс гривні до євро), капітальні інвестиції, середньозважена ставка за всіма процентними інструментами, дохідність державних цінних паперів на первинному ринку, кількість податкових платежів, обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), обсяг державного боргу, загальне податкове навантаження на бізнес (у % до прибутку), рівень інфляції, індекс корупції;

- соціальні: рівень зайнятості населення працездатного віку, реальна середня заробітна плата (у % до попереднього року), рівень трудової міграції, доходи населення, офіційний рівень безробіття;

- екологічні: обсяг утворених відходів, обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, енергоємність економіки, обсяг забруднених водних ресурсів.

З огляду на стрімкий вектор орієнтування України на поступове входження до європейської спільноти та, відповідно, на співставність пріоритетів розвитку з такими, що притаманні розвиненим країнам світу, безперечно доцільним та корисним для даного дослідження виявляється аналіз індикаторів соціо-, еколого-, економічного розвитку країни, що дає змогу визначити ключові позиції країни у світовому просторі за міжнародними рейтингами.

Дійсно, основними інструментами оцінювання рівня країни за соціальними, екологічними та економічними показниками розвитку виступають сьогодні міжнародні індекси. Високі позиції в міжнародних рейтингах надають країнам такі переваги: додаткові надходження інвестиційних ресурсів, поліпшення умов соціального забезпечення, підвищення екологічних стандартів; формування більш сприятливого підприємницького середовища для відкриття та функціонування бізнесу (завдяки підвищенню позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу) та ін.

Для проведення аналізу ключових показників соціального, економічного та екологічного розвитку країни нами вибрано Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI), Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index – HDI), Індекс екологічної стійкості (Environmental Performance Index – EPI), Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI) [13]. Вибір значущих оцінок провідних міжнародних інституцій обґрунтовано тим фактом, що їх розрахунок дає змогу комплексно врахувати й оцінити головні вектори розвитку країни в економічній, соціальній та екологічній сферах у рамках формування концепції ДППТЕ з урахуванням актуальних європейських тенденцій.

II етап. Етап розроблення стратегії ДППТЕ включає такі складові елементи: напрямі реалізації стратегії, суб'єктну або інституційну компоненту, об'єктну компоненту, методи, інструменти щодо зниження рівня тінізації економіки.

Сьогодні суб'єктна компонента стратегії ДППТЕ являє собою сукупність усіх органів та інститутів, що задіяні у формуванні та реалізації ДППТЕ. Так, інституційна структура державної політики країни представлена такими інститутами в розрізі трьох рівнів: I рівень – Комітет Верховної Ради України з питань запобігання і протидії корупції, Національна рада з питань антикорупційної політики, Урядовий уповноважений з питань антикорупційної політики Кабінету Міністрів України, Державне бюро розслідувань Служби безпеки України; II рівень – спеціально уповноважені суб'єкти у сфері протидії корупції (Національна поліція, Спеціалізована антикорупційна

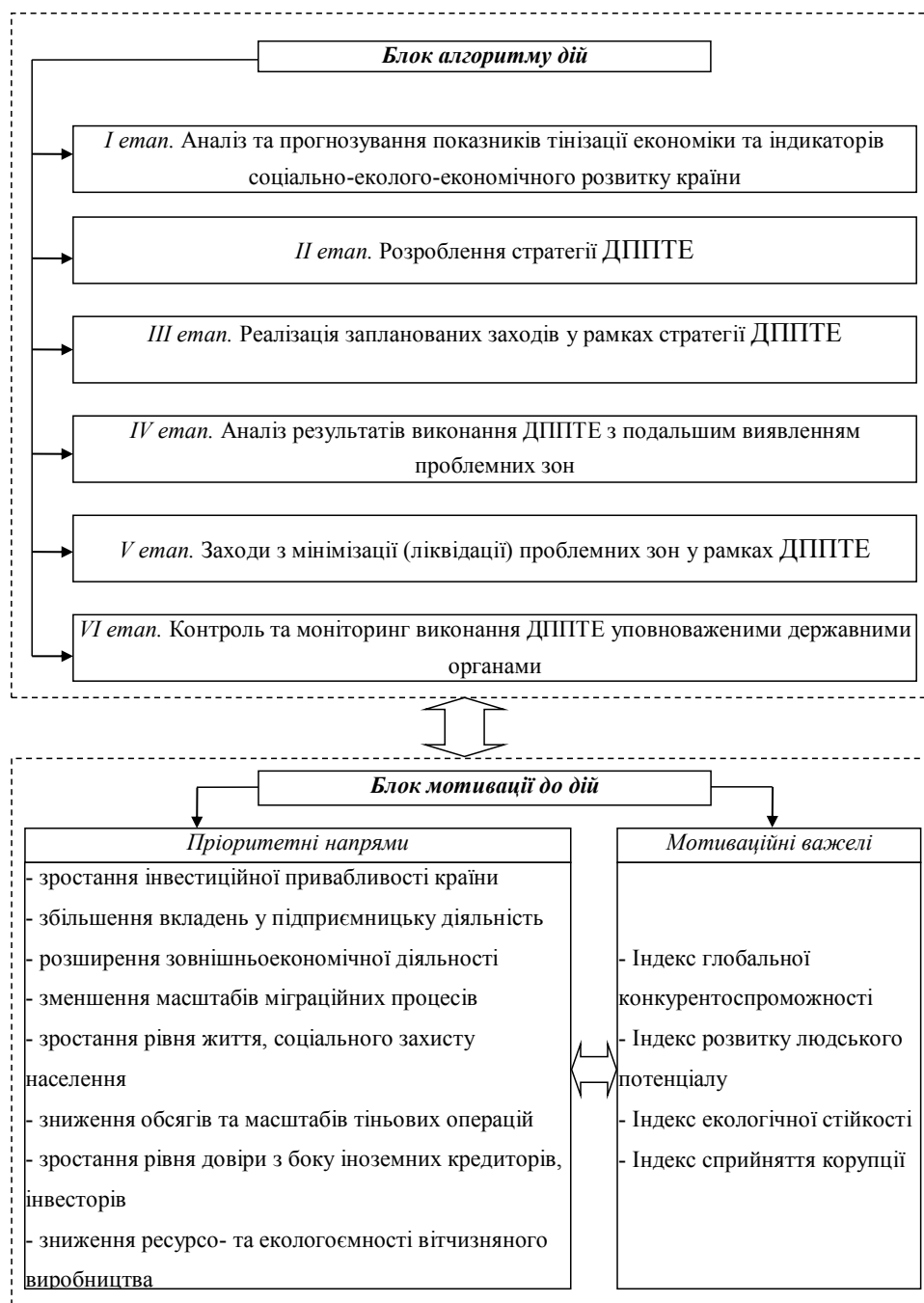


Рис. 1. Схема формування та реалізації ДППТЕ: мотиваційні важелі впливу

прокуратура, Національне антикорупційне бюро, Національне агентство з питань запобігання корупції); III рівень – органи та суб'єкти, що мають повноваження запобігати та протидіяти корупції (органи державного управління, суб'єкти корпоративного сектору, громадяни та їх об'єднання) [14, с. 35].

Незважаючи на те що представлена вище організаційно-інституційна структура державної антикорупційної системи є достатньо розгалуженою, зокрема в частині дозвольно-регуляторних органів, для них характерна неузгодженість у діях та відсутність механізму здійснення обміну інформацією між органами державного управління та інститутами. Крім зазначених, можна виділити низку чинників, що впливають на зростання рівня корумпованості в країні: недостатньо прозора діяльність

органів державної влади; низькоефективна участь правоохоронних інститутів та органів національної безпеки в протидії тінізації фінансових операцій; відсутність дієвої системи публічного нагляду та контролю над напрямками доходної та видаткової статей операцій, здійснюваних вищими посадовими особами держави; неналагоджений у повному обсязі механізм участі громадянського суспільства під час реалізації антикорупційної політики.

Проведений аналіз доводить, що корумпованість та тінізація фінансово-економічних операцій є явищами системними, тому й методи боротьби з ними мають носити системний характер. Таким чином, активна робота щодо постійного послідовного контролю, нагляду, своєчасної модернізації та вдосконалення має проводитися за такими основними напрямками:

– зменшення кількості ліцензій, дозволів, реєстраційних документів, запровадження адекватної процедури видання таких документів та встановлення їхньої об'єктивної вартості;

– забезпечення прозорості та послідовності діяльності судів, фондового ринку та ринку цінних паперів;

– зниження розміру та зменшення кількості податків і зборів, створення адекватного механізму їх стягнення;

– забезпечення належної нормативно-правової бази антикорупційного спрямування, що відповідає міжнародним стандартам, сучасній світовій практиці протидії тінізації фінансових процесів та враховує специфіку вітчизняної юридичної системи;

– зміцнення системи громадського контролю, підгрунтям чого слугуватиме тісна взаємодія неурядових організацій та громадських інституцій з органами місцевої та державної влади;

– ефективне організаційно-управлінське забезпечення антикорупційної діяльності, що будується на погодженій взаємодії всіх інститутів та органів державного управління [1; 7; 11; 14].

Об'єктною компонентою стратегії ДППТЕ виступає повний спектр тінювих операцій, здійснюваних під час економічної діяльності: випуск та реалізація необлікованих товарів, надання споживачу неврахованих послуг; корупційні заходи; операції з відмивання коштів (операції з використанням підроблених паспортів, операції нерезидентів із цінними паперами, незаконне виведення грошей за кордон, оформлення вантажів за підробленими документами); незаконне ввезення товарів з-за кордону та їх обіг; валютні операції нелегального характеру; незаконна приватизація комунального та державного майна; приховування фактичних доходів економічних суб'єктів та громадян для уникнення оподаткування; нелегальне виведення капіталу; незаконні дії щодо використання державного майна, коштів, природних ресурсів і т. д. [15; 16].

III етап. Реалізація запланованих заходів у рамках стратегії ДППТЕ передбачає взаємодію всіх складників концепції ДППТЕ, націлену на здійснення заходів щодо досягнення високих результатів як наслідок дотримання ключових пріоритетів розвитку (рис. 1, мотиваційний блок). Це дасть змогу зміцнити позиції країни в міжнародних рейтингах. Високі значення показників міжнародних індексів, характерних для України, забезпечать, своєю чергою, підвищення активізації мотиваційного імпульсу для суб'єктного складника ДППТЕ на шляху подальшої реалізації та впровадження політики детінізації.

IV етап. У рамках аналізу результатів виконання ДППТЕ визначаються відхилення фактичних значень результатуючих індикаторів виконання від запланованих.

Усе більшої популярності сьогодні набуває такий інструмент визначення відхилень фактичних значень оцінюваних показників від запланованих, як гар-аналіз (аналіз на основі розривів) [17; 18]. У контексті реалізації державної політики детінізації економіки під час аналізу податкових каналів обсяги нелегальних фінансових операцій визначаються на основі методу податкових розривів. Так, оцінка податкових розривів дає змогу розрахувати обсяг утрат від недоотримання податкових платежів та слугує підгрунтям для визначення першочергових заходів з удосконалення системи адміністрування податків.

V етап. Залежно від характеру виявлених проблемних місць визначаються подальші заходи з їх мінімізації або повного усунення. Перелік можливих напрямів державної політики з детінізації економічної діяльності зазначений вище в контексті характеристики етапу формування стратегії ДППТЕ.

VI етап. Контролю та моніторингу з боку уповноважених державних органів підлягають здійснювані раніше заходи в рамках ДППТЕ та заходи з мінімізації масштабів проблемних зон. При цьому критерієм оцінювання результатуючих показників виступають, окрім індикаторів соціо-, еколого-, економічного розвитку, й позиції країни за міжнародними індексами в рамках реалізації мотиваційних важелів.

Висновки. Реалізація ефективної та послідовної ДППТЕ займає визначне місце в загальній державній стратегії розвитку країни. Так, в умовах спрямування дій органами державної влади в напрямі протидії тінізації фінансово-економічного сектору основним цільовим орієнтиром виступають результатуючі індикатори, що характеризують зменшення обсягів, масштабів тінювих операцій, та індикатори соціального, екологічного та економічного розвитку, що взаємопов'язані з показниками тінізації.

Аналітичні оцінки індикаторів розвитку країни, які надають міжнародні індекси, формують інформаційне поле для визначення конкурентних переваг країни, з одного боку, та бар'єрів на шляху її розвитку – з іншого. Оцінювання показників соціо-еколого-економічного розвитку в розрізі міжнародних індексів забезпечує фундамент для ґрунтового діалогу між представниками державної влади, бізнес-організаціями та громадськістю на предмет процесу подальшого реформування, націленого на поліпшення стандартів життя. Це передбачає зміцнення, посилення дії ланцюгово-реакційного зворотного зв'язку між структурними одиницями інституційного середовища з урахуванням мотиваційного чинника та формує передумови для підвищення ефективності ДППТЕ.

Список використаних джерел:

1. Звіт про типології відмивання грошей. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36191> (дата звернення: 20.11.2018).
2. Україна потрапила в топ-5 країн із найбільшою тінювою економікою. URL: <https://dilovyi.info/ukrayina-potrapiyla-v-top-5-krayin-z-najbilshoyu-tinovoju-ekonomikoju/> (дата звернення: 15.11.2018).
3. Тютюнник І.В., Романенко М.Р., Русакова Ю.І. Механізм запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Суми, 23–27 квітня 2018 р.). Суми: СДУ, 2018. С. 114–115.
4. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/proshvalennya-prognozu-ekonomichnogo-i-socialnogo-rozvitku-ukrayini-na-20192021-roki> (дата звернення: 20.11.2018).
5. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. Про Програму розвитку ООН в Україні. URL: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf (дата звернення: 10.11.2018).
6. Про затвердження Методичних рекомендацій рівня тінювої економіки: Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0123665-09> (дата звернення: 10.11.2018).
7. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 рр.: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1699-VII. Відомості Верховної Ради України. 2014. № 46. Ст. 2047.

8. Про боротьбу з корупцією: Закон України від 5 жовтня 1995 р. № 356/95-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/356/95-%D0%B2%D1%80/conv>.
9. Про засади запобігання і протидії корупції: Закон України від 7 квітня 2011 р. № 3206-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3206-17/conv/page>.
10. Про запобігання корупції: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1700-VII/. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/conv/page>.
11. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/унікнення оподаткування в Україні. URL: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem> (дата звернення: 10.11.2018).
12. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/> (дата звернення: 21.11.2018).
13. Опис індексів. URL: http://www.feg.org.ua/ua/cms/opisanie_indeksov.html (дата звернення: 21.11.2018).
14. Кобушко І.М. Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні: звіт про НДР (проміжний). Суми: СумДУ, 2017. 47 с.
15. Найпоширеніші схеми відмивання коштів пов'язані з операціями по незаконному виведенню грошей за кордон та інвестування з офшорних зон. URL: <http://tsn.ua/groshi/skladeno-reyting-naupopolyarnishih-sposobiv-vidmivannya-groshey-v-ukrayini.html> (дата звернення: 11.11.2018).
16. Пальчук О.І. Особливості тіньової економіки України та її вплив на рівень економічного розвитку. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2013. № 5. С. 170–175.
17. Шишова Ю.Г. Управління вартісними розривами як перспективний напрям вартісно-орієнтованого менеджменту підприємства. Тенденції розвитку організаційного та проектного менеджменту: матеріали 32 міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 6–7 грудня 2013 р.). Львів, 2010. Ч. 2. С. 120–122.
18. Тютюнник І.В., Гуменна Ю.Г. Управління податковими розривами як перспективний напрям детінізації економіки. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2018. Вип. 39. С. 18–24.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ОБОСНОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ АСПЕКТОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты формирования и внедрения государственной политики по детенизации экономической деятельности страны. Исследована взаимосвязь основных направлений и этапов реализации государственного регулирования по вопросам детенизации и мотивационных импульсов, которые на практике способствуют повышению активизации действий. Обоснованы позиции страны в международных рейтингах как мотивационные рычаги, которые позволят реализовать приоритетные направления развития страны. Определен перечень индикаторов тенизации экономики и связанных с ними индикаторов социально-эколого-экономического развития страны, лежащие в основе анализа и дальнейшего прогнозирования динамики их значений в контексте реализации политики детенизации уполномоченными органами государственной власти. Охарактеризованы структурные компоненты государственной политики противодействия тенизации экономики (ГППТЭ) страны, в частности исследованы субъектная и объектная составляющие, определены инструменты и методы детенизации финансово-экономических операций.

Ключевые слова: детенизация экономики, государственная политика противодействия тенизации, мотивационный рычаг, международный рейтинг, индикатор развития страны.

STATE POLICY COUNTER FORCING SHADOW ECONOMY: GROUNDING KEY ASPECTS OF FORMULATION AND IMPLEMENTATION

Summary. The article deals with the main aspects of the formulation and implementation of state policy in the field of unshadowing of the economic activity of the country. The interrelation between basic directions and stages of implementation of state regulation on the unshadowing and motivational impulses, that activate actions, has been investigated. Country's positions in international rankings have been grounded as motivational leverages that will implement priority trends of development. The list of shadow economy indicators and related indicators of socio-ecological-economic development has been defined. These indicators make the basics for analysis and forecasting of value dynamics in the context of unshadowing policy carried out by competent public authorities. Structural components of state policy counter forcing shadow economy (SPCSE) have been characterized. Particularly, subjective and objective component has been studied; tools and methods of unshadowing financial and economic operations have been defined.

Key words: unshadowing economy, state policy counter forcing shadow economy, motivational leverage, international index, indicator of country development.

Даценко Ю. М.

аспірант кафедри національної економіки та фінансів
Університету «КРОК»

Datsenko Y. M.

Postgraduate Student
of the Department of National Economics and Finance
“KROK” University

ТЕОРЕТИКО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Нині існує безліч підходів до формування конкурентної політики держави. Враховуючи не тільки теоретичні, а й інституціональні аспекти, у роботі проведено дослідження, спрямоване на формування цілісної системи захисту конкуренції для оптимізації процесу створення конкурентного середовища в економіці держави. Відображено основні підходи до визначення поняття «конкурентна політика» та запропоновано модель формування конкурентної політики держави з урахуванням теоретико-інституціональних аспектів.

Ключові слова: конкурентна політика держави, теоретико-інституціональні аспекти.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин конкуренція залишається одним із найбільш вагомих чинників суспільного відтворення, який має вплив на загальний прогрес, що зазвичай супроводжується позитивними суспільно-економічними тенденціями, такими як подолання бідності, зменшення рівня безробіття, стримування інфляції та ін. В умовах побудови інституціональної моделі розвитку економіки збільшується значення інституціональних аспектів конкурентної політики держави, що може сприяти довгостроковому вирішенню актуальних економічних проблем в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи формування політики держави у сфері захисту конкуренції досліджувало багато українських та зарубіжних науковців, зокрема З.М. Борисенко [1], В.Д. Лагутін [9], Ю.І. Ясько [12], І.В. Князева [3], М. Портер [4], Е. Райнерт [7]. та ін. Проте, враховуючи сучасний стан економіки України та політичну ситуацію, у працях згаданих дослідників недостатньо уваги приділено інституціональним аспектам процесу формування конкурентної політики держави.

Метою дослідження є аналіз теоретичних аспектів формування конкурентної політики держави в контексті інституціональної моделі розвитку економіки.

Результати дослідження.

За словами норвезьких науковців Томаса Гілланда Еріксена та Дага Олава Гессена, «світ без конкуренції просто неможливий» [2, с. 6]. Практично все у сучасному світі можна вважати продуктом конкуренції – від економіки, держави, соціальних інститутів до живої природи. Це формує певний тип зв'язків під час тих чи інших процесів. У світі з обмеженими ресурсами цінність одних ресурсів перевищує цінність інших, і боротьба за кращі з них продовжується як на рівні індивідів, так і на рівні підприємств, корпорацій, монополій, держав.

У перекладі з латини, конкуренція означає «зіштовхуватися». Цей термін можна охарактеризувати як суперництво між суб'єктами економіки за найкращі умови збуту товарів, вигідну позицію на ринку, покупців тощо.

Основи теоретичних знань про конкуренцію було закладено відомим шотландським економістом Адамом Смітом у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів», яку вперше було опубліковано у 1776 р. [8; 1]. Сміт стверджував, що конкуренція сприяє

вирівнюванню прибутків і, таким чином, призводить до кращого розподілу капіталу та ресурсів. Також ним було сформульовано п'ять основних умов конкуренції:

- 1) конкуренти мають діяти незалежно один від одного без змови;
- 2) конкуренти повинні володіти достатньою кількістю інформації про можливості ринку;
- 3) свобода учасників ринку діяти відповідно до цих знань;
- 4) кількість конкурентів має бути достатньою для унеможливлення надприбутків;
- 5) вичікування часу для того, щоб обсяг і напрям потоку ресурсів почали відповідати бажанню власників [8; 3, с. 11].

Представники класичної політичної економії розглядали конкуренцію як звичайний стан ринкової економіки, що створює умови для об'єктивного ціноутворення. За словами норвезького економіста Еріка Райнерта, якого можна віднести до етатистської школи політекономії, економічний розвиток є ненавмисним наслідком економічної діяльності тільки за наявності таких чинників, як зростаюча віддача, можливості для інновацій, розподіл праці і, головне, динамічна недосконала конкуренція [7, с. 240].

Хоча на різних ринках умови конкуренції не можуть бути однаковими, процеси змагання на них можна вважати аналогічними, тому це дає змогу розглядати їх за допомогою методології відповідних факторів (сил). М. Портер виділив п'ять конкурентних сил, це:

- 1) змагання між конкуруючими продавцями в галузі;
- 2) ринкові спроби підприємств з інших галузей завоювати споживачів за допомогою своїх товарів-замінників;
- 3) потенційна поява нових конкурентів;
- 4) ринкова влада і засоби впливу, що використовують постачальники сировини;
- 5) ринкова влада і засоби впливу, що використовують споживачі продукції [4].

Важливість цієї моделі полягає у тому, що на базі загальнотеоретичних підходів до оцінки конкуренції в аналізі приймають участь не тільки економічні, а й соціально-психологічні чинники поведінки виробників та споживачів, що визначають інтенсивність конкуренції на тому чи іншому ринку.

Головною відмінністю інституціонального підходу можна вважати те, що під час прийняття економічних

рішень приймаються до уваги також неекономічні чинники, а економіка розглядається у соціальному, поведінковому, правовому та інших контекстах [11]. Із часом традиції, правила (інститути) проходили та продовжують проходити процес формалізації, що має значення у контексті формування конкурентної політики держави, оскільки методи і засоби, за допомогою яких відбувається процес формування політики, пов'язані із впливом на формальні та неформальні інститути.

Теоретико-інституціональні аспекти формування конкурентної політики держави можна визначити як теоретичну частину системи норм, правил та інших інституціональних чинників, що впливають на формування конкурентної політики та створення конкурентного середовища в державі. Це базові елементи, без яких важко уявити цілісну систему політики держави в галузі конкуренції, яка може сприяти довгостроковому економічному розвитку.

На думку І.В. Князєвої, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин економічне життя суспільства реагує на існування двох протилежних тенденцій: з одного боку, зростання впливу на ринок монополістичної поведінки окремих груп підприємств для досягнення своїх цілей, а з іншого – розвиток активного (динамічного) конкурентного суперництва.

Політика держави у сфері захисту конкуренції має структурний вплив на розвиток економіки країни та життєвий рівень громадян у цілому. Вона включає дії, що спрямовані на припинення, обмеження та попередження монополістичної діяльності. Для об'єктивності доцільно навести приклади визначень поняття «конкурентна політика держави» з різних джерел (табл. 1).

Роль правил конкуренції виявляється у забезпеченні прозорості та відкритості ринків, нині ця проблема постає як одна з тих, що не мають ефективного комплексного вирішення в державі. Конкуренцію можна розглядати як важливу характеристику ринку, що заснована на принципах економічної свободи. Вона виступає інструментом захисту ринку від зловживання окремими суб'єктами господарювання своєю економічною владою. Правила конкуренції опосередковано впливають на усунення з ринку застарілих, не здатних до конкурентного змагання підприємств, сприяють відкриттю ринків, підвищенню їх прозорості шляхом пропозиції споживачам широкого спектру вибору товарів та послуг кращої якості та за найнижчими

цінами. Інститути захисту конкуренції сприяють створенню можливостей для нових підприємств доступу на ринки та розвитку не через протекціонізм із боку держави, а через переважання ринкової боротьби шляхом використання їхніх особистих ресурсів та можливостей.

Тільки за умови ефективності інститутів захисту економічної конкуренції можлива реалізація політики, що здатна давати позитивні результати в підвищенні спроможності українських підприємств, підприємств і захисту ринку від монополізму та його негативних проявів.

Кінцевою метою конкурентної політики держави є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, яка досягається за допомогою багатьох чинників, що сприяють розвитку не тільки окремих підприємств, а й економіки у цілому. Це дії, що спрямовані на зниження бар'єрів для входу на ринок, диверсифікацію, залучення інвестицій, упровадження передових наукових розробок, розвиток інституціонального середовища, подолання негативного впливу тіньової економіки в країні на стан конкуренції тощо.

Основною ціллю конкурентної політики є попередження обмеження конкуренції на ринках шляхом створення сприятливих умов та забезпечення ефективного конкурентного середовища. Найбільш важливим завданням політики держави у сфері захисту конкуренції, з яким пов'язані всі інші чинники дієвої конкурентної політики, є створення рівних умов для всіх учасників ринкової боротьби, чого важко досягти без побудови і розвитку конкурентного середовища. Крім того, можна виділити такі основні завдання конкурентної політики держави: недопущення монополізації ринків; попередження домінування окремих суб'єктів господарювання; заходи, спрямовані на недопущення обмеження конкуренції з боку органів влади; попередження виникнення нових монополій; сприяння розвитку економіки держави у цілому тощо.

Основними формами політики держави у сфері захисту конкуренції є:

- протидія антиконкурентним узгодженим діям;
- контроль над концентрацією;
- боротьба зі зловживаннями монополістичним становищем;
- запобігання діяльності, що спрямована на дискримінацію й обмеження;
- контроль та заборона антиконкурентних дій органів влади.

Таблиця 1

Конкурентна політика: основні підходи до визначення

Дефініція	Автор визначення
Це сукупність дій держави як інституту, що здійснюються для впливу на діяльність ринкових суб'єктів господарювання, для підтримки, захисту й розвитку конкуренції.	В.Д. Лагутін («Конкурентна політика держави: механізм реалізації»)
Антимонополюльно-конкурентна політика – це політика держави, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монополюльного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки.	«Законодавство у сфері захисту економічної конкуренції» (4-е вид.)
Комплекс державних заходів, що спрямовані на створення і захист конкурентного середовища, здійснення профілактики та припинення порушень конкурентного законодавства, сприяння розвитку конкурентного законодавства на товарних ринках.	З.М. Борисенко («Конкурентна політика держави»)
Це система державних заходів економічного, адміністративного та інституціонально-правового характеру, що спрямовані на розбудову конкурентного середовища в державі та передбачають комплекс дій із захисту й підтримки добросовісної конкуренції, боротьбу зі зловживанням домінуючим становищем на ринку та іншими проявами, що спотворюють конкуренцію.	Визначення автора («Механізм формування конкурентної політики держави в умовах ринкової економіки»)

Джерело: сформовано автором на основі [10; 1; 13; 9, с. 24]

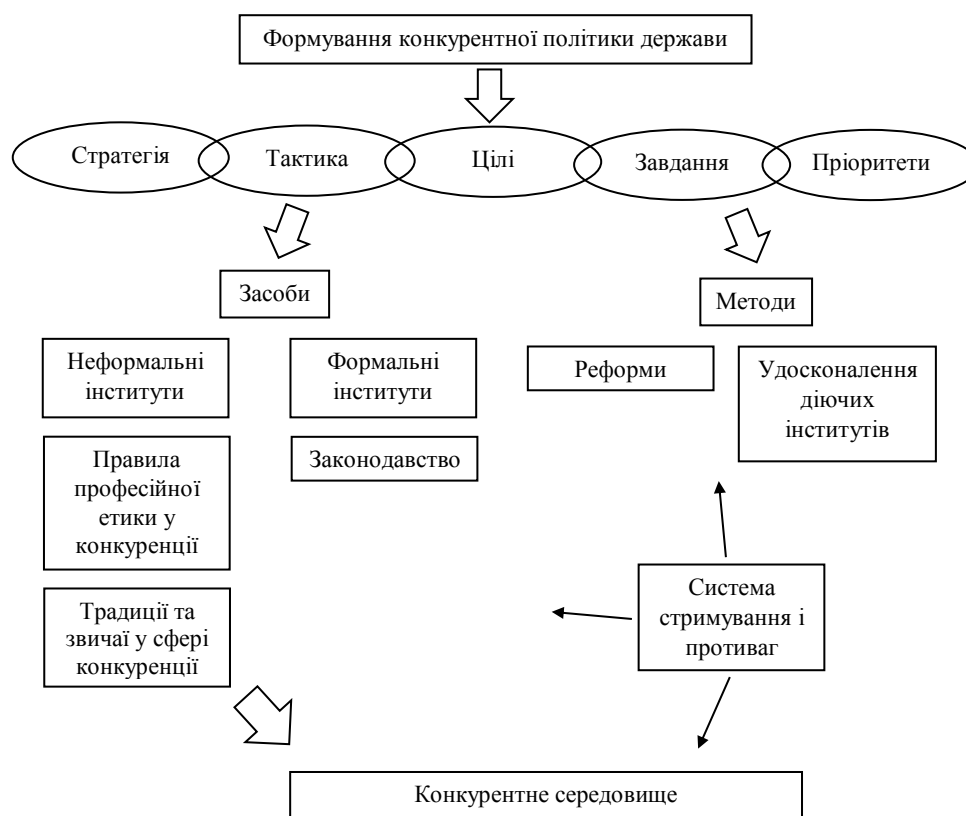


Рис. 1. Модель формування конкурентної політики держави

Джерело: розроблено автором на основі [12; 13]

Формування конкурентної політики держави зумовлює відповідний алгоритм, що передбачає систематичний та методично-логічний підхід до впровадження або вдосконалення роботи певних інститутів.

Методи формування конкурентної політики можуть базуватися на двох напрямках, а саме на вдосконаленні наявних інститутів і реформах. Кінцевою метою є побудова конкурентного середовища, що спроможне забезпечити захист ринків від проявів монополізму, недобросовісної конкуренції та створення умов для прозорості ведення бізнесу з метою забезпечення сталого розвитку економіки держави.

Автором запропоновано модель формування конкурентної політики держави, яка базується на визначенні пріоритетних напрямів, що зумовлюють методи та засоби конкурентного процесу. Поєднує модель чітко вибудована та ефективна система стримування та протидія (рис. 1).

На першому етапі важливий ґрунтовний аналіз діючої конкурентної політики, соціально-економічного розвитку держави, зовнішніх та внутрішніх чинників, що здійснюють вплив на економічну конкуренцію.

Це зумовлює визначення цілей, стратегії, тактики, пріоритетів і завдань конкурентної політики, що дає можливість застосування засобів (формальних та неформальних інститутів). Згідно з конкурентною політикою, що функціонує нині в Україні, неформальними інститутами можна вважати правила професійної етики в конкуренції, традиції та звичаї у сфері конкуренції, а формальними – нормативно-правову базу, що регулює конкурентні відносини.

Висновки. Теоретико-інституціональні аспекти формування конкурентної політики держави – це теоретична частина системи норм, правил та інших інституціональних чинників, які здійснюють вплив на формування конкурентної політики. Вони є базовими елементами, без яких важко уявити цілісну систему захисту конкуренції.

Теоретико-інституціональні аспекти формування конкурентної політики держави дають змогу здійснювати аналіз політики держави у сфері захисту конкуренції та оптимізувати роботу над створенням і розвитком конкурентного середовища в державі.

Список використаних джерел:

1. Борисенко З.М. Конкурентна політика держави: підручник. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2013. 272 с.
2. Гессен О.Д., Еріксен Т.Г. Біг на місці: парадокси конкуренції. Київ, 2014. 208 с.
3. Князева И.В. Антимонопольная политика государства: учеб. пособ. Новосибирск: СибАГС, 2010. 232 с.
4. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва: Альпина Паблшер, 2018. 947 с.
5. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: учеб. пос. Москва: Вильямс, 2006. 928 с.
6. Porter M.E. On Competition, Updated and Expanded Edition. Harvard Business Review Press, 2008. 576 p.
7. Reinert E. How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor. Carroll & Graf, 2007. 320 p.
8. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Anboco, 2016. 481 p.
9. Лагутін В.Д. Конкурентна політика держави: механізм реалізації. Вісник КНТЕУ. 2016. № 4. С. 22–37.

10. Даценко Ю.М. Механізм формування конкурентної політики держави в умовах ринкової економіки. III Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Сучасний рух науки» (1–2 жовтня 2018 р.). Дніпро, 2018. С. 159–161.
11. Даценко Ю.М. Теоретико-методологічні підходи в дослідженні інституціональних перетворень у контексті соціально-економічного розвитку. II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення» (27 квітня 2018 р.). Кривий Ріг, 2018. С. 194–200.
12. Ясько Ю. Формування державної конкурентної політики в Україні. Вісник КНТЕУ. 2013. № 4. Серія 90. С. 24–36.
13. Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції: юридичний збірник; 4-е вид., доп. та розшир. 2012. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=94691&schema=main>.

ТЕОРЕТИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В настоящее время существует множество подходов к формированию конкурентной политики государства. Учитывая не только теоретические, но и институциональные аспекты, в работе проведено исследование, направленное на формирование целостной системы защиты конкуренции для оптимизации процесса создания конкурентной среды в экономике государства. Отражены основные подходы к определению понятия «конкурентная политика» и предложена модель формирования конкурентной политики государства с учетом теоретико-институциональных аспектов.

Ключевые слова: конкурентная политика государства, теоретико-институциональные аспекты.

THEORETICAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE FORMATION OF COMPETITION POLICY OF THE STATE

Summary. Currently, there are many approaches to the formation of state competition policy. Taking into account not only theoretical but also institutional aspects, in the article we conducted a study aimed at forming a holistic system of protection of competition to optimize the process of forming a competitive environment in the state economy. In the article, we reflect the main approaches to the definition of the notion of “competition policy” and suggests a model for the formation of state competition policy taking into account the theoretical and institutional aspects.

Key words: competition policy of the state, theoretical and institutional aspects.

УДК 336.76

Дорофеев Д. А.
*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університету банківської справи*

Dorofiev D. A.
*Postgraduate of the Department of Finance, Banking and Insurance
Banking University, Kyiv*

СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

Анотація. У статті досліджено теоретико-методологічні засади визначення економічної природи та наведено характеристику фінансових інновацій, що використовуються у фінансовому секторі. Фінансову інновацію визначено як певне нововведення або якісну зміну в діяльності фінансових ринків і фінансових інститутів, що ґрунтується на використанні нових, суттєво вдосконалених або модифікованих фінансових інструментів, продуктів, операцій, послуг і фінансових технологій для забезпечення стабільності та ефективності функціонування фінансових ринків і фінансових інститутів. Для вдосконалення управління інноваційними процесами проведено класифікацію фінансових інновацій за сферою їх виникнення та використання, за об'єктами впровадження та відповідно до переліку використовуваних інструментів, операцій, технологій і методів організації фінансової роботи.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансовий інститут, фінансова інновація, фінансовий інструмент, фінансова послуга, фінансова технологія.

Вступ та постановка проблеми. Упродовж останніх десятиліть у світовій практиці функціонування фінансових ринків і фінансових інститутів фінансові інновації стали одним із головних рушіїв економічного розвитку. У науковій літературі їх появу та широке впровадження пояснюють зміною економічного середовища, яке стимулює пошук високоприбуткових сфер вкладення капіталу

та одержання високих прибутків [1, с. 22; 2, с. 27]. Саме завдяки розвитку та використанню фінансових інновацій сьогодні фінансовий сектор посідає чільне місце в структурі фінансових та економічних систем у всіх країнах світу [3, с. 10]. Разом із тим в економічній теорії ще відчувається нестача фундаментальних досліджень, які б достатньо повно і точно охарактеризували таке важливе

для сучасної економіки поняття, як «фінансова інновація», що зумовлено його складністю та багатоаспектністю.

Зі світової історії фінансів і банківської справи можна навести достатньо багато яскравих прикладів найбільш відомих проривних фінансових інновацій, які суттєво вплинули на розвиток фінансової сфери, зокрема: запровадження у XV ст. вексельного обігу, перехід у XIX ст. до золотого стандарту, початок випуску банківських карток у середині XX ст., демонетизація золота і перехід у 1970-х роках до системи вільно плаваючих курсів, широке використання в кінці XX ст. похідних фінансових інструментів, нових методів хеджування валютних ризиків, створення опціонних і ф'ючерсних бірж, запровадження електронної комерції, виконання онлайн-операцій тощо [4, с. 25; 5, с. 167; 6, с. 23; 7, с. 32].

Сучасна практика свідчить про те, що процес упровадження фінансових інновацій у практику діяльності фінансових установ розвивається дуже стрімко і в перспективі його темпи будуть лише прискорюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упровадження останніх десятиліть дослідження питань фінансових інновацій відбувалося достатньо активно. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних засад формування та використання фінансових інновацій у фінансовому секторі зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В. Волков [16], П. Друкер [9], В. Жупанін [27], Д. Кокурін [16], В. Кротюк [31], Б. Мільнер [10], В. Міщенко [4], С. Міщенко [22], Ф. Мишкін [23], Р. Наполі [20], С. Науменкова [1; 5; 18], Т. Орлова [10], Н. Пантелєєва [17], Дж. Сінкі-мол. [25], П. Туфано [24], І. Шумило [3], Й. Шумпетер [8] та ін. Однак поза увагою багатьох дослідників залишається виявлення причинно-наслідкових зв'язків фінансових інновацій із механізмами їх розроблення, планування та впровадження, що потребує додаткового вивчення та систематизації інновацій для їх упровадження у практику діяльності фінансових установ і вдосконалення управління інноваційним процесом.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення сутності та класифікації фінансових інновацій у фінансовому секторі.

Результати дослідження.

Одним із фундаторів теорії інновацій вважають Й.А. Шумпетера, який у 1911 р. в роботі «Теорія економічного розвитку» вперше використав термін «інновації», під яким розумів п'ять типів нововведень, які охарактеризував поняттям «реалізація нових комбінацій»: виробництво принципово нового продукту або продукту, що характеризується новою якістю; запровадження нової технології; освоєння нових ринків; доступ до нових джерел ресурсів; зміну умов галузевої організації [8, с. 132–133].

Зважаючи на складність поняття «інновація», у науковій літературі існує значна кількість його визначень, які різняться між собою залежно від мети та завдань конкретних дослідників. На думку П. Друкера, інновації є природним внутрішнім компонентом підприємницької діяльності, що дає змогу одержувати підприємницький дохід завдяки новій комбінації чинників виробництва [9, с. 334]. Б.З Мільнер і Т.М. Орлова під інновацією розуміють новий або вдосконалений продукт (послугу), що реалізується на ринку, та який по-новому вирішує проблеми споживача, є корисним як для покупця, так і для компанії, що впроваджує конкретну інновацію. На їхню думку, інновація – це нововведення, яке в результаті комерційної реалізації набуває товарної форми і задовольняє ринковий попит [10, с. 7].

У ст. 146 «Керівництва Осло», яке розроблене Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), інновація визначається як «запровадження до використання будь-якого нового або суттєво поліпшеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або у зовнішніх зв'язках» [11]. При цьому у ст. 148 зазначається, що ступінь новизни продукту, процесу, методу маркетингу, організаційного методу повинна бути не нижче того рівня, який характерний для конкретної компанії. Таким чином, інновацією вважається лише таке нововведення, яке використовується на практиці, а мінімально необхідною ознакою визнання інновації такою є те, що продукт, процес, метод повинні бути новими (або суттєво вдосконаленими) для практики конкретної фірми. Тому до інновацій відносять продукти, процеси і методи, які фірми створили першими, а також продукти, які вони запозичили із практики діяльності інших фірм [11].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» визначено: «Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери». «Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [12].

Таким чином, проведений аналіз наукової літератури та нормативних документів свідчить, що головними передумовами виникнення інновацій є розвиток науки і техніки, тому дослідники більше уваги приділяють науковим, технічним і технологічним інноваціям, які спрямовані на підвищення ефективності виробництва, економію витрат, підвищення продуктивності праці тощо, що можна назвати комерціалізованим підходом. В окремих випадках науковці виокремлюють економічні інновації, до яких відносять інновації у сфері виробництва, обігу та управління [13, с. 31; 14, с. 17; 15, с. 92]. Разом із тим за такого підходу поза увагою залишаються соціальні та культурні аспекти впровадження інновацій, а також національні та навіть релігійні особливості, які б давали змогу повною мірою врахувати як потреби індивіда, так і суспільства загалом.

Зважаючи на різноманіття точок зору щодо сутності інновацій, виникає практична необхідність у їх групуванні та класифікації за певними ознаками. Аналіз наукових підходів, проведений на основі дослідження характеру та систематизації чинників, умов виникнення та форм прояву інновацій, дав змогу розробити їх авторську класифікацію за ключовими ознаками, яка враховує не лише науково-технічні та технологічні характеристики, а й інші, зокрема фінансові, економічні, соціокультурні, інформаційні, що дає змогу комплексно оцінити економічну природу інновації та розробити заходи щодо управління процесом інноваційної діяльності (табл. 1).

Проведений аналіз і визначення сутності загального поняття «інновація» як первинного з погляду характеристики фінансових інновацій дає змогу перейти до дослідження галузевого аспекту проблеми, що пов'язаний із виникненням і використанням інновацій у фінансовому секторі. Як і під час визначення загального поняття «інновація», серед науковців існують різні точки зору щодо визначення сутності та характеристики поняття «фінансова інновація».

Характеристика інновацій за їх класифікаційними ознаками

Класифікаційні ознаки	Види інновацій
За ступенем новизни	Радикальні (базові), поліпшуючі, модифікуючі.
За видом об'єкта інновації	Предметні (продуктові інновації), процесні (технологічні інновації), організаційні, інформаційні, економічні, фінансові.
За сферами діяльності	Виробничі, торгові, управлінські, соціальні, екологічні.
За характером використання	Виробничі (інвестиційні), споживчі інновації, соціокультурні.
За місцем у системі підприємства	На «вході», використання у виробничому процесі, на «виході».
За ієрархічними рівнями	На рівні корпорації, на рівні підрозділів, на рівні працівників.

Джерело: складено автором за [16–19]

Так, Д.І. Кокурін і В.С. Волков визначають фінансову інновацію як реалізований у формі нового продукту або операції кінцевий результат інноваційної діяльності у фінансовій сфері. Як приклад автори наводять нові технології здійснення фінансових операцій на основі обчислювальної техніки, а також нові фінансові продукти: похідні цінні папери, схеми продажу цінних паперів, нові типи гарантійних зобов'язань тощо. На їхню думку, фінансовий сектор завдяки постійному руху фінансових активів і зобов'язань є дуже динамічною системою, що сприяє розширенню та поглибленню зв'язків фінансового ринку із зовнішнім середовищем. Завдяки такому взаємозв'язку між активами та зобов'язаннями ринок фінансових інновацій має інтегральний характер [16, с. 26].

Р. Наполи визначає фінансові інновації як: 1) нововведення продукту чи послуги або суттєві поліпшення їх характеристик; 2) нове або значне вдосконалення методу, обладнання або навичок; 3) суттєве поліпшення характеристик запропонованого продукту (послуги), методів, обладнання або навичок, що використовувалися раніше [20, с. 216].

Одним із найбільш ґрунтовних, на нашу думку, є визначення, наведене Н.М. Пантелєвою, яка під фінансовою інновацією розуміє «результат творчого пошуку нового підходу до вирішення проблеми у фінансовій галузі, який реалізується шляхом створення та дифузії нових фінансових продуктів, послуг, інструментів, технологій, процесів і організаційних форм, орієнтованих на ефективне управління фінансовими ресурсами та ризиками, забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності в умовах мінливості, невизначеності й інформаційної асиметрії економічного середовища» [17, с. 28].

Як свідчить аналіз точок зору науковців щодо характеристики сутності та економічного змісту поняття «фінансова інновація», головними її характеристиками є визначення об'єкта нововведень, ступеня новизни та функцій (або мети впровадження). Разом із тим зазначимо, що аналіз визначень поняття «фінансова інновація», наведених у науковій літературі, ще не дає підстав для чіткої характеристики її сутності та глибинних внутрішніх зв'язків. Для реалізації цієї мети, на нашу думку, необхідне визначення умов і чинників формування та використання фінансових інновацій.

Вивчення наукової літератури свідчить про те, що більшість науковців головними чинниками виникнення інновацій вважає розвиток науки, техніки та технологій. Водночас під час аналізу умов формування фінансових інновацій учені виокремлюють більш широке коло специфічних чинників, які притаманні фінансовій системі, зокрема дерегулювання та лібералізацію фінансових ринків, їх високу волатильність, асиметрію інформації, підвищення фінансових ризиків, необхідність зменшення транзакційних та операційних витрат тощо [21, с. 171; 22, с. 37; 23, с. 19].

На думку Ф.С. Мишкіна, головним чинником виникнення та запровадження фінансових інновацій є зміна економічного середовища, яка стимулює пошук високоприбуткових інновацій. Крім того, серед чинників, що стимулюють розвиток фінансових інновацій, він виділяє розвиток нової техніки та інформаційних технологій, високу волатильність процентних ставок, процентний ризик, а також бажання фінансових установ уникнути регуляторних приписів, які вони вважають обтяжливими [23, с. 393].

П. Туфано виокремлює шість головних функцій фінансових інновацій, які, на його переконання, одночасно характеризують і причини їх виникнення:

1) інновації існують для того, щоб забезпечити ефективне функціонування «неповних ринків» шляхом сприяння вільному переміщенню фінансових ресурсів і хеджування ризиків;

2) подолання наслідків асиметрії інформації у фінансовому секторі;

3) мінімізація транзакційних витрат;

4) мінімізація податків та усунення недоліків у регулюванні;

5) посилення глобалізаційних процесів та інтернаціоналізація фінансових ринків, що дає змогу використовувати нові методи управління ризиками;

6) поширення технологічних змін та інформаційних технологій, які стимулюють інновації. Наприклад, нові методи андеррайтингу (OpenIPO), формування портфелів акцій (folioFN), нові ринки цінних паперів та засоби безпечного виконання операції, нові системи управління ризиками, послуги онлайн-планування пенсійного забезпечення тощо [24, с. 10–22].

З погляду системності підходу до оцінки інноваційних процесів заслуговує на увагу розроблена Дж. Сінклом. логічна модель фінансової інновації в банку, яка включає головні чинники її формування та використання. Ця модель була названа «ТОРКА» (англ. – TRICK) і має такий вигляд:

TRICK + Rational Self-Interest => Financial Innovation, де Т – технології надання фінансових послуг, які впливають на зміну внутрішніх виробничих процесів фінансової установи, її предметну спеціалізацію, організаційну структуру тощо;

О – послаблення регулювання, використання методів уникнення законодавчих і нормативних обмежень, що сприяє розширенню можливостей інвестування та розробленню нових видів продуктів і послуг;

Р – процентний ризик, який характеризує мінливість темпів інфляції, рівня процентних ставок, а також рівень економічної активності;

К – конкуренція за клієнтів, мірою зростання якої клієнти будуть отримувати користь від низьких цін і більш широкій пропозиції фінансових продуктів і послуг, а банківські установи – від підвищення ефективності за

рахунок зростання масштабу, асортименту або спільних проєктів;

А – адекватність капіталу, який регулює всі види ризиків;

Rational Self-Interest – «розумна корисливість» [25, с. 8–13].

На думку Дж. Сінкі-мол., фінансова інновація у вигляді нових продуктів і процесів є результатом поєднання фінансовою установою певної сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на її діяльність упродовж певного часу, використання яких дає змогу одержати додаткові прибутки.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що одним із головних мотивів використання фінансових інновацій є збільшення обсягів прибутку для фінансової установи та забезпечення корисного ефекту для споживача.

Водночас, як зазначають окремі дослідники, поряд із позитивними ефектами розвиток фінансових інновацій може мати й негативні наслідки, які за відсутності регулювання можуть стимулювати кризові явища [26, с. 171; 27, с. 11; 28, с. 36; 29, с. 32]. Прикладом такого впливу фінансових інновацій є використання у США субстандартної іпотеки, що призвело в 2007 р. до іпотечної кризи, а потім – до світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Тому процес використання інновацій у фінансовому секторі обов'язково повинен бути під контролем регуляторів фінансового ринку [30, с. 194; 31, с. 7; 32, с. 45; 33, с. 52].

Важливим аспектом дослідження теоретико-методологічних засад інноваційної діяльності у фінансовому секторі є необхідність класифікації фінансових інновацій, яка дає змогу забезпечити більш повну характеристику їх сутності та змісту. Як свідчить аналіз наукової літератури, у сучасній практиці використовуються три підходи

до такої класифікації: продуктової, відповідно до якого головною характеристикою інновації є використання нового продукту [6; 16; 20; 34]; функціональний, згідно з яким інновацію характеризують залежно від її ролі у процесі діяльності фінансової установи [19; 24; 25; 35]; процесний, який розглядає інновацію як процес функціонування інноваційних інструментів, операцій, послуг і технологій на фінансових ринках [17; 27; 36].

Переважає більшість науковців віддає перевагу продуктовому підходу як більш простому та зрозумілому. Однак, на нашу думку, існування трьох різних підходів до класифікації фінансових інновацій саме по собі не є суперечливим, а дає змогу більш повно охарактеризувати їх економічну природу, функції та роль у діяльності фінансових інститутів і функціонуванні фінансових ринків.

Грунтуючись на поєднанні головних методологічних засад продуктового, функціонального та процесного підходів до процесу інноваційного розвитку фінансового сектору, автором запропоновано класифікацію фінансових інновацій, відповідно до якої головною класифікаційною ознакою є сфера виникнення та використання інновацій: фінансові ринки, фінансові інститути, фінансові інструменти, фінансові операції та послуги, а також фінансові технології. Для кожної ознаки наведено об'єкт упровадження інновацій (наприклад, грошовий ринок, ринок капіталу, фінансова установа, конкретний фінансовий інструмент, вид послуги чи фінансової технології) та перелік потенційно можливих для використання інструментів, операцій, технологій і методів організації фінансової роботи (табл. 2). Реалізація такого підходу дає змогу врахувати головні структурні елементи фінансової інновації та галузеву специфіку діяльності фінансових інститутів, які використовують інновації.

Таблиця 2

Класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі

Ознака	Об'єкт інновації	Інструменти, методи та операції
Фінансові ринки	Грошовий ринок	Кредити, депозити, депозитні сертифікати, короткострокові облигації.
	Ринок капіталу	Акції, облигації, інвестиційні сертифікати.
	Ринки деривативів	Похідні фінансові інструменти.
	Валютний ринок	Іноземна валюта, кредити та депозити, облигації.
	Ринок золота	Золото, інвестиційні монети, «золоті» депозити.
Державні фінанси	Державні цінні папери, державні кредити, державно-приватне партнерство.	
Фінансові інститути	Фінансові установи	Нові фінансові установи, фінансові операції, технології, організаційні та управлінські методи.
	Регулятори фінансового ринку	Нові методи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ.
	Закони, правила, звичаї, національні особливості	Законодавча та нормативна база врахування правил, звичаїв, національних особливостей.
Фінансові інструменти	Цінні папери, кредити, депозити, деривативи, структуровані продукти, гібридні інструменти	Акції, облигації, інвестиційні сертифікати, похідні на цінні папери, кредитні ноти, сек'юритизовані облигації, проектне фінансування, субординований борг, факторинг.
Фінансові операції та послуги	Окремі операції та послуги, які надають фінансові установи	Кредити, депозити, страхові та пенсійні внески, андеррайтинг, IPO, лізинг, сертифікати фондів фінансування будівництва, гарантії.
Фінансові технології	Технології онлайн-обслуговування клієнтів	Е-трейдинг, платіжні картки, електронні гроші, P2P-кредитування.
	Технології платежів	Платіжні картки, електронні гроші.
	Технології управління ризиками	Деривативи, гарантії, акредитиви, сек'юритизація, скоринг, хеджування ризиків.
	Технології укладання і підтримки контрактів	Фінансовий інжиніринг, проектне фінансування, мезонінне фінансування.

Джерело: розроблено автором на основі [17; 37–39]

Практичне використання запропонованої класифікації в управлінні інноваційними процесами, на нашу думку, сприятиме вдосконаленню розроблення, планування, організації впровадження та використання фінансових інновацій у діяльності вітчизняних фінансових ринків та установ із метою підвищення їхньої конкурентоспроможності та ефективності функціонування.

Вивчення наукової літератури та аналіз умов, чинників виникнення і функцій фінансових інновацій дають змогу сформулювати авторське трактування поняття «фінансова інновація». На нашу думку, економічна сутність фінансової інновації полягає у запровадженні певних нововведень або якісних змін у діяльності фінансових ринків і фінансових інститутів, що ґрунтуються на використанні нових, суттєво вдосконалених або модифікованих фінансових інструментів і продуктів, виконанні нових операцій, наданні нових чи модифікованих видів фінансових послуг і використанні нових фінансових технологій для забезпечення стабільності та ефективності функціонування фінансових ринків і фінансових інститутів. На відміну від існуючих визначень таке трактування дає змогу врахувати головні структурні елементи фінансових інновацій, їхню роль та функції у діяльності фінансових ринків та інститутів.

Наведене визначення поняття «фінансова інновація» схематично представлено на рис. 1, де показано взаємозв'язок окремих класифікаційних ознак за місцем і сферою виникнення та використання інновацій, інноваційних продуктів, інструментів, послуг і технологій як між собою, так і з об'єктами фінансової інфраструктури та механізми регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ, а також охарактеризовано потенційно можливі результати впровадження та використання фінансових інновацій у фінансовому секторі.

Ґрунтуючись на наведеному визначенні поняття «фінансова інновація», процес інноваційної діяльності у фінансовій сфері, на нашу думку, слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних між собою методів і механізмів створення та забезпечення функціонування нових фінансових інститутів, освоєння фінансовими установами нових фінансових ринків або їх окремих сегментів, використання нових або якісно вдосконалених фінансових інструментів, виконання нових операцій, надання нових чи модифікованих фінансових послуг та запровадження нових фінансових технологій у поєднанні з діяльністю об'єктів фінансової інфраструктури.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу визначити, що фінансову інновацію слід розглядати як запровадження та практичне використання певного нововведення або якісної зміни в діяльності фінансових ринків і фінансових інститутів, що ґрунтуються на використанні нових, суттєво вдосконалених або модифікованих фінансових інструментів і продуктів, виконанні нових операцій, наданні нових чи модифікованих видів фінансових послуг і використанні нових фінансових технологій для забезпечення стабільності та ефективності функціонування фінансових ринків і фінансових інститутів. Таке трактування дає змогу врахувати головні структурні елементи фінансових інновацій, їхню роль та функції у діяльності фінансових ринків та інститутів.

Головною класифікаційною ознакою фінансових інновацій повинна бути сфера їх виникнення та використання: фінансові ринки, фінансові інститути, фінансові інструменти, фінансові операції та послуги, а також фінансові технології, що дає змогу поєднати продуктивний, функціональний та процесний підходи до їх характеристики та аналізу інноваційного розвитку фінансового сектору.



Рис. 1. Схематична структура авторського визначення поняття «фінансова інновація»

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики. *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 20–33.
2. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем. *Финансы и кредит*. 2010. № 40. С. 23–29.
3. Шумило І., Лисенко Р. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 3. С. 6–11.
4. Мищенко В.І. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 5. С. 22–32.
5. Науменкова С.В. Обеспечение инновационной доступности финансовых услуг в условиях интегрированного финансового рынка. *Управление инновациями-2015. Новочеркасск*, 2015. С. 164–169.
6. Світовий досвід та перспективи розвитку електронних грошей в Україні Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10. К.: Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2008. 145 с.
7. Мищенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки. *Вісник Національного банку України*. 2012. № 1. С. 31–33.
8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКМО, 2008. 864 с.
9. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2009. 432 с.
10. Мильнер Б.З., Орлова Т.М. Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление. М.: ИНФРА-М, 2013. 288 с.
11. Oslo Manual. Guidelines for Collection and Interpretation of Innovation Data. A Joint publication on OECD and Eurostat. 2005. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO&EN.PDF.
12. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV.
13. Мищенко В.І., Науменкова С.В. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами. *Економіка України*. 2002. № 5. С. 29–36.
14. Науменкова С.В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України*. 2005. № 7. С. 14–21.
15. Мищенко С.В. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2008. № 3. С. 90–93.
16. Инновационная экономика (управленческий и маркетинговый аспекты) / Д.И. Кокурин и др. М.: Экономика, 2011. 532 с.
17. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в банківській системі: теорія, методологія, практика: монографія. К.: УБС НБУ, 2014. 540 с.
18. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 11. С. 31–37.
19. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста. *Вестник Финансового университета*. 2013. № 1(73). С. 35–45.
20. Napoli R. Innovation in the Financial Sector: Persistence and Schumpeterian Hypotheses. *Journal of Service Science and Management*. 2008. № 1. P. 215–226.
21. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины. К.: Наукова думка, 1997. 55 с.
22. Мищенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 35–49.
23. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків; пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Стасишин. К.: Основи, 1998. 963 с.
24. Tufano P. Financial Innovation and First Mover Advantages. *Journal of Financial Economics*. 1989. № 25. P. 213–240.
25. Синки Дж.-мл. Управление финансами в коммерческих банках; пер. с англ. под ред. Ф.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994. 820 с.
26. Науменкова С.В., Мищенко В.И. Влияние денежно-кредитной политики центрального банка на стимулирование экономического роста. *Проблемы современной экономики*. 2015. № 54. С. 168–174.
27. Жупанин В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків. *Вісник Національного банку України*. 2008. № 7. С. 8–12.
28. Naumenkova S., Malyutin O., Mishchenko S. Transition to Inflation Targeting in Ukraine: New Tools for Monetary Policy. *Bulletin Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. 2015. № 166. P. 31–39.
29. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 15. К.: Національний банк України; Центр наукових досліджень, 2010. 124 с.
30. Мищенко В.І., Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду. Львів: Ін-т регіональних досліджень, 2014. С. 186–196.
31. Кротюк В.Л. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах. *Банківська справа*. 2006. № 4. С. 3–9.
32. Науменкова С. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2015. № 12. С. 39–48.
33. Жупанин В.В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України. *Фінанси України*. 2008. № 2. С. 44–58.
34. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення. К.: Знання, 2010. 66 с.
35. Мищенко В.І., Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності. *Фінанси України*. 2015. № 10. С. 53–76.
36. Соколов Б.И., Мищенко С.В. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики. *Проблемы современной экономики*. 2015. № 2(54). С. 163–168.
37. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України. *Фінанси України*. 2010. № 4. С. 3–16.

38. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. № 2. С. 3–11.
39. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України: аналіт. доповідь / О.П. Коваль та ін. К.: ІСД, 2012. С. 91–94.

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В статье исследованы теоретико-методологические основы определения экономической природы и сущности финансовых инноваций, используемых в учреждениях финансового сектора. Понятие «финансовая инновация» охарактеризовано как определенное нововведение или качественное изменение в деятельности финансовых рынков и финансовых институтов, базирующееся на использовании новых, существенно усовершенствованных или модифицированных финансовых инструментов, продуктов, операций, услуг и финансовых технологий для обеспечения стабильности и эффективности функционирования финансовых рынков и финансовых институтов. Для совершенствования управления инновационными процессами осуществлена классификация финансовых инноваций по сфере их возникновения и использования, по объектам внедрения и в соответствии с перечнем используемых инструментов, операций, технологий и методов организации финансовой работы.

Ключевые слова: финансовый сектор, финансовый институт, финансовая инновация, финансовый инструмент, финансовая услуга, финансовая технология.

THE ESSENCE AND CLASSIFICATION OF FINANCIAL INNOVATIONS IN THE FINANCIAL SECTOR

Summary. The paper investigates the theoretical and methodological basis for determining the economic nature and nature of financial innovation used in the financial sector. The concept of «financial innovation» is characterized as a certain innovation or qualitative change in the activities of financial markets and financial institutions, based on the use of new, significantly improved or modified financial instruments, products, operations, services and financial technologies in order to ensure the stability and efficiency of financial markets and financial institutions. In order to improve the management of innovation processes carried out the classification of financial innovations in the sphere of their origin and use, the objects of implementation and in accordance with the list of tools, operations, technologies and methods of financial activities.

Key words: financial sector, financial institution, financial innovation, financial instrument, financial service, financial technology.

УДК 330.341:338.242

Дробот С. А.
здобувач кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Drobot S. A.
Degree Seeking Applicant at Department of Accounting, Economics
and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

СУТНІСТЬ ДЕТЕРМІНАНТІВ РОЗВИТКУ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Анотація. У статті досліджено сутність детермінантів розвитку. Розглянуто концепцію детермінізму як одного з основоположних принципів наукового пізнання. Вивчено різновиди детермінізму. Досліджено погляди науковців на трактування поняття «детермінант». Дано класифікацію детермінантів розвитку.

Ключові слова: економічна система, розвиток, детермінізм, чинник, детермінанти розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Будь-яка соціально-економічна система має схильність до розвитку. Однак безпосередньо розвиток як процес відбувається під впливом значного числа чинників, які можуть як стимулювати, так і стримувати його, перешкоджаючи активізації трансформаційних процесів та виникненню прогресивно орієнтованих змін. На сучасному етапі постає вкрай важливе завдання щодо виявлення детермінантів розвитку, що сприятимуть прискоренню його темпів та забезпечать прогресивний характер змін. Водночас виявлення детермінантів розвитку має ґрунтуватися на вико-

ристанні чітко окресленого понятійно-категоріального апарату, що передбачає, перш за все, визначення сутності поняття «детермінант» та систематизації класифікаційних ознак, за якими детермінанти розвитку можуть бути класифіковані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип детермінізму досліджувався як класиками економічної науки [2], так і багатьма сучасними науковцями [8], які прагнули виявити чинники, діями яких зумовлені процеси, які протікають у соціально-економічних системах, тобто їх детермінанти.

Визначення сутності поняття «детермінанти розвитку» та виділення певних їх класифікаційних ознак досліджували Т. Борисова, Ж. Гурвич, Н. Дєєва, С. Коврига, Ю. Лопатинський, Т. Пантюк, Н. Ступень, С. Тодорюк та ін. [1–8].

Слід відзначити вагомий науковий доробок перерахованих авторів щодо сутності детермінантів розвитку та їх класифікації, але поряд із цим існує висока ступінь невизначеності і фрагментарності досліджень у цьому напрямі, сутність детермінантів потребує уточнення, а їх видові прояви систематизації.

Метою роботи є дослідження сутності поняття «детермінант» та систематизація класифікації детермінантів розвитку соціально-економічних систем.

Результати дослідження.

Перш ніж розглядати детермінанти інноваційно орієнтованого розвитку, доцільно дослідити феномен детермінованості процесів та явищ, притаманних соціально-економічним системам, що базується на принципі детермінізму.

Як зазначає С. Коврига, детермінізм є одним із головних пояснювальних принципів наукового пізнання, який вимагає глумачити досліджувані феномени виходячи із закономірної взаємодії доступних емпіричному контролю чинників [1]. Тобто слушною видається думка, що, відповідно до принципу детермінізму, не існує випадкових явищ, адже кожне з них має під собою певну причину.

У найбільш загальному (історичному) сенсі детермінізм включає причинність як сукупність обставин, що передують наслідку та викликають його. Така сутність детермінізму відповідає його історичному різновиду, що є вченням про об'єктивний взаємозв'язок та взаємозумовленість явищ матеріального та духовного світу, коли одне з них (причина) неодмінно за певних умов породжує інше (наслідок).

Водночас детермінізм далеко не завжди пов'язують із причинністю. Так, С. Коврига розрізняє системний детермінізм (залежність окремих компонентів системи від властивостей цілого), детермінізм зворотного зв'язку (наслідок впливає на причину, яка його викликала), детермінізм статистичний (за схожих причин виникають різні ефекти, підлеглі статистичній закономірності), цільовий детермінізм (мета визначає процес її досягнення).

Принцип детермінізму знайшов своє застосування у багатьох різноманітних сферах життя.

Однією з історичних форм детермінізму є географічний детермінізм, згідно з яким географічне середовище виступає детермінантом соціального устрою та соціально-історичного розвитку певних держав. Такий різновид детермінізму передбачає наявність об'єктивного взаємозв'язку та взаємозалежності між географічними об'єктами та явищами, між суспільством та географічним середовищем.

У соціологічних дослідженнях детермінізмом є концепція, згідно з якою дії людей детермінуються (визначаються та обмежуються) спадковістю та попередніми подіями їхнього життя. У психології детермінізм передбачає наявність закономірної та необхідної залежності психічних явищ від чинників, що їх породжують.

Одним із найбільш популярних різновидів детермінізму є економічний детермінізм – концепція, що розглядає економіку або ж економічне середовище як винятковий єдиний активний фактор, що виступає суб'єктом історичного процесу. Із цього погляду, як зазначає В. Базаров, саме фактори, які характеризують економіку та економічне середовище, визначають увесь суспільний розвиток. Щодо невиробничих (неекономічних) факторів, то вони є, по суті, лише пасивним наслідком економічного процесу. Таким чином, закони економіки визнаються уні-

версальними для всіх суспільних форм, тоді як історичний шлях розвитку суспільства прирівнюється до історії розвитку суспільно-економічних утворень.

Слід зазначити, що думку про наявність залежності розвитку суспільства від економіки у цілому та процесів в економічному житті поділяли багато науковців. Водночас різні напрями історико-економічної теорії виокремлювали в суспільному виробництві ті чи інші компоненти, які й розглядали як найбільш важливі та визначні.

Найбільш глибоко принцип економічного детермінізму знайшов своє відображення в роботах К. Маркса та Ф. Енгельса. Так, спираючись на позицію щодо значущості економіки в еволюції суспільства, яка сформувалася до цього часу, К. Маркс уперше виокремив об'єктивну основу економічних відносин, що не залежить від свідомості та волі людей – рівень розвитку продуктивних сил. Тобто в роботах науковця соціально-економічні відносини вперше розглядалися як об'єктивні відносини. К. Маркс підкреслював, що розвиток виробництва являє єдність еволюції продуктивних сил та виробничих (соціально-економічних) відносин [2].

Важливий принцип економічного детермінізму, на думку К. Маркса та Ф. Енгельса, полягає у залежності всіх соціальних відносин (політичних, правових, ідеологічних тощо) від системи соціально-економічних, виробничих відносин, у тому числі й від відносин власності [2].

Економічний детермінізм тісно пов'язаний із технологічним (технічним) детермінізмом, що базується на положенні про те, що провідна роль у розвитку належить одному зі складників економіки та суспільного виробництва: знаряддю праці, техніці виробництва. Розвинення ідей технологічного детермінізму пов'язують із потужним розгортанням науково-технічного прогресу.

Незважаючи на різновиди детермінізму, всі вони мають спільну рису – передбачають, що певні процеси чи події є взаємозумовленими, тобто залежать від впливу певних чинників (причин, умов).

Деякі науковці трактують детермінанти саме з позиції розгляду їх як факторів, що чинять певний вплив. Із цього погляду під терміном «детермінант» із позиції економічних явищ можна розуміти чинник, який впливає на певний економічний процес.

Інші науковці визначають детермінанти як своєрідні поля, які неможливо побачити, але які впливають на кожний елемент окремо і на систему загалом, зокрема С. Коврига вважає, що вони виступають передусім у формі причинності як сукупності обставин. У своїх роботах дослідниця наводить слушну думку, що досягнути їх можна лише вивчаючи їх відображення в свідомості кожного суб'єкта. Тобто детермінантою можна назвати визначальну ознаку якогось об'єкта; подію, явище чи рису, яка здійснює безпосередній вплив на іншу подію чи інше явище і (чи) визначає її. Ю. Поліщук як детермінанти розвитку розглядав певні передумови, за яких цей розвиток може відбутися [3]. Тобто у цьому контексті детермінантом виступає не просто фактор, а фактор, який може спричинити певні зміни, визначити їх.

Ю. Лопатинський та С. Тодорюк, розглядають детермінанти сталого розвитку з двох позицій: з одного боку, як умови, причини, фактори, від яких цей розвиток залежить, з іншого – як елементи та складники розвитку [4].

Тобто спостерігаються певні відмінності між кутом, під яким розглядаються детермінанти. Але спільною є думка, що саме детермінанти визначають перебіг процесів та певні явища, викликають їх. Самі ж детермінанти породжуються суперечностями, які можуть бути загальними (універсальними), індивідуальними. Загальні супер-

ечності виникають через неспівпадіння між потребами та можливостями їх задоволення, а також виникають між системою та її середовищем. Індивідуальні суперечності характерні для окремого суб'єкта.

Нині не існує такої галузі, де б не використовувалися ці терміни, але трактування терміну набуває іншого значення залежно від сфери його використання.

Щодо видів детермінантів, то різні науковці підходять до їх класифікації по-різному. Деякі автори [3] розрізняти абстрактні та конкретні детермінанти. Абстрактними є детермінанти, що ґрунтуються на теоретичних, безпосередньо не пов'язаних із практикою і досвідом міркуваннях. Вони позбавлені конкретності, предметної визначеності та реальності. Часто вони стають предметом наукових досліджень, але не спираючись на практику. Як наслідок, з'являється відірваність від реальності абстрактних детермінант, вони втрачають свої результативні можливості. Конкретні детермінанти існують як вияв чогось реального, предметно визначеного, тісно пов'язаного з реальним життям та практикою. Виокремити конкретні детермінанти стає можливим лише на основі тісної взаємодії між теоретичним підґрунтям та емпіричним (практичним) досвідом. На нашу думку, розподіл детермінантів розвитку на абстрактні та конкретні має відбуватися на основі такої класифікаційної ознаки, як «теоретико-емпірична основа».

Крім абстрактних та конкретних детермінант науковцями розглядаються об'єктивні та суб'єктивні детермінанти. Об'єктивними виступають детермінанти, які не залежить від конкретного суб'єкта пізнання. Незважаючи на їх відстороненість від певного суб'єкта пізнання, їх ігнорування є неприпустимим, адже викликає викривлення уявлень про умови та фактори розвитку. Водночас застосування лише об'єктивних детермінант не дає змоги врахувати специфіку, суттєві характеристики та можливість окремого суб'єкта, що зумовлює необхідність виокремлення поряд з об'єктивними також суб'єктивних детермінант. Авторка наголошує, що суб'єктивні детермінанти перебувають у прямій і безпосередній залежності від об'єктивних, визначаючи внутрішню логіку розвитку та саморозвитку.

С. Коврига також наголошує на доцільності застосування поділу детермінант на суб'єктивні та об'єктивні як найзагальнішої класифікації. За її твердженням, об'єктивні детермінанти визначаються умовами, в яких протікає діяльність, і наслідками, які вона викликає [1]. Суб'єктивні фактори включають у себе сенс цієї діяльності, знання суб'єкта про засоби, способи та умови досягнення поставленої мети. На думку вченої, об'єктивні та суб'єктивні детермінанти перебувають у діалектичному взаємозв'язку, що визначає структуру, спрямованість і результативність певної діяльності.

Погоджуючись із доцільністю поділу детермінант розвитку на об'єктивні та суб'єктивні, вважаємо за необхідне виокремити класифікаційну ознаку, за якою такий поділ має здійснюватися. На нашу думку, такою класифікаційною ознакою має бути суб'єктно-об'єктна зумовленість.

За сферами відносин у суспільстві С. Коврига зазначає, що детермінанти можна поділити на економічні, соціальні, духовні (культуристичні), правові тощо. Дещо по-іншому до класифікації детермінант підходять Ю. Лопатинський та С. Тодорюк. Науковці вважали за потрібне виокремити дві укрупнені групи детермінант, а саме:

- базисні детермінанти (економічні, соціальні, екологічні, інституційні);
- доповнюючі детермінанти (інформаційні, техніко-технологічні, організаційні та ін.) [4].

Також до детермінантів розвитку можуть бути застосовані такі класифікаційні ознаки: «керованість», «середовище функціонування», «характер впливу», «пріоритет», «спосіб впливу» та «спосіб вимірювання».

За ознакою керованості детермінанти розподіляються на керовані та некеровані. Так, керованими можна вважати лише детермінанти, на які можна вплинути. Щодо некерованих детермінант, то на них вплинути неможливо з певних причин.

Залежно від середовища функціонування передбачено поділ детермінант на внутрішні, породжені суб'єктами (внутрішніми індивідуальними суперечностями), та зовнішні, спричинені зовнішніми відносно суб'єкта факторами (зовнішніми суперечностями).

Якщо розглядати класифікацію детермінант за характером впливу, то вона дає змогу виокремити детермінанти стимулюючого та дестимулюючого характеру.

Цікавою є класифікація детермінант за пріоритетом, яка дає змогу розподілити детермінанти на пріоритетні для інвесторів, пріоритетні для підприємств галузі, пріоритетні для держави, пріоритетні для наддержавного утворення.

Ще однією ознакою, що авторка пропонує для класифікації детермінант, є їх поділ залежно від способу вимірювання, який передбачає розподіл детермінант на ті, що можна виміряти об'єктивно на основі кількісних оцінок та суб'єктивно із застосуванням експертних методів.

За класифікаційною ознакою способу впливу детермінанти розподіляють на ті, що впливають на рівні окремого підприємства, на рівні кластера, на рівні органу управління галуззю тощо. На нашу думку, цю класифікацію варто дещо видозмінити, представивши у вигляді розподілу детермінант на такі види: діючі на макрорівні, мезорівні та мікрорівні. При цьому доцільніше використати класифікаційну ознаку, що більш відповідає видозміненій класифікації, а саме «поширення впливу».

Н. Ступень наводить досить широкий перелік класифікаційних ознак детермінантів розвитку, серед яких особливої уваги потребують такі: «характер впливу»; «етап економічної діяльності»; «напрямок впливу»; «джерело виникнення»; «рівень зумовленості»; «тривалість впливу»; «стабільність впливу»; «новизна»; «рівень впливу»; «рівень регулювання»; «цілі регулювання» [5]. Також автор дає характеристику детермінантів із погляду цих класифікаційних ознак.

Так, за характером впливу детермінанти розвитку можна розподілити на детермінанти прямого та детермінанти опосередкованого впливу. Щодо детермінант прямого впливу, то вони безпосередньо впливають на певні процеси та явища, тоді як вплив детермінант опосередкованого впливу є непрямим.

За етапом економічної діяльності автор в праці [6] пропонує виокремити детермінанти, спрямовані на прискорення, стабілізацію чи уповільнення економічних процесів. Ця класифікація перекликається з розподілом детермінант на стимулюючі та дестимулюючі, але доповнені ще одним видом детермінант, що покликаний стабілізувати ситуацію: за напрямом впливу – детермінанти, спрямовані на протидію чи стимулювання економічних процесів [7]. Виділення цієї класифікаційної ознаки вважаємо недоцільним, оскільки вона тісно пов'язана з попередньою ознакою, адже протидія економічним процесам пов'язана з їх уповільненням, стимулювання – з прискоренням.

За джерелом виникнення пропонується виділити детермінанти економічної, соціальної, політичної, екологічної, інституційної та іншої спрямованості. Ця кла-

сифікація досить тісно перекликається з класифікацією С. Ковриги за сферою відносин.

Щодо класифікації за рівнем впливу, запропонованої Н. Ступень, то вона передбачає поділ детермінант на основні та допоміжні. Отже, дана ознака корелює із класифікацією, яку запропонували Ю. Лопатинський та С. Тодорюк, із розподілом детермінант на базисні та доповнюючі [4]. На нашу думку, така класифікація детермінант є слушною, однак для її позначення доцільніше використати класифікаційну ознаку «значущість для протікання процесу».

Щодо класифікаційної ознаки за рівнем зумовленості Н. Ступень пропонує відносити до детермінантів об'єктивні та суб'єктивні умови й фактори, які формуються в активному господарському середовищі [5].

За тривалістю впливу пропонується розподілити детермінанти на ті, що мають короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий характер, а за стабільністю впливу – на постійні та тимчасові.

Залежно від новизни застосовувані детермінанти можуть поділятися на інноваційні та традиційні детермінанти.

Н. Ступень вважає, що залежно від рівня регулювання слід розрізняти детермінанти, що формуються на основі стратегічних та функціональних принципів регулювання. При цьому в процесі регулювання можуть бути поставлені попередні цілі або ж цілі компенсуючого чи стимулюючого характеру. Саме враховуючи різні цілі регулювання, варто розрізняти детермінанти розвитку, що їм відповідають.

На нашу думку, по відношенню до детермінантів розвитку доцільно доповнити перелік класифікаційних ознак такими:

1. По-перше, за належністю до типів розвитку пропонується розрізняти:

- детермінанти факторно орієнтованого розвитку;
- детермінанти інвестиційно орієнтованого розвитку;
- детермінанти інноваційно орієнтованого розвитку.

2. По-друге, за підпорядкованістю певним типам управління:

- поточні детермінанти – детермінанти, які впливають на вирішення завдань поточного управління;
- стратегічні детермінанти – детермінанти, вплив яких орієнтований на вирішення завдань стратегічного управління.

Висновки. Таким чином, встановлено, що детермінантом є визначальний чинник, який здійснює конструктивний або деструктивний вплив на перебіг та результати розвитку соціально-економічної системи, врахування якого є обов'язковим для досягнення мети поточного або стратегічного управління, спрямованого на активізацію розвитку певного типу.

Залежно від завдань дослідження можуть вибиратися базові класифікації. Зважаючи на поставлені завдання, базовими можуть уважатися останні дві класифікації, адже перша з них дає змогу виокремити в окрему групу детермінант, покликаних забезпечити перехід до інноваційно-орієнтованого розвитку, а друга – виділити стратегічні детермінанти, застосування яких є невід'ємною умовою такого переходу.

Список використаних джерел:

1. Коврига С. Детермінанти політичного простору. Соціогуманітарні проблеми людини. 2010. № 4. С. 164–171.
2. Економічна спадщина К. Маркса: погляд через призму століть: зб. матеріалів Всеукр. круглого столу (25 квітня 2018 р.). К.: КНЕУ, 2018. 232 с.
3. Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств: монографія. Вип. 2 / за наук. ред. д-ра. екон. наук., проф. Є.В. Мішеніна. Харків: Діса Плюс, 2013. 444 с.
4. Лопатинський Ю.М., Тодорюк С.І. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств: монографія; Чернівецький національний університет. Чернівці, 2015. 219 с.
5. Ступень Н. Теоретичні аспекти та сутність збалансованого розвитку рекреаційних територій. Ефективна економіка. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5833> (дата звернення: 23.11.2018).
6. Маслій І.В. Детермінанти виникнення та функціонування тіньової економіки. Актуальні проблеми держави і права. 2011. Вип. 58. С. 167–172.
7. Детерминанты долгосрочного экономического развития / А.В. Зубарев, О.В. Луговой, В.Ю. Поташников. Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 22. С. 4003–4010.
8. Базуева Е. В. Детерминанты качества институциональной системы (на примере системы институтов гендерной власти). Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 9. С. 17–29.

СУЩНОСТЬ ДЕТЕРМИНАНТОВ РАЗВИТИЯ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Аннотация. В статье исследована сущность детерминант развития. Рассмотрена концепция детерминизма как одного из основополагающих принципов научного познания. Изучены разновидности детерминизма. Исследованы взгляды ученых на трактовку понятия «детерминант». Дана классификация детерминант развития.

Ключевые слова: экономическая система, развитие, детерминизм, фактор, детерминант.

ESSENCE OF DETERMINANTS OF DEVELOPMENT AND THEIR CLASSIFICATION

Summary. The essence of determinants of development is explored in the article. The concept of determinism as one of the fundamental principles of scientific knowledge is considered. Varieties of determinism are studied. The views of scientists on the interpretation of the term “determinant” are researched. This classification of determinants of development is given.

Key words: economic system, development, determinism, factor, determinant.

Дроздова В. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій
Векшина А. П.
магістрант
Одеської національної академії харчових технологій

Drozdova V. A.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies
Vekshyna A. P.
Master
Odessa National Academy of Food Technologies

РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан та перспективи подальшого розвитку молокопереробної галузі України. Виділено місце переробної промисловості у загальних обсягах реалізованої промислової продукції. Проаналізовано кількісні зміни сільськогосподарських тварин, зокрема корів. Розглянуто динаміку основних показників, що надають характеристику ефективності функціонування молокопереробної галузі України в сучасних умовах. Зроблено ABC-аналіз показників виробництва молока за регіонами України. Виділено коло проблем, стримуючих розвиток досліджуваної галузі, та намічено шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: молокопереробна галузь, обсяги виробництва, промисловість, реалізація, сировина, продовольча безпека.

Вступ та постановка проблеми. Молокопереробна галузь України сьогодні знає багато проблем, що перешкоджають розвитку підприємств і галузі у цілому. Виробники молока та продукції з нього намагаються відійти від стандартів радянських часів та навчитися новим європейським технологіям. Після майже закриття російського ринку для вітчизняної продукції українцям випав шанс конкурувати з міжнародними виробниками, але для цього потрібно подолати трудові та фінансові проблеми, а також удосконалити контроль над якістю сировини та готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню молокопереробної галузі приділяють увагу М. Фестаєва, В. Чагаровська, І. Федулова, В. Голішевська, О. Мінасян, А. Пономаренко. Про розвиток молочної галузі інформують такі джерела, як «УкрМолПром», «Аграрне інформаційне агентство» тощо [5; 10–12]. Проте актуальним залишається аналіз тенденцій розвитку галузі, а також внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на неї.

Метою статті є дослідження розвитку молочної галузі України, аналіз тенденцій обсягів виробництва та експорту продукції, динаміки поголів'я корів, а також виявлення проблем розвитку молокопереробної галузі.

Результати дослідження.

Молоко вважається універсальним природним продуктом, який має буквально всі необхідні речовини та вітаміни і є головним джерелом білка. Постійне вдосконалення рівня життя та збільшення добробуту українців створюють підвищення споживчого попиту на всі можливі молочні продукти. Виробники постійно працюють над створенням свіжих видів продукції, унікальних рецептур, розширенням асортименту, новими технологіями та упаковками, вирішують питання збереження та транспортування продукції.

Молочна промисловість – одна з провідних галузей народного господарства, яка забезпечує населення про-

дуктами харчування. Фактичне виробництво молока в Україні значно нижче необхідних обсягів споживання, що позначається на якості харчування населення. Збільшення ж виробництва молока стримується низькою рентабельністю тваринництва і тим, що більшість населення України не може купувати необхідну кількість молочної продукції через високу його вартість [1, с. 10–12].

Загалом молокопереробна галузь становить 9% від усієї переробної промисловості України. Від того, яку сировину (молоко) подали на переробку, залежить якість готової продукції. Якість та кількість сировини залежать від багатьох факторів, зокрема важливим чинником є поголів'я великої рогатої худоби. Динаміку зміни кількості сільськогосподарських тварин за період 2010–2017 рр. наведено на рис. 1.

Незважаючи на те що деякі науковці вважають, що поголів'я корів у сільгоспідприємствах практично не зменшилося у 2017 р. порівняно з 2016 р. та скорочення становило всього 0,2% [3], аналіз рис. 1 показує більш

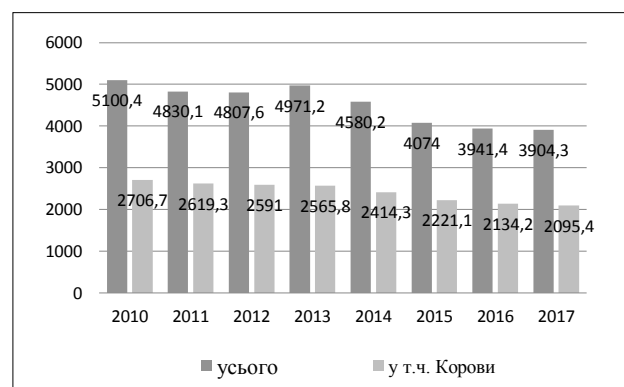


Рис. 1. Динаміка поголів'я сільськогосподарських тварин за 2010–2017 рр., тис. голів [2]

негативну динаміку, особливо за період із 2010 р. Згідно з отриманими даними, кількість сільськогосподарських тварин кожного року зменшувалася (за винятком 2013 р.), а загальне зменшення поголів'я сягнуло 1 196,1 тис. голів, що у відсотковому еквіваленті становить 23,45%. Слід зазначити, що у відсотках кількість корів до загальної кількості сільськогосподарських тварин майже не змінилася та знаходиться у межах 51–55%, коливання становить +/-4%. Показники зменшення поголів'я корів майже ідентичні: щороку на протязі семи років поголів'я корів зменшувалося та досягло показника -22,58% у 2017 р. до 2010 р. Отримані дані наведено в табл. 1.

Із кожним роком виробництво молока теж скорочується. Це відбувається завдяки скороченню чисельності поголів'я корів, сезонних та інших чинників. За офіційною статистикою, у минулому році надої молока знизилися на 101 тис. т. А порівняно з 2015 р. виробництво молока скоротилося на 334,9 тис. т, що у відсотковому значенні становить 7,6% [3].

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2018 р. можливе незначне зниження виробництва молока, до 10,1 млн. т, за одночасного збільшення в структурі його виробництва сільськогосподарських підприємств. Аналітику зниження виробництва молока, що надає Міністерство, розглянуто на рис. 2 [3].

Найбільшим є показник виробництва молока в 2013 р. – 11 488,2 тис. т, що у відсотковому значенні до показника 2017 р. становить 10,5%, найнижчий – у 2017 р. – 10 280,5 тис. т [3]. Аналіз змін наведено в табл. 2.

Усього в молокопереробній галузі функціонує близько 200 підприємств. На думку аналітиків, ефективно працюють не більше 100 з них. Застарілі технології не дають змоги багатьом українським підприємствам стати прибутковими [4].

За показниками Державної служби статистики України, загальний обсяг молока за областями в 2016 р. становив 8 171,1 тис. т, у 2017 р. – 8 073,1 тис. т, у 2018 р. –

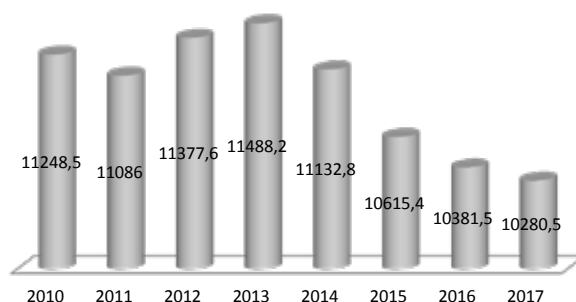


Рис. 2. Виробництво молочної продукції в Україні за 2010–2017 рр., тис. т [3]

7 908,3 тис. т. Найнижчий показник виробництва молока простежується у 2018 р. Безперечними лідерами стали Вінницька та Полтавська області (рис. 3) [2].

На діяльність підприємств із виробництва молочної продукції впливає ціла низка чинників. Перший і найбільш значимий – це залежність галузі від постачальників сировини, яка, своєю чергою, зумовлена специфікою і сучасним станом тваринницької галузі. Недостатність інвестицій із початку 90-х років призвела до скорочення поголів'я молочної худоби та, як наслідок, до падіння виробництва молока. Водночас терміни окупності нових інвестицій є досить великими, та для відновлення поголів'я молочної худоби будуть потрібні роки.

За словами аналітика молочного ринку Максима Фастєєва, виробництво молока за 2018 р. може становити 10 млн. т, але лише 4 млн. т піде на переробку. «Решта 6 млн. т – це власне споживання населенням, базари, корм і приписки райадміністрацій», – пояснює аналітик [5]. Також, за його словами, експорт молока за 2018 р. сягне 1,2 млн. т у вигляді сирого молока. «Звідси простий роз-

Таблиця 1

Аналіз динаміки змін поголів'я сільськогосподарських тварин та корів за 2010–2017 рр.

Рік	Сільськогосподарські тварини			у т. ч. корови			% корів у загальній кількості с/г тварин
	Кіл-ть с/г тварин, тис. голів	Різниця до попереднього року, тис. голів	Різниця до попереднього року, %	Кіл-ть корів, тис. голів	Різниця до попереднього року, тис. голів	Різниця до попереднього року, %	
2010	5100,4			2706,7			53,07
2011	4830,1	-270,3	-5,30	2619,3	-87,4	-3,23	54,23
2012	4807,6	-22,5	-0,47	2591	-28,3	-1,08	53,89
2013	4971,2	163,6	3,40	2565,8	-25,2	-0,97	51,61
2014	4580,2	-391	-7,87	2414,3	-151,5	-5,90	52,71
2015	4074	-506,2	-11,05	2221,1	-193,2	-8,00	54,52
2016	3941,4	-132,6	-3,25	2134,2	-86,9	-3,91	54,15
2017	3904,3	-37,1	-0,94	2095,4	-38,8	-1,82	53,67
2017 р. до 2010 р.		-1196,1	-23,45		-611,3	-22,58	

Джерело: опрацьовано за даними [2]

Таблиця 2

Аналіз динаміки змін виробництва молочної продукції за 2010–2017 рр.

Назва / Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 до 2010 рр
Кіл-ть молочної продукції, тис. т	11248,5	11086	11377,6	11488,2	11132,8	10615,4	10381,5	10280,5	-968
% до попереднього року		-1,44	2,63	0,97	-3,09	-4,65	-2,20	-0,97	-8,61

Джерело: опрацьовано за даними [3]

рахунок: кожен 4-й кг молока, яке надійшло на переробку, призначений для експорту», – відзначає він.

На підставі даних рис. 3 зроблено ABC-аналіз та побудовано діаграму. Отримані дані дали змогу зро-

бити висновок щодо лідерів із виробництва молока. До групи А входять 10 областей, більшість з яких має майже однакові показники, виділяється лише трійка лідерів: Вінницька, Полтавська та Хмельницька області. Також

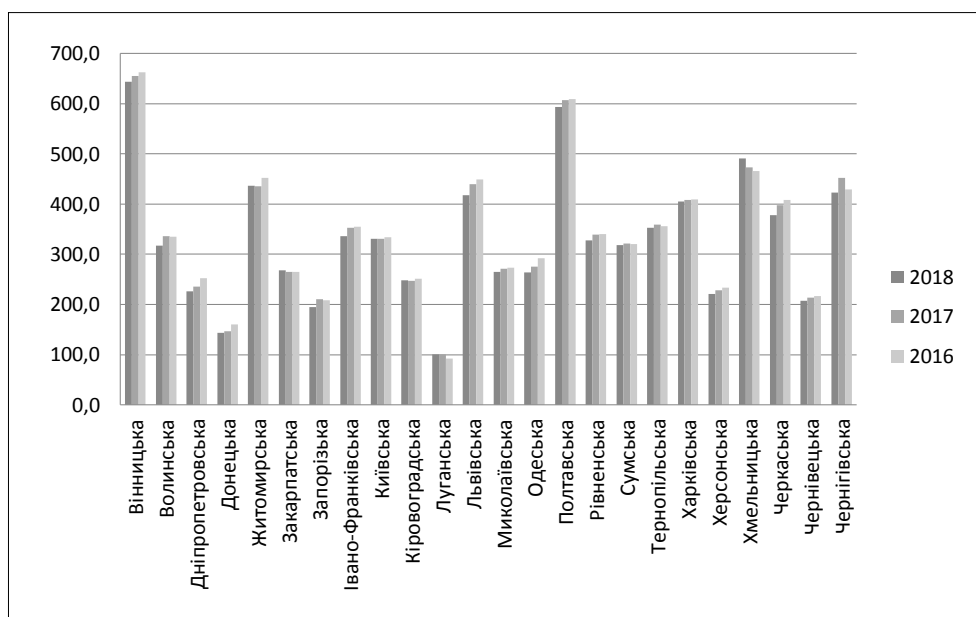


Рис. 3. Обсяги виробництва молока за всіма категоріями господарств по областях України за період 2016–2018 рр., тис. т [2]

Таблиця 3

ABC-аналіз показників виробництва молока за регіонами за 11 місяців 2018 р. (розрахунковий метод)

Регіон	Кількість молока, тис. т	Кількість молока, % до загальної	Порядковий номер	Частка від загального обсягу зростаючим підсумком, %	Кількість молока зростаючим підсумком, %	Група
Вінницька	643,7	8,14	1	4,17	8,14	A
Полтавська	594,0	7,51	2	8,33	15,65	A
Хмельницька	491,1	6,21	3	12,50	21,86	A
Житомирська	436,8	5,52	4	16,67	27,38	A
Чернігівська	422,5	5,34	5	20,83	32,73	A
Львівська	418,0	5,29	6	25,00	38,01	A
Харківська	405,6	5,13	7	29,17	43,14	A
Черкаська	377,7	4,78	8	33,33	47,92	A
Тернопільська	352,7	4,46	9	37,50	52,38	A
Івано-Франківська	335,8	4,25	10	41,67	56,62	A
Київська	330,6	4,18	11	45,83	60,80	B
Рівненська	327,7	4,14	12	50,00	64,95	B
Сумська	317,8	4,02	13	54,17	68,97	B
Волинська	316,9	4,01	14	58,33	72,97	B
Закарпатська	268,4	3,39	15	62,50	76,37	B
Миколаївська	264,8	3,35	16	66,67	79,71	C
Одеська	263,6	3,33	17	70,83	83,05	C
Кіровоградська	248,1	3,14	18	75,00	86,19	C
Дніпропетровська	225,9	2,86	19	79,17	89,04	C
Херсонська	220,6	2,79	20	83,33	91,83	C
Чернівецька	207,2	2,62	21	87,50	94,45	C
Запорізька	194,8	2,46	22	91,67	96,91	C
Донецька	143,2	1,81	23	95,83	98,73	C
Луганська	100,8	1,27	24	100,00	100,00	C
Всього	7908,3					

Джерело: розраховано за даними [2]

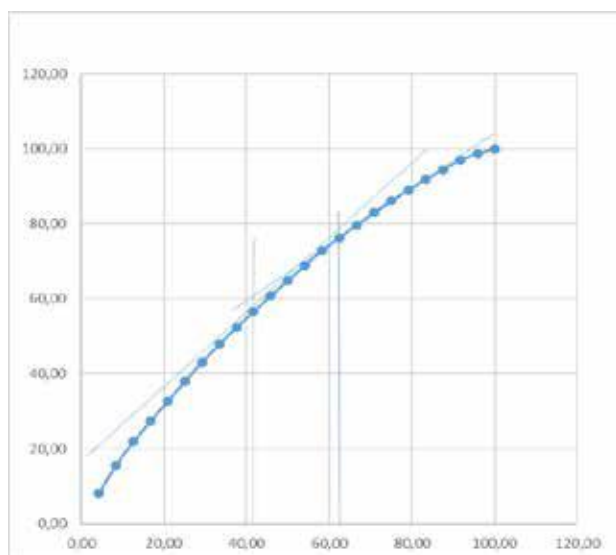


Рис. 4. ABC-аналіз показників виробництва молока за регіонами за 11 місяців 2018 р. (графічний метод)

Джерело: побудовано за даними табл. 3

результати розрахунку показали, що майже всі південні регіони (Миколаївська, Одеська, Херсонська області) є аутсайдерами за показниками виробництва молока. Отримані дані наведено в табл. 3.

Для коректного розподілу категорій побудовано діаграму графічним способом. Отримані результати наведено на рис. 4.

Зміни в структурі експорту основних видів молочної продукції за 2016–2017 рр. можна розглянути на рис. 5 та 6.

Із наведених діаграм можна зробити висновок, що в 2017 р. найбільшу частку займає саме експорт масла, що порівняно з 2016 р. на 22% менше. Експорт сухого молока, навпаки, зменшився із 47% у 2016 р. до 29% у 2017 р. Незмінними показниками є експорт вершків та молока (3%) та молочної сироватки (9%). Кисломолочна продукція у 2017 р. знизилася на 1%, а експорт сирів знизився на 3%.

Що стосується імпорту молочної продукції, то цей показник виріс на 51% за останні дев'ять місяців 2018 р. [7].

Особливе занепокоєння відбувається стосовно сухого молока. Саме сухе молоко займало найбільший відсоток в експорті молочної продукції, завдяки гарній якості Україна у 2015 р. займала шосте місце серед країн – експортерів сухого молока. У період, коли експорт до Росії став неможливим, найбільшими

покупцями залишилися Бангладеш, Казахстан та Грузія. Але експорт до Казахстану також знаходиться під впливом взаємовідносин із Росією, адже вона з огляду на транспортну логістику є транзитною країною, що ставить завдання пошуку іншого шляху доставки товару. Два альтернативних шляхи (через територію Білорусі або Грузії чи Азербайджана) суттєво збільшують вартість товару для кінцевого покупця, що ставить питання доцільності закупівлі сухого молока українського виробництва.

«Зростання імпорту молочних продуктів відбулося переважно за рахунок збільшення поставок сиру (на 45%)», – зазначив голова ради директорів Союзу молочних підприємств України Вадим Чагаровський [5].

Отримані дані свідчать про необхідність розгляду питання продовольчої безпеки, адже кількість сільськогосподарських тварин та молочної продукції щороку зменшується, падає обсяг експорту та зростає імпорту, що є неприпустимим для країни, яка вважає себе аграрною.

До інших особливостей/проблем виробництва молочної сировини можна віднести [8]:

– високу собівартість української продукції за рахунок дорогих кредитів та інших ресурсів за конкуренції за ціною з боку імпортової продукції, яку підтримують держави-імпортери;

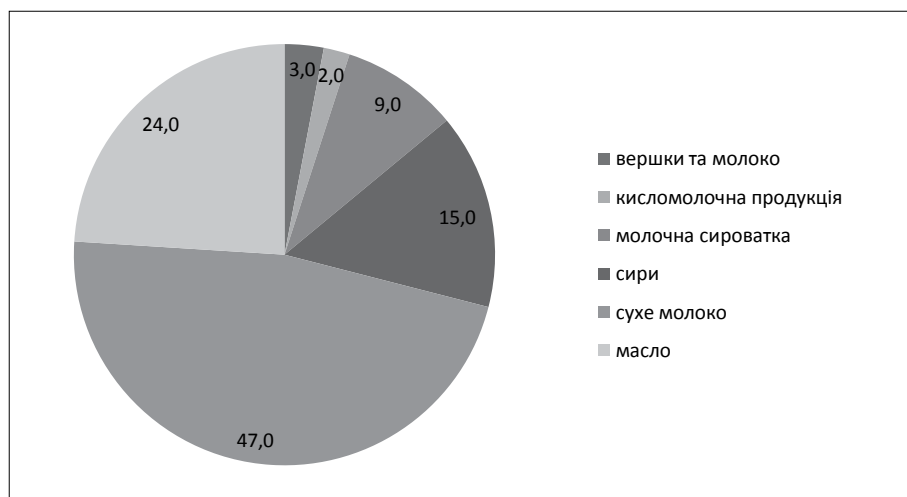


Рис. 5. Структура експорту молочних продуктів України за 2016 р. [6]

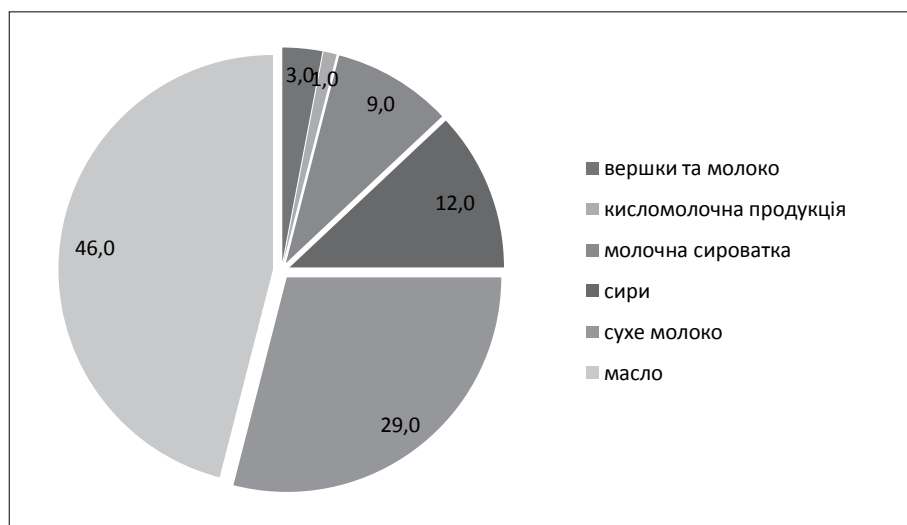


Рис. 6. Структура експорту молочних продуктів України за 2017 р. [6]

– непривабливість галузі для молодих фахівців, більшість випускників аграрних університетів не йдуть працювати за спеціальністю;

– відсутність єдиного підходу до контролю якості використовуваних кормів і насіння;

– високу залежність від кліматичних і природних чинників, таких як посуха, нашествия сарани, що зменшує кормову базу для тварин;

– сезонність: взимку надої молока менше, ніж улітку, при цьому попит на молочну продукцію вище.

Виробництво молочних продуктів саме по собі є капіталомістким, інвестиції мають тривалі терміни окупності, що призводить до збільшення горизонту планування і робить його довгостроковим. Під час планування керівництву підприємств необхідно закладати у вартість майбутніх заходів велику кількість ризиків, що відбивається на вартості кінцевого продукту.

Проблема дефіциту сировини може вирішуватися також шляхом упровадження на підприємствах молочної галузі системи ресурсозбереження. В умовах дефіциту сирового молока більш ефективно використовувати сировинні ресурси у виробництві молочної продукції, що дасть змогу:

– вдосконалити технологічний процес для більш повного і глибокого використання сировинних ресурсів, що дасть змогу з колишніх обсягів сировини отримувати більше готової продукції;

– повторно переробляти нестандартну продукцію для виробництва з неї інших видів продукції, що відповідає стандартам якості;

– використовувати відходи виробництва, зокрема молочної сироватки, для виробництва інших видів продукції [5].

Висновки. Вважаємо, що поєднання заходів державної підтримки та зусиль компаній дасть змогу зберегти продовольчу безпеку країни, забезпечити населення України високоякісною молочною продукцією в необхідній кількості, знизити імпорт, упровадити передові ресурсозберігаючі технології. Для українських виробників є можливість охопити нові міжнародні ринки, але за умови дотримання показників якості продукції. Кризова ситуація, що склалася у галузі, дає великий стимул вітчизняним підприємствам контролювати якість сировини та дотримуватися технічних умов виробництва у боротьбі за вітчизняного споживача та міжнародні ринку збуту.

Список використаних джерел:

1. Кернасюк Ю. Молочний сектор: реалії і перспективи. Агробізнес сьогодні. 2015. № 6. С. 10–12.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт «УкрМолПром». URL: <http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/component/acepolls/poll/3-voting>.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua/ministry?tid_hierachy=605.
5. Офіційний сайт Аграрного інформаційного агентства. URL: <http://www.agravery.com>.
6. Офіційний сайт оптового ринку сільськогосподарської продукції. URL: <https://shuvar.com/news/2465/Prohnoz-rozvytku-ukrayinskoho-rynku-moloka-ta-molokoproductiv-v-konteksti-svitovykh-tendentsiy>.
7. Офіційний сайт Brokstar Co. Україна заняла шестое место среди экспортеров сухого молока. URL: <http://brokstar.com.ua/novosti/ukraina-zanjala-shestoe-mesto-sredi-jeksporтеров-suhogo-moloka>.
8. Стецюк Я.Ю. Развитие молочної галузі України. Эффективная економіка. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4164>.
9. Плетенец М. Транскаспийский маршрут: для Украины все решат тарифы. 05.02.2016. URL: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1063679>.
10. Федулова І. Ринок молочної продукції України: можливості та загрози. Товари і ринки. 2018. № 25. С. 15–25.
11. Голішевська В., Мінасян О. Проблеми молочної промисловості України. Матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД». Переяслав-Хмельницький, 2013. 272 с. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/888>.
12. Пономаренко А.С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку. Молодий вчений. 2015. № 12(3). С. 169–175. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_12%283%29_42.

РАЗВИТИЕ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье исследованы современное состояние и перспективы дальнейшего развития молокоперерабатывающей отрасли Украины. Выделено место перерабатывающей промышленности в общем объеме реализованной промышленной продукции. Проведен анализ количественного изменения сельскохозяйственных животных, в том числе коров. Рассмотрена динамика основных показателей, предоставляющих характеристику эффективности функционирования молокоперерабатывающей отрасли Украины в современных условиях. Выполнен АВС-анализ показателей производства молока по регионам Украины. Выделен круг проблем, сдерживающих развитие исследуемой отрасли, и намечены пути решения этих проблем.

Ключевые слова: молокоперерабатывающая отрасль, объемы производства, промышленность, реализация, сырье, продовольственная безопасность.

DEVELOPMENT OF MILK PROCESSING INDUSTRY: TODAY AND PROSPECTS

Summary. The article examines the current state and prospects for the further development of the milk processing industry in Ukraine. The place of the processing industry in the total volume of sold industrial products is highlighted. Quantitative changes in farm animals and, in particular, cows are analysed. The dynamics of the main indicators that provide a characteristic of the functioning of the milk processing industry of Ukraine in modern conditions is considered. The ABC-analysis of milk production indicators in the regions of Ukraine is made. A range of problems hindering the development of the studied industry is highlighted, and ways of solving these problems are outlined.

Key words: milk processing industry, production volumes, industry, sales, raw materials, food security.

Дроздовський Я. П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Юрош В. В.
студент
Ужгородського національного університету

Drozdovsky Y. P.
PhD in economics,
Associate Professor of the Department
of International Economic Relations
Uzhhorod National University
Yurosh V. V.
Student,
Uzhhorod National University

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ БРЕНДУ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

Анотація. Проаналізовано імідж України у сфері міжнародних відносин з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Розглянуто особливості формування бренду України як країни пострадянського простору зі значними економічними проблемами. Наведено приклади брендів та процесів ребрендингу європейських держав. На основі проведеного аналізу сформульовано основні заходи для швидкої побудови позитивного бренду України.

Ключові слова: бренд, національний бренд, бренд держави, ребрендинг, позиціонування, імідж.

Вступ та постановка проблеми. Практика міжнародних відносин свідчить про те, що країни з негативним чи недостатньо сформованим цілісним іміджем мають певні обмеження чи складнощі у дипломатичних та економічних зв'язках і не можуть ефективно досягати комерційного макроекономічного успіху. Створення, розроблення та впровадження стратегії державного брендингу, формування міжнародного іміджу країни вимагають інтегрованої злагодженої політики, якої не має більшість країн, – здатність діяти та інформувати скоординовано та злагоджено, постійно наголошуючи на ключових інформаційних повідомленнях і темах, які є пріоритетними та провідними для країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим розробленням питання державного бренду та процесу національного брендингу, іміджу та репутації країни займаються зарубіжні та вітчизняні вчені. Проблематику досліджують С. Ангольт, У. Олінс, Ф. Котлер, Є. Яффе, П. ван Хем, Гертнер, Морган, Портер, Лі, Й. Фан, Аакер та ін. У сфері вітчизняної науки державного управління питання формування іміджу країни вивчають Д. Богуш, О. Соскін, Є. Ромат, Т. Пахомова та ін.

Метою статті є вивчення проблем у сфері формування і розвитку бренду України на міжнародній арені, а також обґрунтування теоретичних засад та практичних аспектів здійснення брендингової політики держави.

Результати дослідження. Сучасне світове політичне поле – це боротьба конкурентоспроможних брендів країн за визнання та авторитет у світі. Якісні з часом визначають вектор світового розвитку, доля інших – інтегруватися, зберігаючи власні національні інтереси, чи навіть повністю нівелюватися, переслідуючи чужі національні інтереси. [1] Ідеальною парадигмою розвитку держави та закріплення її бренду у світі є синкретичність стратегії розвитку її національних інтересів і конститутивний вплив на світові процеси сучасності.

Актуалізація проблеми національного брендингу України зростає як у контексті її євроінтеграції, так і завдяки світовому процесу глобалізації. Внутрішні проблеми українських трансформацій роз'єднали країну територіально, ментально, економічно і політично, що постійно використовується політикумом України і стає небезпечним.

Територіальний брендинг – це не самоціль, він повинен слугувати інструментом для підвищення якості життя місцевих жителів, сприяти зростанню виробничих та експортних здібностей регіону. Головна мета брендингу регіонів – налагодження взаєморозуміння і взаємодії між владою та громадянами, що живуть в одному інформаційному і географічному просторі, створення територіальної ідентичності. Опираючись на сучасну наукову базу, використовуючи новітні технології брендингу, українські регіони здатні вийти на новий рівень у своєму економічному і соціально-політичному розвитку й зробити вагомий внесок у розвиток іміджу України у цілому [6].

Формування національного бренду в умовах наступу глобалізації є складним процесом і потребує всебічного дослідження та аналізу. Кожна країна, регіон чи місто змушені конкурувати за свою частку туристів, інвесторів, іноземних студентів, робітників, увагу міжнародних медіа тощо. Національний брендинг спрямований на подолання дефіциту матеріальних і нематеріальних ресурсів у регіоні, в його основі лежить ідея донесення до широкої громадськості уявлення про унікальність території. Країни з позитивним національним брендом докладають набагато менше зусиль для захисту національних інтересів і залучення іноземних інвестицій, аніж ті, що його не мають.

Національний бренд формується на основі яскраво вираженого позитивного іміджу території, який ґрунтується на унікальних можливостях задоволення тих чи інших запитів її споживачів. Водночас національний бренд є найважливішим чинником конкурентних переваг і доходів країни, цінним активом економіки [6, с. 36].

Бренд держави – це сукупність емоційних і раціональних уявлень, що впливають на формування певного образу про країну. Якщо порівнювати бренд з іміджем, то перше поняття є більш стійким. Імідж держави – це змінний складник бренду, що означає образ, на який намагаються впливати з метою зміни. Щодо вектора спрямованості бренду держави існують два підходи:

Бренд держави розглядається як зовнішньоорієнтований феномен. Він є носієм/провідником у зовнішній світ ідей, якою є конкретна країна.

Бренд держави є одночасно і внутрішньо- і зовнішньоорієнтованим феноменом. Національний брендинг є формою національного дискурсу в глобальному контексті. Державний бренд поширюється за допомогою логотипів, слоганів, через інформаційні кампанії, проте цього замало. Важливими є його сприйняття та постійна ретрансляція громадянами всіх верств суспільства.

Бренд країни, згідно з британським дослідником С. Анхольтом, передбачає сприйняття країни за такими показниками:

1. Багатством культурної та історичної спадщини.
2. Ефективністю державного управління.
3. Інвестиційною перспективністю країни.
4. Якістю експортованих товарів.
5. Населенням країни (людським капіталом).
6. Туризмом (туристичним потенціалом) [9].

На думку Н.П. Воробйової, на імідж України негативно впливають такі чинники:

1. Аварія на Чорнобильській АЕС, яка спричинила додаткові витрати, пов'язані з наслідками аварії. Катастрофа зменшила рівень туристичної привабливості України, що зменшило дохідну базу країни. Зменшення обсягів доходів країни вплинуло на економічний спад, що зумовило низку соціальних, політичних та економічних проблем.

2. Конфлікт, що виник в Україні з Росією щодо газового питання і формував образ України як ненадійного партнера для світової спільноти.

3. Конфлікт, що виник в Україні з Росією на політичній основі через анексію Криму та східної частини України у 2014 р. Постійні конфлікти з Російською Федерацією негативно впливають на формування національного бренду через створення бренду країни – зони конфлікту.

4. Конфлікт, що виник в Україні з Румунією через території гірла Дунаю, у результаті якого Україна щорічно втрачає більше ніж 1 млрд. дол. США. Постійні територіальні конфлікти зумовлюють погіршення іміджу країни, що призводить до зменшення обсягів експорту української продукції та зменшення конкурентоспроможності країни у цілому.

5. Постійна політична та економічна нестабільність у країні, соціальні проблеми. Цей чинник зумовлює зменшення обсягів іноземних інвестицій в економіку країни через страх іноземних інвесторів утратити свої фінансові вкладення.

6. Наслідком економічної кризи стала політична: перманентна боротьба гілок влади між собою, корумпованість і кланово-олігархічний характер української влади, неефективність пострадянських політичних інститутів, відсутність справжньої демократії і правової держави в широкому сенсі.

7. Відсталість економіки країни, що виражається у застарілих технологіях, техніках, приладах, механізмах. При цьому українських інвестицій не вистачає на власні потреби в модернізації підприємств.

8. Великий обсяг державної заборгованості, який має тенденцію до швидкого збільшення. Збільшення обсягів

заборгованості не дає можливості страхувати іноземні інвестиції, завдяки чому країна могла б привабити додаткові інвестиції в пріоритетні галузі економіки. Великий обсяг державного боргу відображає високий рівень залежності дій країни від її кредиторів.

9. «Тінізація» економіки. Виведення економіки із «тіні» надасть поштовх розвитку економіки, збільшить дохідну базу бюджету країни, Проблеми та перспективи розвитку національної економіки зменшить офіційний рівень безробіття та пришвидшить економічне зростання країни [8].

Позитивно впливають на імідж України такі чинники:

1. Подія Євро-2012. У день проведення чемпіонату український кордон перетнуло 360 тис. осіб, та протягом його проведення Україну відвідало 8,3 млн. осіб. Це позитивно вплинуло на туристичний імідж країни.

2. Євромайдан у 2013–2014 рр. Революція, під час якої світ зрозумів, що українці проявили себе як політично усвідомлена нація, що активно впливає на політику та історію, тим самим формуючи українське громадянське суспільство. Проте цей чинник мав також певний негативний вплив на бренд країни. Будь-яка нестабільність погіршує стан інвестиційної привабливості та зменшує обсяги капіталовкладень в Україну.

3. Культурний та людський чинники. Наявність культурних та історичних пам'яток розвиває туристичний сектор. Гостинність українців зумовлює збільшення туристичної привабливості України у світі.

4. Наявність виходу до двох морів та гірської системи Карпат, а також відносно дешева вартість туристичного сектору підвищують туристичну привабливість. Унікальні пам'ятки природи збільшують туристичні потоки до України. Вигідне розташування країни збільшує туристичну привабливість, що є потенційною можливістю поповнення бюджету країни [8].

У щорічному звіті агентства Future Brand Україна посідає 74-е місце із 75 країн. В Україні середня оцінка стану бренду становить лише 8%, а середня оцінка досвідченості визначається на рівні 14%. За Україною в рейтингу знаходяться Нігерія, Камбоджа та Бангладеш [1, с. 53].

У рейтингу конкурентоспроможності GCI Global Competitiveness Index Україна також піднялася на чотири позиції в 2017 р. й опинилася на 81-му місці поруч із Бразилією і Бутаном. А на першому місці стабільно тримається Швейцарія [12].

Згідно з дослідженнями World Wide Web Foundation, Україна піднялася в 2017 р. на 18 позицій і опинилася на 44-му місці за рівнем відкритості даних Open Data Barometer [12].

У рейтингу вільних країн Freedom House Україна зайняла 18-е місце із 29 в 2017 р. Серед країн пострадянського простору це середній показник, так, найвільнішою виявилася Естонія, останні сходинки рейтингу посіли Узбекистан і Туркменістан [12].

Україна зайняла 30-е місце в рейтингу найкращих армій світу в 2017 р., якраз між Швецією і М'янмою. Перше місце зайняли США, а друге – Росія.

У щорічному рейтингу інноваційних країн світу Global Innovation Index 2017, Україна посіла 50-е місце зі 127 [12].

Україна також тримається в десятці найнещасніших країн світу в рейтингу Bloomberg's Misery Index (так званий «Індекс нещастя») і займає сьому позицію між Іспанією і Сербією.

У рейтингу найдешевших для життя країн за версією американського грошового порталу GoBankingRates,

Україна опинилася на 24-у місці. Найдешевшими стали Індія і Південна Африка [12].

Національний імідж України сьогодні є здебільшого негативним. Негативно на нього вплинули такі чинники: аварія на Чорнобильській АЕС, постійні конфлікти з Російською Федерацією, економічна нестабільність, корумпованість політичної сфери, «тінізація» економіки та ін. Позитивно вплинули на імідж України: Євро-2012, Помаранчева революція, історична та культурна спадщина, людський сектор, географічне розташування біля морів та гірських хребтів та ін.

Для актуалізації концепту національного брендингу України, на нашу думку, актуальним є запозичення досвіду та практики брендингових стратегій провідних країн світу. За сучасних умов актуальним для України виглядає національний брендинг країни через імідж її регіонів. Цей підхід здатний стати заходом консолідації політичної нації українців, сприяти розвитку громадянського суспільства, в якому політичні спекуляції з питань мови та регіональних розбіжностей утрачати-муть значення, й зрештою утворити новий позитивний бренд країни.

Досвід розвинених країн показує, що уряд повинен брати на себе приблизно 10–20% від загального кошту-рису брендингу. Водночас бізнес може виступити осно-вним спонсором, оскільки від позитивного іміджу Укра-їни у першу чергу виграє насамперед саме він, а лише потім держава й населення. Сьогодні в Україні якщо й реалізуються якісь програми (Дні України у Франції, акція Welcome to Ukraine), їх дедалі частіше замінюють прямою рекламою або хаотичним набором PR-програм, які проводяться непослідовно і часто не виправдовують витрачених на них коштів (приклад Євро-2012) [7].

Досвід Франції. У 2003 р. уряд Франції доручив фахівцю з реклами Ф. Ленченеру та його агенції розро-блення проекту з формування «Марки Франції», яка скла-далася з таких елементів (табл. 1).

Проаналізуємо досвід Польщі з популяризації націо-нального бренду. У Польщі під егідою А. Кваснєвського було започатковано програму «Бренд – брендам» (Marka – Markom), яка мала на меті відродження значущості товар-них брендів у Польщі та підтримку їх за кордоном шляхом організації промоакцій для польських підприємств, публі-кації матеріалів про традиції національної промисловості тощо. Для формування привабливого інвестиційного імі-джу країни Агенцією з питань іноземних інвестицій було проведено рекламну кампанію в Західній Європі та США. Цільовою аудиторією були керівники західних компаній, західні економісти і ринкові експерти, які приймають рішення щодо інвестицій. У рамках проекту Агенція роз-міщала рекламні ролики в бізнес-програмах провідних міжнародних телеканалів, а також рекламні макети у най-відоміших ділових газетах Західної Європи і США [9].

Завдяки продуманій брендинговій кампанії Німеччини вдалося розширити економічні і політичні контакти, вст-ановити партнерські відносини з іншими країнами. Її під-

сумком і важливим результатом стало підвищення позиції країни в індексі найпопулярніших національних брен-дів. Визнанням ефективності роботи німецьких фахівців можна назвати розвиток в'їзного туризму. Відзначимо, що приблизно 90% зарубіжних гостей, які приїхали на чем-піонат світу з футболу, заявили, що порекомендують від-відати Німеччину у себе на батьківщині.

За умов визнання доцільності формування бренду «Україна» за допомогою позитивного іміджу регіонів краї-ни варто визначитися з категоріями й етапами наукового підходу до такої стратегії національного брендингу. Як тільки програма просування іміджу регіонів та брендингу України почне працювати і приносити перші результати у вигляді корекції чинних образів у бік позитивності, слід запустити системний моніторинг таких змін, що здатен з'ясувати ефективність різних відповідно заангажованих комунікаційних каналів та ступінь впізнаваності України та її регіонів. Кінцева мета такого моніторингу – виявити, наскільки імідж регіону та бренд України близький укра-їнцям і чи готові вони його прийняти. І допоки мешканець України не скаже, що він із Харкова, Одеси, Чернігова чи Чернівців – найбільш «багатокультурного, співочого, поетичного і багатого» міста великої України, яка сильна своїми самобутніми регіонами і через що в ній усе є, варто коригувати асоціативний ряд, іміджеву політику регіонів і програму національного брендингу України [7].

Ідеальною парадигмою розвитку держави та закрі-плення її бренду у світі є синкретичність стратегії розви-тку її національних інтересів і конститутивний вплив на світові процеси сучасності.

Висновки. Досвід інших країн показує, що за пра-вильного підходу до створення бренду країни, позитив-ний результат дасть змогу позиціонувати себе як прива-бливу для туризму і бізнесу країну. У подальшому увагу потрібно приділити проблемам брендингу регіонів та міст країни. Щоб стимулювати розвиток торгівлі та залучення іноземних інвестицій, Україна має демонструвати себе як країну з безпечним, прозорим та стабільним діловим середовищем. Це завдання подвійної складності, оскільки воно також вимагає боротьби з корупцією.

Для того щоб сформувати державний бренд Укра-їни, перш за все необхідні чітка брендингова стратегія та до кінця продумана інформаційна політика країни. Під час його створення потрібно брати до уваги міжна-родний досвід у цій сфері. Також важливим завданням є адекватне та оперативне реагування та донесення пози-ції України на основні події, які відбуваються у світі. Потрібно пам'ятати, що таке поняття, як бренд, у сучас-ному світі розглядається як одне з ключових надбань дер-жави. На основі наявного бренду легко зробити висновок, що собою являє та чи інша держава: надійний партнер чи така, з якою краще не мати нічого спільного; держава – агресор чи миролюбна країна, яка не бере участі в гонці озброєнь, та ін. Позитивний державний бренд безпосе-редньо впливає на економічний стан країни, на добробут її населення та на її відносини із зовнішнім світом.

Таблиця 1

Проект із формування «Марки Франції» [9]

Сфера	Ключовий меседж	Відповідальні за реалізацію
Інновації	«Інвестуй у Францію!»	Агентство «Інвестуй у Францію»
Культура	«Вчи французьку мову»	Французький інститут
Туризм	«Зустрінемось у Франції»	Агенція з розвитку туризму Atout France
Туризм / Просування регіонів	«Відкрий свою Францію»	Bourgogne, Cannes та інші регіональні агенції
Товари	«Купуй французьке!»	France Pro France

Список використаних джерел:

1. Annual analytical report of the creative future company «Futeue Brand». Country Brand Index 2014-15. London, 2014. 55 p.
2. Chernatony L. Academic Perspective: Adapting brand theory to the context of nation branding. Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice. Keith Dinnie. Elsevier. 2008. 264 p. URL: http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts_Issues_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf.
3. Kaneva N. Nation Branding: Toward an Agenda for Critical Research. International Journal of Communication. 2011. № 5. P. 117–141.
4. Keller K.L. Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Second Edition. Prentice Hall, USA, 2012. 600 p.
5. Аналітичний незалежний центр з питань державної політики «Центр Разумкова». URL: <http://www.uceps.org/ukr/index.php>.
6. Анхольт С. Создание бренда страны. Бренд-менеджмент. 2007. № 1. С. 36–44.
7. Богатирець В., Зорій Я. Конструкти брендингу країни: актуалізація концепту національного брендингу України. URL: <https://www.researchgate.net/publication/318131578>
8. Воробйова Н.П., Савченко С.М. Оцінка національного бренду України на міжнародному ринку. URL: <rs/XTreme.ws/Downloads/66201-147880-1-PB.pdf>
9. Державна політика у сфері національного брендингу. Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит народного депутата України. URL: <http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/publications/29157.pdf>.
10. Родькин П. Промышленный бренд будущего. Визуальная революция в эпоху атомного ренессанса. М.: Форум, 2009. 112 с. URL: www.ukrstat.com.ua.
11. Міжнародний імідж України: сутність, фактори формування, рівні сприйняття / А. Старостіна, В. Кравченко, Г. Личова. Маркетинг в Україні. 2010. № 4. С. 61–66.
12. Українська економіка в міжнародних рейтингах: корупція, прогрес і перспективи. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enevs/ukrainskaya-ekonomika-v-mezhdunarodnyh-reytingah-korruptsiya-slabyu-progress-i-perspektivy-1093423.html>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БРЕНДА УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Аннотация. Проанализирован имидж Украины в сфере международных отношений с учетом внешних и внутренних факторов влияния. Рассмотрены особенности формирования бренда Украины как страны постсоветского пространства со значительными экономическими проблемами. Приведены примеры брендов и процессов ребрендинга европейских государств. На основе проведенного анализа сформулированы основные мероприятия по быстрому построению положительного бренда Украины.

Ключевые слова: бренд, национальный бренд, бренд государства, ребрендинг, позиционирование, имидж.

**PROBLEMS IN THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE BRAND OF UKRAINE
IN THE INTERNATIONAL ARENA**

Summary. The paper analyzes the image of Ukraine in international relations according to external and internal factors of influence. The article discusses the features of the brand of Ukraine as a country with significant post-Soviet economic problems. Examples of brands and the rebranding processes of different European nations are used for Ukraine as experience in research. For rapid construction of a positive brand of Ukraine were formed basic solutions of current problems.

Key words: brand, national brand, state brand, rebranding, positioning, image.

Жарікова О. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи та страхування
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Пашченко О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Zharikova O. B.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

Pashchenko O. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Theory
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано й обґрунтовано ефективні шляхи розвитку аграрного сектору економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату в аграрних підприємствах держави. Результати дослідження показали, що вирішальною мірою вартість аграрних підприємств залежить від результатів виробничо-фінансової діяльності та належного їм ресурсного потенціалу – людського, включаючи інтелектуальний, земельний, матеріальний та фінансово-го, який, зрештою, і втілюється в результатах діяльності підприємств.

Ключові слова: фінансовий, аграрний, сектор, економіка, товаровиробники, кредитний ринок.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні розвиток ринкових умов господарювання та перетворення сільського господарства в Україні передбачають створення необхідних передумов для інтенсифікації виробництва, розвитку нових форм господарювання, вдосконалення економічних взаємозв'язків в аграрному секторі економіки. Нині в Україні тривають спроби формування ринку землі. Проте одним із нагальних питань сьогодення, що потребує детального дослідження і вирішення, є проведення виваженої оцінки землі, зокрема земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що використовуватимуться як застава. Важливим при цьому є забезпечення ефективного використання всіх видів ресурсів. У сільському господарстві чільне місце займають земельні ресурси, які є основним засобом виробництва та предметом праці, фізичним базисом для розміщення об'єктів виробництва та інфраструктури. Особливе значення має не лише їх використання, а й збереження належного якісного стану. Сучасний рівень розвитку сільського господарства характеризується високим ступенем розораності земельних ресурсів, що значно вищий порівняно з розвиненими країнами світу, а в деяких областях України він навіть перевищує 90%. Застарілі технології виробництва спричиняють втрату гумусу, деградацію ґрунтів, поширення вітрової та водної ерозії. У сукупності це призводить до зниження природної родючості ґрунтів і негативно впливає на можливість підвищення ефективності використання земельних ресурсів суб'єктами господарювання, у т. ч. сільськогосподарськими підприємствами [9; 10].

Питання, пов'язані з підвищенням якості експертної грошової оцінки об'єктів нерухомості, у тому числі аграрних підприємств, які виступають у ролі забезпечення зобов'язання та вирішення проблем ефективного використання земельних ресурсів суб'єктами господарю-

вання, у т. ч. й сільськогосподарськими підприємствами, являють собою предмет постійного дослідження світової економічної науки. Економічна ефективність землекористування в сучасних умовах формується під впливом багатьох чинників. До основних із них належать вихід продукції на 1 га сільськогосподарських угідь або ріллі, валовий доход, прибуток на 1 га земельної площі, рівень інтенсивності використання землі тощо. Внаслідок того, що в Україні діє мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, цей ресурс дуже складно повноцінно відобразити в економічному обороті. Земля – це не лише економічний актив, що дає певні можливості для отримання прибутку для того, хто його використовує. Земля виступає основним засобом виробництва, предметом праці, просторовим базисом розміщення об'єктів інфраструктури. Крім того, для українського селянства земля – це частина їхнього життя. Вирішенню цих проблем присвячено роботи багатьох учених та фахівців цієї галузі [11; 15].

Значна частина аграрних підприємств знаходиться у складній фінансово-економічній ситуації, що негативно впливає на прибутковість їхньої діяльності. Низька рентабельність та дефіцит обігових коштів здебільшого обмежують можливість товаровиробників удосконалювати процес виробництва та підвищувати ефективність використання ресурсів. Тому зняття діючого мораторію поставить дилему перед більшістю аграрних підприємств: з одного боку, вони будуть зацікавлені купити землю для забезпечення виробничо-господарської діяльності, а з іншого – не матимуть фінансових можливостей для задоволення такого попиту, оскільки запровадження вільного ринку землі вимагає значної капіталізації фінансових ресурсів. Якщо ці кошти будуть включені до економічного обороту, то це значною мірою вплине на собівартість

виробництва сільськогосподарської продукції. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки це негативно вплине на конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках. Тому постає цілком логічне питання доцільності зняття діючого мораторію на ринку землі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку фінансово-економічної діяльності аграрного сектору економіки нашої держави приділили значну увагу такі науковці: А. Даниленко, М. Дем'яненко, В. Месель-Веселяк, О. Єрмаков, В. Кілочко, С. Кручок, В. Кілочко, І. Лютий, А. Мартин, П. Саблук, М. Ступень, Н. Танклевська, А. Чупіс, О. Шпичак та ін.

Метою даної роботи є дослідження та аналіз проблем розвитку фінансово-економічної діяльності аграрного сектору економіки країни.

Результати дослідження.

Фінансова діяльність аграрних підприємств – це процес, спрямований на забезпечення виробничо-господарської діяльності коштами (грішми, фінансовими ресурсами). Фінансова діяльність виконує обслуговувальну роль відносно виробничо-господарської діяльності, але вона тим не менше розглядається як один із найважливіших інститутів аграрного права [1]. Фінансова діяльність товаровиробників охоплює як внутрішні, так і зовнішні фінансові відносини. Метою перших є створення необхідної фінансової бази для виробництва продуктів харчування, продовольства та сировини рослинного та тваринного походження структурними виробничими підрозділами, а метою других – сприяння аграрним товаровиробникам (через надання їм кредитів, страхування врожаю тощо) в їхній статутній діяльності, а також у реалізації виробленої ними продукції (продовольства, сировини, у тому числі й після їх переробки) відповідно до вимог сучасної ринкової економіки. Важливим джерелом формування фінансів суб'єктів аграрного підприємства є кредити. Згідно зі ст. 2 Закону України «Про банки і 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 про сплату відсотків та інших зборів із такої суми [1].

В аграрному секторі економіки України існують певні особливості щодо кредитних відносин:

– існує великий ризик неповернення наданих кредитів. Сільське господарство є галуззю ризикованого підприємства, де природно-кліматичні та інші суб'єктивні й об'єктивні умови часто негативно позначаються на фінансово-економічному стані сільськогосподарського підприємства;

– кредитні відносини суб'єктів аграрного господарювання і банків безпосередньо пов'язані із сезонними витратами перших (посівні роботи, збирання врожаю, заготівля кормів, закупівля добрив і пально-мастильних матеріалів тощо);

– на державному рівні регулярно приймаються нормативно-правові акти, в яких передбачається пільговий порядок кредитування суб'єктів аграрного господарювання. Відповідно до таких документів, різниця між відсотковою ставкою кредитів Національного банку України, які надаються комерційним банкам, і пільговою відсотковою ставкою, за якою банки можуть надавати кредити сільськогосподарським підприємствам, повинна відшкодуватися комерційним банкам із коштів державного бюджету. Однак брак необхідних коштів у державному бюджеті призводить до того, що таке відшкодування або

відкладається на невизначений термін, або взагалі не проводиться, через що суб'єкти аграрного господарювання позбавляються права користуватися пільговими кредитами [4; 5].

Розрахунки між учасниками аграрних господарських відносин забезпечуються розрахунковими операціями банків. Згідно зі ст. 341 ГК, для здійснення розрахунків суб'єкти господарювання зберігають грошові кошти в установах банків на відповідних рахунках. Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися у формі платіжних доручень, платіжних вимог, вимог-доручень, векселів, чеків, банківських платіжних карток та інших дебетових і кредитових платіжних інструментів, що застосовуються у міжнародній банківській практиці. Під час безготівкових розрахунків усі платежі проводяться через установи банків шляхом перерахування належних сум із рахунку платника на рахунок одержувача або шляхом заміну взаємних зобов'язань і грошових претензій. Платежі здійснюються у межах наявних коштів на рахунку платника. У разі потреби банк може надати платникові кредит для здійснення розрахунків. Установи банків забезпечують розрахунки, відповідно до законодавства та вимог клієнта, на умовах договору на розрахункове обслуговування [2; 4].

Варто відзначити, що експертна грошова оцінка вартості аграрних підприємств як цілісних майнових комплексів вирішальною мірою залежить від результатів виробничо-фінансової діяльності та належного їм ресурсного потенціалу – людського, включаючи інтелектуальний, земельного, матеріального та фінансового, який зрештою і втілюється в результатах діяльності підприємств.

Важливо не лише констатувати факти, що засвідчують теперішній стан підприємств. Необхідно виявити тенденції зміни основних параметрів оцінюваних підприємств, щоб правильно визначити перспективи їх розвитку, хоча б коротко- та середньострокові. Лише за такої умови стає можливою об'єктивна і з високою точністю оцінка реальної вартості аграрних підприємств як об'єктів і суб'єктів бізнесу. При цьому об'єктами проведеного дослідження є аграрні підприємства, що систематично використовують у виробництві сільськогосподарські угіддя. Це, насамперед, сільськогосподарські підприємства, а також агропромислові та агропромислово-торговельні корпорації, які орендують від кількох сотень до десятків і навіть сотень тисяч гектарів сільськогосподарських угідь [6; 10].

Ще наприкінці XIX ст. визначалися два шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві – американський та прусський. Американський шлях полягав у створенні й розвитку фермерських господарств, значною перевагою яких було поєднання в одній особі (фермерові) управлінських і виконавських функцій, що, звичайно, не виключало застосування найманої робочої сили – постійної чи сезонної. Пруський шлях передбачав поступову трансформацію напівфеодальних поміщицьких землеволодінь у капіталістичні. Час переконливо довів перевагу першого шляху. Фермер є центральною фігурою сільськогосподарського виробництва в країнах Північної Америки та Європи, у тому числі Німеччини. Сьогодні можна вести мову ще й про третій шлях розвитку капіталізму в сільському господарстві – латиноамериканський, який полягає у створенні великих латифундій із широким застосуванням низькооплачуваної найманої праці та є найменш ефективним. Сучасна Україна остаточно не визначилася з вибраним шляхом. Вона ще має можливість, принаймні гіпотетичну, вибору різних шляхів розвитку або їх поєднання.

Найефективнішим шляхом розвитку аграрного сектору економіки, на нашу думку, є створення великих фермерських господарств, для яких характерне не лише

поєднання управлінських і виконавських функцій в одній особі, а й завдяки значним розмірам (5–10 тис. га і більше) власної землі, наявна змога ефективного використання сучасної високопродуктивної техніки. При цьому, що також дуже важливо, існує можливість переробки сільськогосподарської сировини на місці з привласненням відповідної доданої вартості. Для переважної більшості країн Європи такий шлях практично неможливий. Маються на увазі розміри фермерських господарств і, відповідно, можливість власної переробки сільськогосподарської сировини. Якщо проблеми, пов'язані з переробкою продукції, вирішуються шляхом кооперування порівняно невеликих фермерських підприємств, то обмежені можливості застосування високопродуктивної техніки є поки що нездоланною перешкодою, яка гальмує підвищення рівня продуктивності праці. Саме зі створенням великих фермерських господарств слід пов'язувати цілком реальну перспективу перетворення України в надпотужну аграрну державу світового значення. Земельним кодексом і Законом України «Про плату за землю» встановлено земельний податок. Плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається залежно від якості та місцезнаходження ділянки виходячи з кадастрової оцінки землі.

Але останніми роками з'являється дедалі більше ознак того, що Україна схиляється до вибору найменш ефективного латифундистського шляху розвитку, що не сприятиме повному використанню її аграрного потенціалу і на невизначений час відтермінує трансформацію аграрного сектору у високоефективний. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. в Україні відбулася наймасштабніша в Європі земельна реформа, яка не завершена ще й досі. Тим не менше вона призвела до глибоких докорінних змін у землекористуванні (табл. 1).

Значне зменшення площі сільськогосподарських угідь, що перебувають у користуванні підприємств, пов'язане з трьома причинами, а саме трансформацією самих підприємств (роздержавлення тощо), появою землекористувачів, яких у радянський період не було (сінокосяння, випас худоби і виробництво товарної продукції особистими господарствами без створення юридичних осіб), а також розширенням землекористувань, зокрема для житлового і господарського будівництва, садівництва та городництва. Загалом зазначені зміни є позитивними, але недовершеними. Україна має найбільший у Європі земельно-ресурсний потенціал, ефективне використання

якого без завершення земельної реформи неможливе. Розрахунки показують, що за середньоєвропейського рівня використання цього потенціалу Україна здатна повністю забезпечити харчову, текстильну та шкіряну промисловість, спроможних виробляти різноманітне продовольство, натуральні тканини з вовни, льону та шовку, а також шкіряні та хутряні вироби в обсягах, цілком достатніх для задоволення потреб 150 млн. осіб. Освоєння такого потенціалу сприятиме завоюванню ринків збуту в багатьох на енергоносії країнах Північної Америки, Близького та Середнього Сходу, не залишаючи поза увагою ринки Європи та колишнього СРСР. А поки що має місце процес деградації українських земель (зменшення вмісту гумусу, заболочення і засолення частини земель та ін.), що переконливо доводить про нагальну необхідність швидкого, але всебічно продуманого завершення земельної реформи. Потребує оптимізації структура сільськогосподарських угідь у нашій державі (рис. 1).

Надмірний рівень розораності земель та порівняно незначна частка кормових угідь і багаторічних насаджень є характерними ознаками для України, яка за своєю загальною площею приблизно така ж, як і Франція, але має майже вдвічі більшу площу ріллі. Невідкладним для вирішення є питання поліпшення екологічного стану українських земель, що пов'язано не тільки з наслідками Чорнобильської катастрофи. Адже технологічно застарілі промислові підприємства забруднюють довкілля, а завжди раціональне використання пестицидів та низка інших чинників не сприяють поліпшенню екологічного стану сільськогосподарських угідь. Побіжний аналіз ситуації, що склалася із використанням сільськогосподарських угідь, лише окреслює складний і суперечливий комплекс наявних позитивних та негативних моментів у згаданій сфері аграрних відносин. Можливість аграрних підприємств використовувати національний земельно-ресурсний потенціал, який уважається одним із найкращих у світі, безперечно, підвищує вартість таких підприємств. Разом із тим низький рівень використання не сприяє зростанню (окремі винятки не відмінюють існуюче правило, а лише підтверджують його). Слід зазначити, що тривалий час в Україні скорочується чисельність сільського населення. Цей процес розпочався ще до набуття Україною незалежності. За останні двадцять років він лише посилюється. Стрімко скорочується чисельність найманих працівників у сільському господарстві. Процеси скорочення сільського населення та зайнятих у сільськогосподарському

Таблиця 1

Динаміка сільськогосподарських угідь за категоріями землевласників і землекористувачів на території України, тис. га

Показник	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2013	2014	2015
Сільськогосподарські підприємства	20590	20499	20666	20437	20437	20549	20747
У тому числі:							
недержавні	19568	19489	19702	19478	19478	19605	19810
державні	1022	1010	963	959	959	944	937
Громадяни, у тому числі особисті селянські господарства та ділянки для будівництва й обслуговування житлового будинку та господарських будівель	4943	4984	5032	5040	5040	5046	5056
Товарне виробництво	9412	9472	9281	9504	9504	9425	9287
Колективні та індивідуальні сади	184	185	187	188	188	188	188
Колективні та індивідуальні городи	190	185	184	178	178	175	174
Ділянки для сінокосяння та випасу худоби	1162	1151	1123	1040	1040	1027	993

Джерело: узагальнено авторами за [1; 2]

виробництві є об'єктивними. Вони притаманні більшості країн світу, принаймні тим із них, що характеризуються поступальним розвитком. Процеси урбанізації не оминули й Україну. Стрімке скорочення зайнятих у сільському господарстві України пов'язане, зокрема, зі зростаючим рівнем застосування високопродуктивної імпортової техніки і відповідним підвищенням продуктивності праці. При цьому не можна оминати увагою той факт, що з карти України щорічно зникають десятки сіл. У багатьох селах уже немає мешканців у працездатному віці. Водночас у деяких регіонах, навпаки, щільність сільського населення досить висока і безробіття досягло тут вражаючих масштабів. Свого часу українці в пошуках незайнятих земель освоювали терени Слобожанщини, Північного Кавказу, Далекого Сходу, Канади, Австралії, Аргентини та багатьох інших країн і сприяли їх розвитку. Раніше чи пізніше перед Україною постане нагальна потреба в розробленні та реалізації державних програм внутрішньої міграції сільського населення України, які б мали не лише економічне, а й соціальне спрямування, пов'язане з розвитком інфраструктури сільських територій на зразок європейської. У розвитку такої інфраструктури провідна роль відводиться державі. Складні процеси, що відбулися протягом двадцяти років у сільському господарстві України, позначилися й на матеріально-технічній базі підприємств, насамперед на наявності необоротних і поточних біологічних активів та основних засобів, а також на забезпеченні необоротних активів оборотними. Як свідчать показники динаміки поголів'я утримуваних тварин у сільськогосподарських підприємствах України, воно скорочується надзвичайно високими темпами (табл. 2).

Порівняно незначне скорочення поголів'я птиці зумовлене розвитком останніми роками мережі сучасних птахофабрик, діяльність яких характеризується, як правило, високою ефективністю. Вони забезпечують не лише внутрішню потребу України в продукції птахівництва, а й стрімко нарощують експортний потенціал (табл. 2). Аналіз показав, що на м'ясо птиці вітчизняні ціни останніми роками були значно вищі, ніж зовнішні. Але, з одного боку, населення зможе збільшити споживання м'ясних продуктів через зниження споживчих цін на м'ясо птиці, з іншого – державі та національним виробникам для запобігання значним утратам потрібно шукати резерви підвищення

конкурентоспроможності (наприклад, здешевлення комбікормів для вирощування птиці). Стан в інших галузях тваринництва можна характеризувати як катастрофічний. Так, поголів'я великої рогатої худоби зменшилося приблизно у 13 разів, свиней – у 5 разів, овець та кіз – у 22,68 рази тощо. Причинами зменшення поголів'я є збитковість виробництва тваринницької продукції та інші явища, спричинені соціально-економічною кризою. Зі скороченням поголів'я корів тваринницькі приміщення залучені разом з обладнанням у виробничому процесі частково. Аналіз наведених даних свідчить усе ж про потенційні можливості поліпшення теперішнього стану справ за врахування помилок минулого та виправлення економічної ситуації в аграрних підприємствах.

Ефективне використання земельних, трудових і біологічних ресурсів залежить значною мірою від забезпеченості господарств основними засобами виробництва та їхньої структури. Складовими частинами матеріально-технічної бази є засоби виробництва і предмети праці, що виражені у грошовій формі та становлять необоротні й оборотні активи сільськогосподарських підприємств України. Необоротні та оборотні активи є потужним важелем впливу людини на результати виробничо-фінансової діяльності підприємств.

Застосування сучасних високопродуктивних засобів, їх постійне оновлення та модернізація, а також використання порід сільськогосподарських тварин, сортів і гібридів сільськогосподарських культур із високим потенціалом продуктивності є невід'ємною ознакою високорозвиненого аграрного сектору передових в економічному відношенні країн. Протягом останніх років у цілому спостерігалось зростання номінальної вартості основних засобів у сільськогосподарських підприємствах, але виключно за рахунок інфляційного чинника. Дослідження

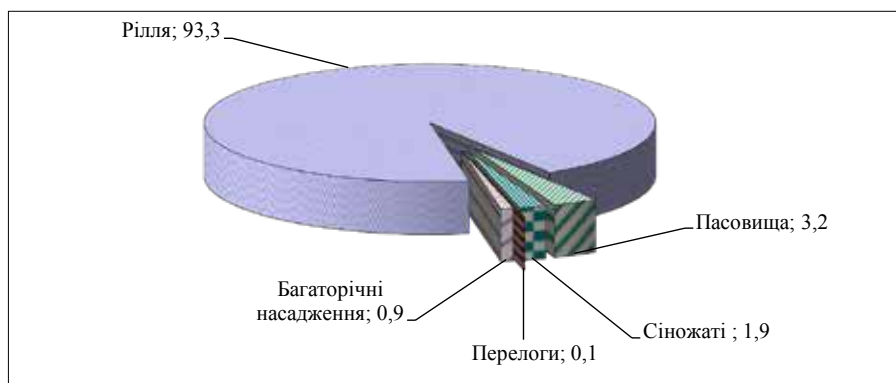


Рис. 1. Структура сільськогосподарських угідь у 2016 р.

Джерело: складено за [1; 2]

Таблиця 2

Поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці в сільськогосподарських підприємствах, тис. голів

Показник	Рік						2015 р. у % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
ВРХ	1526	1511	1507	1438	1310	1271	83,3
у т. ч. корови	589	584	575	565	529	505	85,8
Свині	3625	3319	3557	3879	3733	3704	102,2
Вівці та кози	298	290	265	249	206	187	62,7
Коні	41,6	36,9	32,5	29,1	23,8	21,2	51,0
Кролі	75,6	124,4	133,3	174,2	129,8	131,4	173,8
Птиця	110561	105725	117889	132073	122078	112009	101,3
Бджоли, тис. сімей	95,4	83,9	77,4	71,0	59,0	49,9	52,3

Джерело: складено за [1; 2]

показують, що основні виробничі засоби в переважній більшості сільськогосподарських підприємств спрацьовані, зношені фізично та морально. Тому дані, наведені в табл. 3, враховують чинник інфляції стосовно динаміки ключових видів основних засобів, представлених у фізичних вимірниках. Таку інформацію містять нижче наведені табл. 4 та 5. Різке скорочення кількості тракторів і сумарної потужності їхніх двигунів є негативним явищем, яке відчутно знижує вартість сільськогосподарських підприємств, що представлено в табл. 3. Допомога держави у фінансуванні аграрного сектору економіки здійснюється у незначних обсягах і спрямовується переважно на компенсацію різниці у цінах на сільськогосподарську продукцію, здешевлення кредитів, списання колишніх боргів тощо. Підтримка сільського господарства з боку держави необхідна. Разом із тим потрібно здійснювати комплекс заходів, які б забезпечували умови для рентабельної роботи. Більшість власників земельних ділянок, вийшовши з колективних сільськогосподарських підприємств, зараз не достатньо спроможна вести ефективне сільськогосподарське виробництво. Перспективною видається передача їх у користування іншим особам (фізичним чи юридичним) на умовах оренди. Слід відзначити, що оренда земельних ділянок сільськогосподарського призначення має істотні особливості, які підкреслюють принцип пріоритету сільськогосподарського землекористання.

Те ж саме можна стверджувати про забезпеченість цих підприємств іншими силовими, а також робочими машинами (табл. 4). Аналіз забезпеченості сільськогосподарських підприємств сільськогосподарськими машинами в період 2010–2015 рр. характеризується значним змен-

шенням по видах збиральних машин, комбайнів тощо. Наведені дані щодо стрімкого скорочення найактивнішої частини основних засобів сільськогосподарських підприємств переконливо свідчать про деіндустріалізацію аграрного сектору національної економіки.

Ця тенденція, як указувалося, вкрай негативно позначається на вартості аграрних підприємств, оскільки не дає змоги проводити польові роботи в оптимальні агротехнічні строки, є однією з причин зниження врожайності сільськогосподарських культур та ефективності виробничо-фінансової діяльності переважної більшості підприємств. Разом із тим в Україні певна кількість підприємств, достатньо оснащена високопродуктивною технікою переважно імпортного походження, застосовує прогресивні технології виробництва та переробки сільськогосподарської продукції і за своєю ефективністю не поступається найкращими європейським зразкам. Проте така ситуація ще не стала правилом, а є скоріше винятком із нього. Накопичення невирішених проблем, переважання деструктивних процесів над конструктивними негативно вплинули на обсяги виробництва продукції підприємствами України (табл. 5).

Як свідчать статистичні дані, протягом останнього десятиріччя ХХ ст. виробництво валової продукції в сільськогосподарських підприємствах стрімко зменшувалося. У першому десятиріччі ХХІ ст. спостерігалася певна стабілізація. Обсяги виробництва валової продукції в окремі роки змінювалися, головним чином, під впливом коливання погодних чинників. Визначення розрахунків потенційних можливостей сільськогосподарських підприємств на ринку, аналіз фактичного стану, потенційних

Таблиця 3

Забезпеченість тракторами сільськогосподарських підприємств України, тис. шт.

Показник	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2010 р.
Трактори, тис. шт.	151,3	147,1	150,1	146	130,8	127,9	84,5
у розрахунку на 10 тис. га ріллі, шт.	78	77	78	76	70	68	87,2
Потужність двигунів тракторів, тис. кВт	12557	12656	12942	12908	11826	12033	95,8
Середня потужність двигуна трактора, кВт	83	86	85,9	88,4	90,4	94,1	113,4

Джерело: складено за [1; 2]

Таблиця 4

Забезпеченість сільськогосподарськими машинами сільськогосподарських підприємств

Показник	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2010 р.
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	32,8	32,1	32	30	27,2	26,7	81,4
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі зернових (без кукурудзи), шт.	36	36	41	37	39	35	97,2
Кукурудоззбиральні комбайни, тис. шт.	2,5	2,3	2,1	2	1,8	1,6	64,0
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі кукурудзи, шт.	12	8	6	5	5	5	41,7
Картоплюзбиральні комбайни, тис. шт.	1,7	1,7	1,6	1,5	1,3	1,2	70,6
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі картоплі, шт.	590	488	401	492	425	531	90,0
Бурякозбиральні машини, тис. шт.	4,2	3,8	3,6	3	2,7	2,4	57,1
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі цукрових буряків (фабричних), шт.	92	80	87	134	92	114	123,9
Льоноззбиральні комбайни, тис. шт.	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	40,0
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі льону, шт.	84	73	68	59	64	31	36,9
Установки та агрегати для доїння корів, тис. шт.	10,9	10,8	11,2	11,2	10,5	10,2	93,6

Джерело: складено за [1; 2]

Таблиця 5

Обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах України, млн. грн.

Показник	Рік						2015 р. у % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Валова продукція, усього	94,1	121,1	113,1	136,6	139,1	131,9	140,2
У тому числі:							
продукція рослинництва	66,8	92,1	82,1	103,1	105,5	99,6	149,1
продукція тваринництва	27,3	28,9	31,0	33,5	33,5	32,3	118,5

Джерело: складено за [1; 2]

Таблиця 6

Ефективність сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах

Показник	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	12751	19926	20199	11804	33284	87621
У тому числі:						
продукції рослинництва	11376	17323	17030	8978	29528	80120
продукції тваринництва	1375	2603	3170	2827	3756	7501
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	21,1	27	20,5	11,2	25,8	45,6
У тому числі:						
продукції рослинництва	26,7	32,3	22,3	11,1	29,2	50,6
продукції тваринництва	7,8	13	14,3	11,3	13,4	22,1

Джерело: складено за [1; 2]

можливостей виробників сільськогосподарської продукції досягти конкурентних рівнів собівартості продукції є ключовими у виробничо-фінансовій діяльності аграрних підприємств на ринку, у процесі узгодження ціни між товаровиробниками. На сучасному етапі проблеми аграрного сектору економіки пов'язані з відсутністю зарубіжних ринків збуту продукції переробки сільськогосподарської продукції. Під час дослідження виникла необхідність аналізу й обґрунтування ефективних шляхів розвитку аграрного сектору економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату в сільськогосподарських підприємствах (табл. 6).

Будь-які боки життя підприємства знаходяться в умовах постійних змін та розвитку як у часі, так і в просторі. Одним із визначальних завдань аналізу є вивчення та дослідження процесів змін та розвитку явищ (показників) у часі, тобто виявлення основних закономірностей.

Аналіз даних табл. 6 виявляє чітку закономірність: істотна зміна показників залежить від масштабів виробництва продукції рослинництва та тваринництва. Протягом останніх років триває активний пошук шляхів виходу з кризи в аграрному секторі економіки України. Ефективність сільськогосподарського виробництва протягом останніх років характеризується тенденцією до зростання рівнів рентабельності та прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції. Короткий аналіз тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств України за роки її незалежності переконливо свідчить про потужний потенціал аграрного сектору національної

економіки та вкрай низький рівень його використання, що суперечливо впливає на вартість цих підприємств. Як уже зазначалося, в аграрному секторі української економіки поки що переважають деструктивні процеси. За винятком окремих позитивних прикладів у цілому має місце процес деградації сільського господарства – ключової галузі національної економіки. Безперечно, негативні процеси у сільському господарстві не сприятимуть формуванню належних цін на земельні ділянки сільськогосподарського призначення.

Висновки. Отже, легалізуючи ринок земель сільськогосподарського призначення, слід виявити велику обережність і вжити застережні заходи (нормативно-правові, організаційно-інституційні тощо) для недопущення скупівлі земель за безцінь із метою їх подальшого перепродажу за вищими цінами всупереч інтересам української нації та держави. Безперечним є також і те, що згадані вище деструктивні процеси не лише негативно впливатимуть на формування цін на земельні ділянки. Не менш негативно вони позначаються на вартості аграрних підприємств як цілісних майнових комплексів. Падіння доходності та руйнація матеріально-технічної бази, технологій виробництва сільськогосподарської продукції, супроводжуване зниженням урожайності основних культур, яке знову ж таки призводить до подальшого падіння доходності, є зачарованим колом, рух по якому лише зменшує вартість аграрних підприємств. Розірвання такого кола можливе лише на основі залучення значних інвестицій в аграрний сектор економіки нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік: стат. бюлетень / за ред. Н.С. Власенко. К., 2015. 89 с.
2. Сільське господарство України за 2015 р.: стат. збірник / за ред. Н.С. Власенко. К., 2016. 400 с.
3. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 5–6. 39 с.
4. Ревуцький Л.Д. Потенціал і стоимость підприємства. М.: Перспектива, 1997. 317 с.
5. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложение. Антология экономической классики. М.: ЭКОНОВ-КЛЮЧ, 1992. 473 с.

6. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия; пер. с фр. под ред. Л.П. Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 375 с.
7. Саблук П.Т. Перші кроки нового Земельного кодексу України. Землевпорядний вісник. 2002. № 3. 25 с.
8. Світличний О. Щодо вдосконалення діяльності виконавчих органів у галузі оціночної діяльності. Підприємництво, господарство і право. 2009. № 6. 153 с.
9. Сей Ж.-Б. Трактат о политической экономии. 25 ключ. книга по экономике. Урал – LTD, 1999. С. 40–57.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л.: Гос. соц.-эконом. изд., 1935. Т. 1. 371 с.
11. Статистичний щорічник України / за ред. О.Г. Осауленка. К.: Август Трейд, 2013; 2014. 68 с.
12. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика: монографія. Херсон: Айлант, 2010. 376 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализированы и обоснованы эффективные пути развития аграрного сектора экономики и создания благоприятного инвестиционного климата в аграрных предприятиях страны. Результаты исследования показали, что в решающей степени стоимость аграрных предприятий зависит от результатов производственно-финансовой деятельности и надлежащего ресурсного потенциала – человеческого, включая интеллектуальный, земельного, материального и финансового, который в итоге и реализуется в результатах деятельности предприятий.

Ключевые слова: финансовый, аграрный, сектор, экономика, товаропроизводители, рынок.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR ECONOMY OF UKRAINE

Summary. In this article, effective ways of developing the agrarian sector of the economy and creating a favorable investment climate in the agrarian enterprises of the state are analyzed and substantiated. The results of the study showed that the cost of agrarian enterprises depends crucially on the results of production and financial activities and their appropriate resource potential – human, including intellectual, land, material and financial, which ultimately is realized in the results of enterprises.

Key words: financial, agrarian, sector, economy, commodity producers, market.

Журавка О. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумського державного університету
Темченко А. Р.
студентка
Сумського державного університету
Федорченко В. Г.
студентка
Сумського державного університету

Zhuravka O. S.
PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Finance, Banking and Insurance
Summy State University
Temchenko A. R.
Student
Summy State University
Fedorchenko V. G.
Student
Summy State University

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті розглянуто сутність поняття «фінансова стійкість страхової компанії». Проаналізовано поняття «фінансова надійність», «платоспроможність», «ліквідність», які використовуються для характеристики діяльності страховиків. Зазначено спектр факторів, які впливають на фінансову стійкість страховиків. Досліджено особливості розрахунку необхідного платоспроможного капіталу страхової компанії відповідно до вимог Solvency II.

Ключові слова: фінансова стійкість, надійність, платоспроможність і ліквідність страхових компаній, фактори впливу на рівень фінансової стійкості страхової компанії, тести раннього попередження, Solvency II.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні страхові ринки займають ключові позиції у фінансових системах економічно розвинутих країн. В умовах невизначеності та широкого спектру ризиків страхові компанії покликані надавати надійний страховий захист юридичним та фізичним особам, сприяючи їх ефективному функціонуванню та забезпечуючи їх впевненість у майбутньому. З огляду на це набуває актуальності питання забезпечення фінансової стійкості страхових компаній як одного з визначальних факторів безперервного виконання їх зобов'язань, що безпосередньо впливає на майнові та фінансові інтереси застрахованих осіб за настання страхових подій. Адже стійкість страхових компаній є не лише важливою передумовою їх виживання, але й запорукою успішної реалізації їх місії та стратегічних цілей. Фінансова стійкість страхових компаній є основною умовою, за якої інститут страхування може повноцінно виконувати свою багатопланову роль у процесі суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова стійкість страховика, зокрема її складники, знайшла відображення в численних наукових працях. Основи фінансової діяльності та аналізу страхових компаній розглядали чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників. Серед них слід відзначити таких українських науковців, як В.Д. Бігдаш, А.О. Бойко, А.М. Єрмошенко, І.С. Іванюк, Н.В. Ткаченко, В.Д. Базилевич, С.В. Науменкова, С.С. Осадець.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних аспектів визначення сутності фінансової стійкості страхових компаній та її розгляд в Україні.

Результати дослідження. Термін «фінансова стійкість» походить з англійської мови (“financial stability”) і перекладається як фінансова стабільність або фінансова стійкість. В економічній літературі поняття «стійкість» ототожнюють з поняттями «стабільність», «надійність» і «рівновага», що приводить до методологічної некоректності та не сприяє подальшому вдосконаленню дослідження цієї проблематики. При цьому одні вчені ототожнюють терміни «стійкість» та «надійність». Інші науковці вважають, що фінансова стійкість є «частковим виявом фінансової надійності страховика» або характеристикою терміна «надійність». Останні вчені заперечують згаданий вище підхід, вважаючи фінансову надійність похідною від категорії «фінансова стійкість» [2, с. 34].

Поняття фінансової стійкості страховика нормативно не визначене, проте існує багато тлумачень цього поняття. Досить вдалим та повним є такі визначення (табл. 1).

Ми погоджуємося з найбільш комплексним визначенням цієї категорії, що надає Н.В. Ткаченко. Фінансова стійкість страхової компанії – це такий стан організації її грошових потоків (вхідних та вихідних), за якого страхова компанія здатна своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (не тільки поточні, але й ті, що виникають за негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників) відносно всіх суб'єктів ринку протягом визначеного часу за рахунок залучених та власних ресурсів, забезпечувати відновлення своїх фінансових показників за будь-якого несприятливого впливу бажаного і/або оптимального рівня, адаптуватися до постійно

Визначення сутності поняття «фінансова стійкість страхової компанії»

Автор	Визначення
Р.Я. Пруц [12]	Економічна категорія, що характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їхнього розподілу та використання, за якого страхова компанія є платоспроможною та здатною своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу зовнішніх чинників, спричинених зміною параметрів середовища.
А.В. Палкін [9]	Система, що адаптується до змін зовнішнього середовища та має дві ознаки, а саме платоспроможність, тобто можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями, та наявність фінансових ресурсів для розвитку, щоб відповідати можливим змінам зовнішніх умов.
А.О. Бойко [3]	Комплекс дій (фінансового, інвестиційного та організаційного характеру), спрямованих на постійну підтримку балансу між витратами та зобов'язаннями страховика та фінансовими ресурсами, необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії, незважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування економіки.
В.Д. Базилевич [2]	Здатність виконувати взяті зобов'язання за договорами страхування за умови дії несприятливих чинників, а також зміни в економічній кон'юктурі.
О.Д. Вовчак [5]	Здатність страховика виконувати прийняті страхові зобов'язання за договорами страхування та перестрахування.

змінюваного економічного середовища, використовувати нові обставини, властивості та відносини для цілеспрямованого й динамічного розвитку страховика на основі зростання прибутку й капіталу нині та в прогнозованій перспективі [14, с. 30].

Розглянемо поняття «фінансова стійкість», «фінансова надійність», «платоспроможність» і «ліквідність», які використовуються для характеристики діяльності страховиків.

Загальноприйнятим підходом до визначення фінансової стійкості страхової компанії є її характеристика як здатності виконувати взяті зобов'язання за договорами страхування в умовах впливу несприятливих факторів, змін в економічній кон'юктурі.

Фінансову стійкість страхових компаній також визначають як «здатність виконувати взяті на себе зобов'язання за усіма укладеними договорами страхування». Отже, поняття «фінансова стійкість» тісно пов'язане з поняттям «платоспроможність», оскільки системоутворюючою категорією є «відповідальність за зобов'язаннями», тобто здатність здійснювати платежі за зобов'язаннями [14, с. 31].

Платоспроможність страховика – здатність виконувати зобов'язання в будь-який момент часу.

Згідно із Законом України «Про страхування» фінансова стійкість страхових компаній визначається з огляду на умови забезпечення їх платоспроможності (рис. 1) [11].

Також фінансова стійкість характеризується з позиції ліквідності, тобто «наявності достатнього рівня покриття залучених пасивів активами, а також рентабельності та прибутковості, що забезпечує необхідний розвиток компанії». Термін «ліквідність» в діяльності страховиків визначається як здатність забезпечувати своєчасне трансформування активів у гроші для виконання з мінімальними затратами виниклих страхових зобов'язань. В основі можливості такого трансформування лежать узгодженість руху активів та пасивів страхової компанії [14, с. 25]. Тобто недостатня ліквідність страховика може спричинити неочікуваний дефіцит платіжних засобів, який покривається шляхом збільшення затрат, що приводить до зменшення прибутковості або неплатоспроможності страхової компанії.

Є.С. Кузьменко характеризує фінансову надійність «як здатність швидко реагувати в разі настання несприятливих фінансових ситуацій за умови стабільності інших факторів (економічна ситуація в країні, грошово-кредитна

політика держави, відсутність різних змін у нормативно-правових актах)» [15, с. 115].

Узагальнюючи сказане, можемо констатувати, що поняття «фінансова надійність» змістовно значно вужче, ніж поняття «фінансова стійкість» [2, с. 489]. На нашу думку, фінансова надійність виявляється лише в момент урегулювання фінансових зобов'язань страховиком за умов стабільного середовища, в якому внутрішні та зовнішні фактори впливу заздалегідь відомі та не змінюються впродовж певного проміжку часу. Водночас фінансово стійка страхова компанія завжди буде фінансово надійною. Для пояснення двох останніх тверджень слід вказати на можливість виникнення ситуації, коли виконання фінансових зобов'язань страховиком приведе до порушення його фінансової стійкості, в результаті чого відбудеться зменшення обсягів прибутку, а в найгіршому випадку у нього виникнуть збитки. Отже, надійний страховик може бути фінансово нестійким.

Таким чином, можна виділити три основні та органічно взаємопов'язані складові фінансової стійкості страхових компаній, такі як надійність, платоспроможність та ліквідність. Ліквідність – основоположний фактор (умова) платоспроможності, що є найбільш значущим критерієм надійності страхової компанії. Усі вони впливають на формування рівня довіри до страховика та є підґрунтям визначення його фінансової стійкості [8, с. 11].

Зазначимо спектр факторів, які впливають на фінансову стійкість страховиків, зокрема науковці розрізняють внутрішні та зовнішні фактори впливу, але такий поділ багато в чому є умовним, оскільки один і той самий фактор може виступати або як внутрішній, або як зовнішній [6, с. 16; 7, с. 139].

Будь-який показник роботи компанії є результатом взаємодії одразу декількох (часто взаємозалежних) факторів (рис. 2).

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є можливим лише за умови постійного й детального контролю діяльності страховика та своєчасного реагування керівництва компанії на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Особливе значення фінансової стійкості страхових компаній для економіки загалом обумовлене низкою причин:

1) розвиток страхового сектору в системі фінансових відносин на макрорівні сприяє стабілізації економічних відносин та забезпеченню соціальної стійкості суспільства;

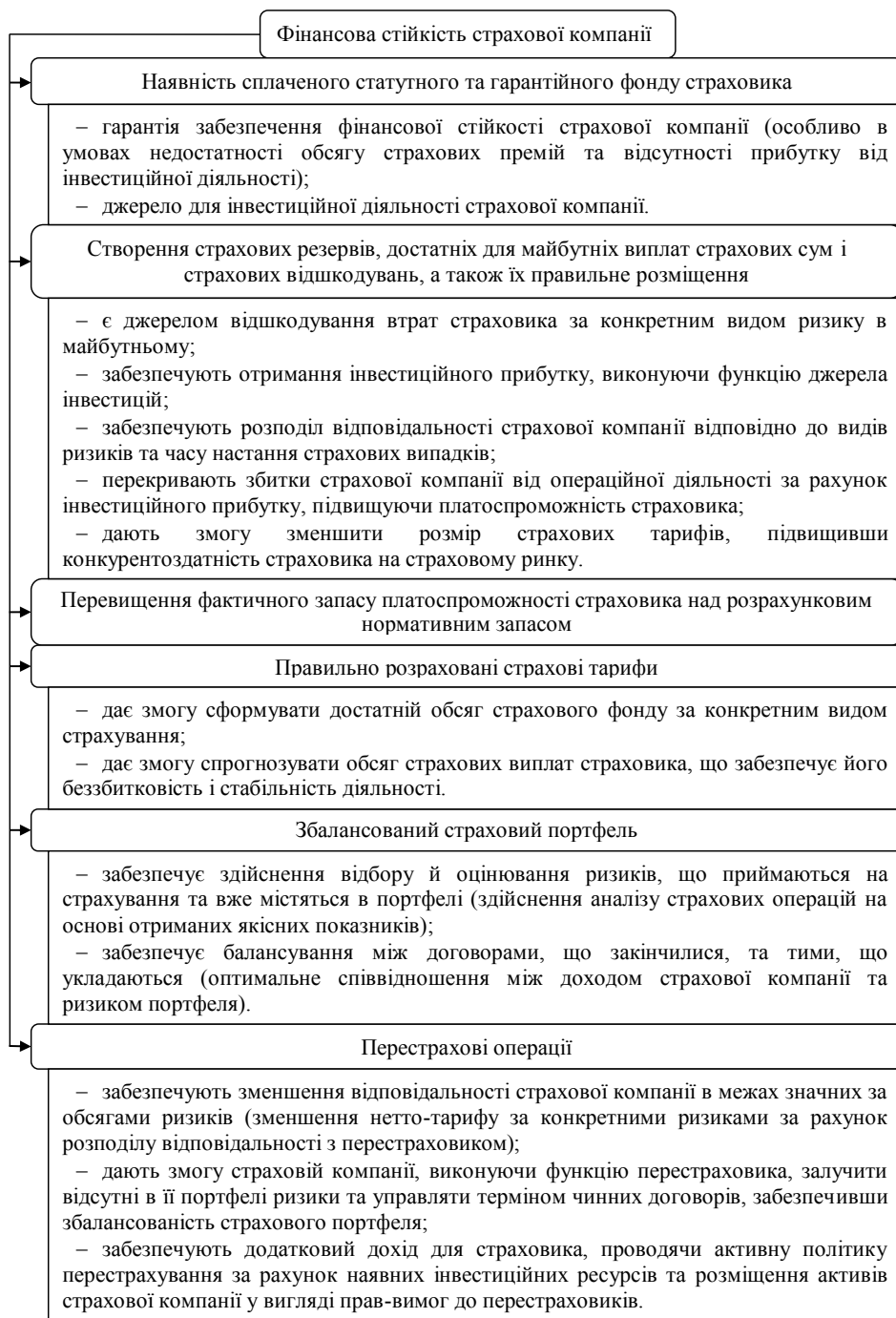


Рис. 1. Елементи впливу на фінансову стійкість страховика

2) зміцнення фінансової стійкості страхових компаній сприятливо впливає на ринкові відносини на макроекономічному рівні загалом;

3) страхові компанії суттєво впливають на ринок інвестицій, оскільки є надійним джерелом формування фінансового капіталу.

Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (нині – Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України) «з метою стандартизації процедур здійснення аналізу фінансової стійкості страховиків» своїм Розпорядженням від 17 березня 2005 р. № 3755 затвердила «Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків», які ґрунтувались на тестах раннього попередження. Відповідно до Рекомендацій здій-

снювався аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, доходності, ліквідності, а також надавалась відповідна оцінка [13]. Розпорядженням Нацкомфінпослуг від 16 січня 2018 р. № 66 згадане Розпорядження втратило чинність.

Пруденційний нагляд у страхуванні сьогодні вимагає застосування нових методологічних стандартів щодо оцінювання ризиків страхової діяльності, оцінювання платоспроможності та фінансової стійкості. В цьому напрямі Україна орієнтується на світовий досвід, оскільки світ прямує шляхом глобалізації, а бажання України приєднатись до європейської та світової спільноти є природним.

Однак реалізація цього шляху розвитку держави потребує приведення українського законодавства до

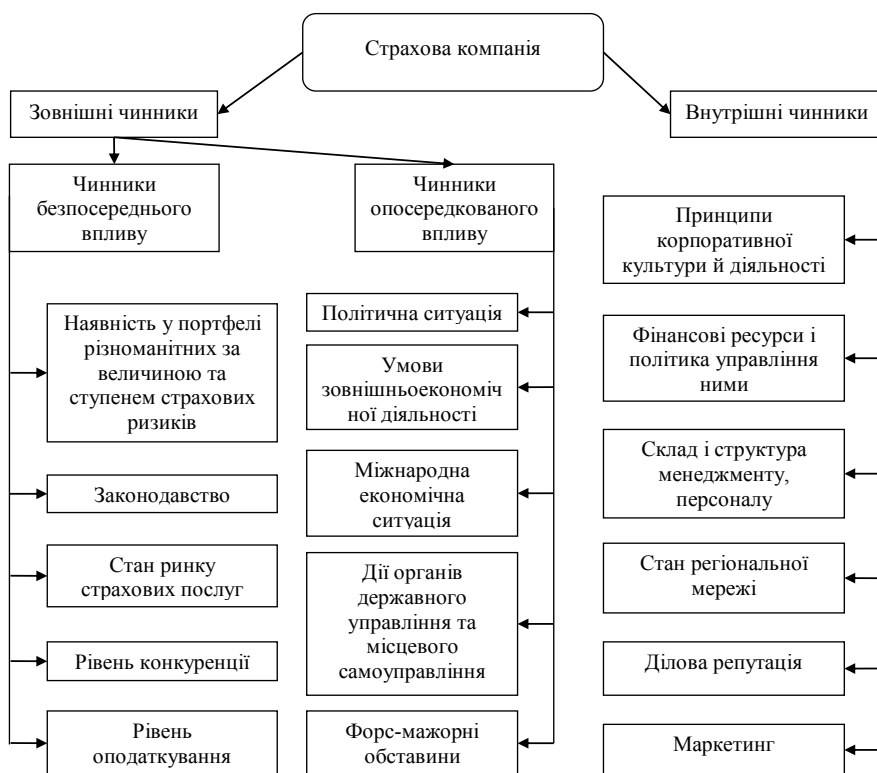


Рис. 2. Чинники (фактори) впливу на рівень фінансової стійкості страхової компанії

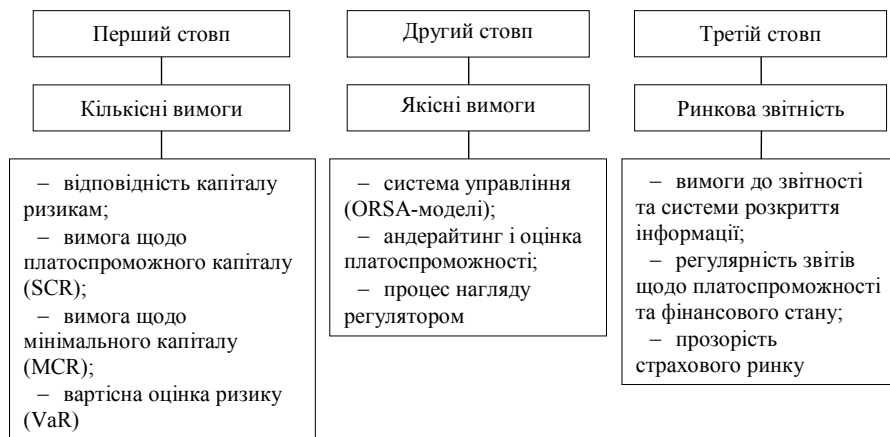


Рис. 3. Структура вимог до платоспроможності відповідно до Solvency II [16, с. 191]

європейських стандартів. Цей процес не є швидким, тому в Україні реалізуються поступова адаптація законодавства до вимог ЄС відповідно до напрямів, визначених в Угоді про асоціацію, та забезпечення ефективного її виконання [3, с. 41]. Одним з пріоритетних напрямів реформування є страхова галузь, а стандарти діяльності включають положення Міжнародної організації у сфері нагляду за страховою діяльністю (IAIS), а також директив ЄС. Solvency II – інноваційний перегляд режиму достатності капіталу в галузі страхування Європейського Союзу [16, с. 190].

Основними цілями Solvency II є перегляд європейської системи контролю та нагляду за страховиками, вдосконалення захисту страхувальників, більш глибока інтеграція європейського страхового ринку, як наслідок, посилення конкурентоспроможності європейських страховиків на світовій арені [16, с. 191]. Ці заходи покликані знизити

ймовірність банкрутства та відкликання ліцензії у страхових організацій до мінімально можливого рівня.

Особливості Solvency II такі [16, с. 192]:

- принципово нова концепція регулювання діяльності страхових організацій, заснована на принципах пруденційного нагляду та обліку ризиків, з якими стикається фінансова установа в процесі своєї діяльності;
- зміна підходів до оцінювання платоспроможності, яка, згідно з новими вимогами, повинна визначатись на основі індивідуальних ризиків, властивих окремому страховику.

Solvency II заснований на ризик-орієнтованому підході до розрахунку фінансової стійкості та платоспроможності страховиків. За структурою вимоги Solvency II аналогічні системі Basel II у банківському секторі, які адаптовані до страхової діяльності [16, с. 191]. Таким чином, Solvency II – це система комплексного підходу до забезпечення платоспроможності страховиків на території ЄС, яка складається з трьох компонентів (рис. 3) [4, с. 8].

Відповідно до Solvency II оцінювання платоспроможності страхових компаній проводиться через розрахунок показника необхідного платоспроможного капіталу (SCR) (табл. 2) [1, с. 77].

Таким чином, система оцінювання платоспроможності страхових організацій України буде змінюватись, отже, іншими будуть підходи до оцінювання фінансової стійкості. Більшість страхових організацій позитивно оцінила ідею наближення вітчизняних стандартів до міжнародних, однак у багатьох виникають побоювання щодо термінів впровадження нових правил та повної готовності страхових організацій відповідати заявленим критеріям. Звичайно, імплементація вимог Solvency II в Україні є складним процесом як для страховиків, так і для контролюючого органу, тому що ця система є новою парадигмою, яка має змінити світогляд страхових організацій щодо вивчення профіля ризиків та їх передбачення на майбутній період.

Такий підхід, безперечно, докорінно змінить корпоративне управління страховиків, що зазвичай приводить до збільшення вартості капіталу, а також витрат на розроблення та моніторинг моделей для розрахунку нових вимог до капіталу.

Фінансова стійкість страхової організації та її платоспроможність є об'єктами державного нагляду й контролю. В Україні контроль за фінансовим станом страховиків покладено на Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10, с. 8].

Такий підхід в нинішніх умовах є цілком виправданим, оскільки становлення українського страхового ринку здійснюється в надзвичайно складних умовах: більшість страховиків не має достатнього досвіду роботи, відсутня достовірна статистика, більшість прийнятих на страхування ризиків необхідною мірою не досліджена за браком інформаційного забезпечення. З іншого боку, через нерозвиненість механізму захисту прав споживачів та відсутність бажаного режиму судочинства клієнти практично позбавлені можливості самостійно задовольнити претензії до страхової організації в разі невиконання останньою своїх зобов'язань [10, с. 8].

В Україні також відсутні внутрішні механізми регулювання ринку, до яких слід віднести діяльність створених страховиками самостійно спілок, асоціацій, а також страхових та перестраховальних пулів. В економічно розвинених країнах з метою захисту інтересів клієнтів створюються гарантійні фонди, за рахунок яких оплачуються претензії страхувальників у разі банкрутства страхової компанії. В Україні подібна практика існує лише у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за рахунок функціонування Моторно-транспортного страхового бюро України (МТСБУ) [3, с. 45].

Висновки. Проведене дослідження показало, що фінансова стійкість страхової компанії – це комплекс дій, спрямованих на постійну підтримку балансу між витратами та зобов'язаннями страховика й фінансовими ресурсами, необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії, незважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування економіки. Фінансова стійкість страхової компанії перебуває під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є можливим лише за умови постійного та детального контролю діяльності страховика й своєчасного реагування керівництва компанії на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Директива Solvency II націлена на надання дещо більшої свободи у формуванні ефективного ризик-менеджменту страхової компанії, оскільки платоспроможність контролюватиметься на основі методики, яка буде самостійно розроблена страховиком. Регулятор буде оцінювати лише адекватність цієї методики. Це й має сприяти підвищенню якості надання страхових послуг клієнтам.

Встановлення державою обов'язкових вимог щодо забезпечення фінансової стійкості страховиків, державний нагляд і контроль за дотриманням цих вимог об'єктивно необхідні.

Таблиця 2

Структура стандартної формули розрахунку необхідного платоспроможного капіталу [1, с. 78]

Показник	Формула	Характеристика
Необхідний платоспроможний капітал (SCR)	$SCR = BSCR + SCR_{or}$	Сума коштів, здатна покрити збитки страхової компанії за умови реалізації всіх ризиків, котрі виникають у процесі її діяльності.
Базовий необхідний платоспроможний капітал (BSCR)	$BSCR = \sqrt{Corr_{ji} \cdot SCR_j \cdot SCR_i}$, де $Corr_{ji}$ – попарні коефіцієнти кореляції; i – рядки кореляційної матриці; j – колонки кореляційної матриці.	
Необхідний платоспроможний капітал для покриття операційного ризику (SCR_{or})	$SCR_{or} = \min(0,3 \cdot BSCR; 0,03 \cdot P_{val})$, де P_{val} – обсяг валових страхових премій, тис. грн.	Сума збитків, що можуть виникнути внаслідок неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій персоналу, а також зовнішніх подій.
Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику страхування, іншого ніж страхування життя та здоров'я (SCR_{nl})	$SCR_{nl} = 3 \cdot \sigma \cdot V$, де σ – комбінований показник середньоквадратичного відхилення; V – сума чистих страхових премій та резервів зі страхування, іншого ніж страхування життя та здоров'я, тис. грн.	Демонстрація можливих збитків страхової компанії за зобов'язаннями зі страхування, іншого ніж страхування життя та здоров'я.
Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику страхування здоров'я (SCR_{health})	$SCR_{health} = 3 \cdot \sigma \cdot V$, де V – сума чистих страхових премій та резервів зі страхування здоров'я, тис. грн.	Сума можливих втрат страхової компанії за зобов'язаннями зі страхування здоров'я.
Необхідний платоспроможний капітал для покриття ризику дефолту перестраховика (SCR_{def})	$SCR_{def} = k_y \cdot \sqrt{1 - \omega} \cdot P_{per}$, де k_y – критична точка розподілу Стюдента при заданій надійності γ ; P_{per} – сума премій, передана перестраховикам, тис. грн; ω – бал, що відповідає рейтингу перестраховика.	Відображення можливих втрат через його несподіване банкрутство або погіршення платоспроможності на подальші дванадцять місяців.
Необхідний платоспроможний капітал для покриття ринкового ризику (SCR_{mkt})	$SCR_{mkt} = k_y \cdot \sqrt{A_j^2 \cdot \sigma_{(mkt)j}^2}$, де A_j – балансова вартість активу j -го типу, тис. грн; $\sigma_{(mkt)j}$ – середньоквадратичне відхилення за j -м активом.	Сума втрат страхової компанії в разі змін ринкової кон'юнктури. В такому разі аналізується структура активів та зобов'язань страхової компанії.

Список використаних джерел:

1. Ачкасова С.А., Внукова Н.М., Скорик І.В. Адаптація вимог Solvency II до умов функціонування страхового ринку України. *Фінанси України*. 2013. № 9. С. 76–82.
2. Базилевич В.Д. Страхування: підручник. Київ: Знання, 2008. 1019 с.
3. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. № 7 (25). Ч. 4. С. 36–50. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/54612>.
4. Внукова Н.М. Адаптація нормативного регулювання ринку страхових послуг з урахуванням норм законодавства ЄС. *Право та інновації*. 2017. № 4 (20). С. 7–10.
5. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник. Київ: Знання, 2011. 391 с.
6. Журавка О.С., Діденко І.В., Колесник А.І. Фактори впливу на фінансову безпеку страхових компаній. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 5/5. С. 15–20.
7. Кисільова І.Ю. Оцінка фінансової надійності страховика. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2014. Т. 19. Вип. 2/5.
8. Олійник В.М. Методологічні засади забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08. Суми, 2016. С. 4–6.
9. Палкин А.В. Функциональная взаимосвязь показателей и факторов финансовой устойчивости страховой организации. *Финансы*. 2008. № 12. С. 68.
10. Пікус Р.В. Фінансова стійкість страхової організації та джерела її забезпечення. *Економіка*. 2016. С. 7–9.
11. Про страхування (із змінами): Закон України від 20 грудня 2016 р. № 1792-VIII. Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
12. Пруц Р.Я. Визначення факторів фінансової стійкості страхової компанії. 69-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 589–591.
13. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 17 березня 2005 р. № 3755. URL: <https://www.nfp.gov.ua>.
14. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній (методологія оцінки та механізми забезпечення): дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». Суми, 2011. 33 с.
15. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 104–121.
16. Юхименко В.М. Страховий ринок України в контексті впровадження вимог Solvency II. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 12. С. 190–193.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятия «финансовая устойчивость страховой компании». Проанализированы понятия «финансовая надежность», «платежеспособность», «ликвидность», которые используются для характеристики деятельности страховщиков. Указан спектр факторов, влияющих на финансовую устойчивость страховщиков. Исследованы особенности расчета необходимого платежеспособного капитала страховой компании в соответствии с требованиями Solvency II.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, надежность, платежеспособность и ликвидность страховых компаний, факторы влияния на уровень финансовой устойчивости страховой компании, тесты раннего предупреждения, Solvency II.

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING
THE FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Summary. The article investigates an issue of the essence of the concept of “financial stability of an insurance company”. There have been considered such concepts like “financial reliability”, “paying capacity”, “liquidity” that are used to characterize the activity of insurance carriers. Also the article investigates the spectrum of factors by which the financial stability of insurance carriers is influenced. Besides, the article investigates peculiarities of calculation of the required solvency capital of the insurance company according to the requirements of the Solvency II Directive.

Key words: financial stability, reliability, paying capacity and liquidity of insurance companies, factors by which the level of financial stability of the insurance company is influenced, primary prevention tests, the Solvency II Directive.

Залунина О. М.

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского*

Вовк В. С.

*магистр
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского*

Zalunina O. M.

*Candidate Science (Tech.), Associate Professor
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

Vovk V. S.

*Master
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ ПО РАЗВИТИЮ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье систематизированы теоретические подходы к решению задач по развитию строительного комплекса. Обоснована необходимость выявления технологии процесса управления с точки зрения общих законов взаимодействия управляющей и управляемой подсистем. Такой подход позволит учесть фундаментальные черты процесса управления в строительстве и устранить наиболее грубые ошибки в организации строительного процесса. На основе систематизации экономических теорий роста с позиции развития строительного комплекса выявлены основные критерии и принципы его развития.

Ключевые слова: строительный комплекс, строительство, строительная отрасль, критерии развития, принципы развития.

Вступление и постановка проблемы. Строительный комплекс относится к воспроизводственному аспекту структуры национальной экономики и участвует в макроэкономическом развитии. Он является основным звеном в развитии территорий и совершенствовании национального хозяйства страны, так как выполняет работы по проектированию, строительству и реконструкции зданий, сооружений, инфраструктуры. Строительный комплекс национального хозяйства страны как экономическая система [6, с. 444] состоит из совокупности отраслей, то есть определенных областей экономической деятельности. В строительстве готовой продукцией является завершённое строительство с выполненным объемом строительно-монтажных работ, сданных заказчику.

Строительный комплекс по праву относится к стратегическим объектам государства, поскольку он, во-первых, воплощает основу экономической цикличности развития; во-вторых, имеет тесные взаимосвязи со многими базисными отраслями хозяйственного комплекса; в-третьих, выступает системообразующим фактором для развития отдельных регионов. Именно поэтому [1–4] строительный комплекс как движущий фактор развития экономики, инфраструктуры и территории представляет собой особый интерес для исследования в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Для изучения развития строительного комплекса и его влияния на развитие территории необходимо проанализировать существующие концепции относительно развития территории и выделить перспективные направления исследований для этой области.

Представители неоклассических теорий роста Г.Х. Бортс, Дж.И. Штейн [5], Т. Свон [6], Р. Барро, К. Салаи-Мартин [7], А. Пред [8], Н. Манкив, Д. Ромер, Д. Вейл [9], К. Догерти, Д.В. Йоргенсон [10], Х. Зиберт [11],

Р. Холл, Ч. Джонс [12], Дж. Харрис [13] рассматривают развитие территории на основе факторов, формирующих производственный потенциал, основными среди которых являются труд, земля, капитал. Дополнительными движущими силами выступают факторы пространственного размещения. Строительный комплекс, расположенный на территории, можно рассматривать как производственную систему, состоящую из нескольких отраслей. При этом взаимодействия между отраслями могут устанавливаться посредством рыночных отношений.

Достаточно широко исследованы и представлены теории, основанные на цикличности развития (Н. Кондратьев [14], Й. Шумпетер [15], Д. Китчин [16], С. Кузнец [17], К. Жюгляр [18], Х. Кларк [19]).

Приверженцы кумулятивных теорий (синтез неокейнсианских, институциональных, экономико-географических) Г. Мюрдаль [20], П. Кругман [21], Э. Венаблес [22], исследующие экономическое развитие территории, отдают предпочтение группе факторов, влияющих на пространственное развитие территории.

Сторонники теории полюсов роста Ф. Перру [23], Ж.Л. Будвиль [24], П. Потье [25] придерживаются мнения, что развитие территории происходит в результате мультипликационного эффекта основной отрасли, то есть образуется «полюс роста», оказывающий влияние на территориальную структуру. В этом подходе присутствует дискуссионный аспект, который заключается в том, что строительный комплекс имеет непосредственное отношение к национальной экономике, следовательно, рассматривается как показатель экономического развития всей страны.

Теория секторов, представленная в работах А. Фишера [26], К. Кларка [27] и Ж. Фурастье [28], рассматривает промышленное производство и строительство как один из доминирующих секторов развития территории. Как

элемент целостной структуры национального хозяйства страны строительный комплекс имеет существенное преимущество для увеличения интенсивности взаимодействия участников рынка и роста экономики.

Теория экономической базы, сторонниками которой являются В. Зомбарт [29] и Т. Манн [30], представляет собой попытку определить те виды экономической деятельности, которые в результате позволят усилить экономический рост территории.

Целью работы является систематизация теоретических подходов к решению задач по развитию строительного комплекса как инструмента в контексте формирования антикризисных управленческих решений по его развитию.

Результаты исследования. Пространственная организация в строительстве представляет собой структурирование строительного комплекса, в котором взаимодействуют все участники строительного процесса. При этом здесь затронуты две характеристики, а именно пространственная и функциональная. Пространственная характеристика отражает зависимость от размещения строительного производства. Функциональная характеристика отражает внутреннее взаимодействие строительного комплекса.

Исследование пространственного распределения строительного комплекса, основанное на агрегированных показателях, способно в целостной форме описать динамику развития строительной системы, включая природные, экономические, социальные, экологические и другие системы. Основываясь на обобщающих выводах и укрупненных оценках, можем выявить качественные изменения в системе, определить степень трансформации структуры строительного комплекса и ожидаемые результаты развития.

Результат функционирования строительного комплекса тесно связан не только с его расположением в пространстве, новыми технологиями, но и с другими факторами, а именно человеческим и физическим капиталом. Так, можно представить взаимосвязь структурных компонентов строительного комплекса на территории (рис. 1).

Стоит подчеркнуть, что распределение строительного производства на территории будет хаотичным, если нет внешнего стимула для развития технологий и факто-

ров роста. Чтобы включить пространственные экстерналии в модель экономического роста, необходимо решить такие задачи:

1) измерить степень интенсивности пространственного распределения;

2) ввести элемент пространственной интенсивности в агрегатную производственную функцию;

3) расширить агломерационную экономику на всю территорию.

Связь пространственного распределения строительного комплекса на территории согласуется с интенсивностью развития территории, а также может суммировать несколько различных направлений исследований по экономическому росту территорий.

Мировой опыт фундаментальных и прикладных работ, предоставляющий научную базу для дальнейшего исследования по экономическому росту, включает несколько направлений анализа и решения задач по развитию строительного комплекса. Обобщая и систематизируя существующие подходы к решению задач развития строительного комплекса, можем выделить основные теоретические подходы, которые формируют принципы и критерии его развития (табл. 1).

Под критерием развития стоит понимать признак, характеризующий соответствие концептуальной основы теории представленным положениям, а именно связности, организации, сложности, масштабности, пространственному размаху, централизованности, концентрации преимуществ. Это позволит определить вектор дальнейшего исследования в данном направлении.

Под принципом развития стоит понимать основополагающее утверждение каждой теории развития. К основным принципам развития строительного комплекса стоит отнести принципы цикличности развития, пространственного развития территории, мультипликационного эффекта, промышленного производства, доминирующего сектора, кластерного развития.

Дискуссионными аспектами развития строительного комплекса можно считать следующие положения:

1) целостность (оказывает ли изменение одного элемента в строительном комплексе влияние на другой элемент);

2) устойчивость (сохраняет ли структура строительного комплекса нормальное функционирование при изменениях внешних и внутренних факторов);

3) наблюдаемость (можно ли по результату деятельности полностью восстановить информацию о состоянии строительного комплекса);

4) управляемость (можно ли перевести строительный комплекс из одного состояния в другое);

5) детерминированность (можно ли определить результат);

6) открытость (есть ли возможность обмена ресурсами с внешней средой);

7) динамичность (происходит ли развитие во времени при изменении состава входящих компонентов при сохранении основных функций).

В результате проведенного исследования систематизированы теоретические подходы к решению задач по развитию строительного комплекса (табл. 1).

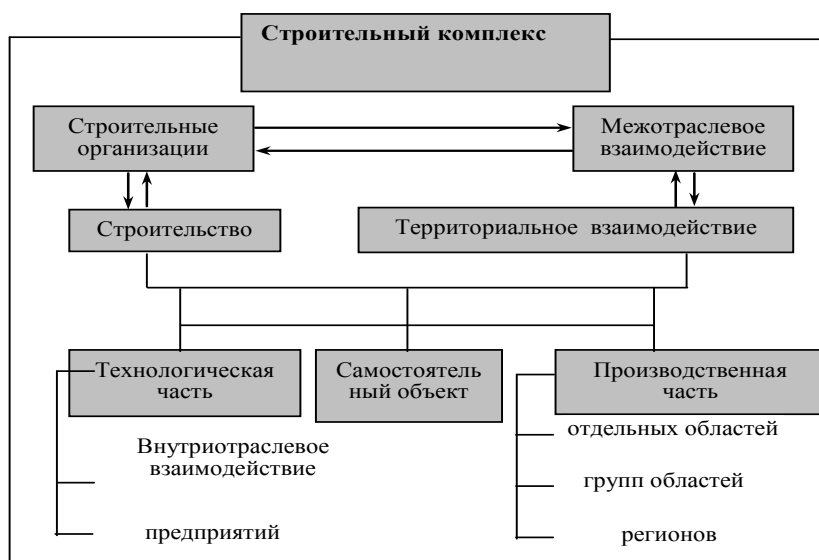


Рис. 1. Компоненты пространственного распределения строительного комплекса

Источник: составлено авторами

Систематизация теоретических подходов к решению задач по развитию строительного комплекса

Автор	Критерий развития	Основной принцип развития	Дискуссионный аспект развития строительного комплекса
Дж. Бортс, Р. Солоу, Т. Свон, А. Пред, Р. Барро, К. Сала-и-Мартин, Р. Холл, Ч. Джонс, Н. Манкив, Д. Ромер, Д. Вейл, К. Догерти, Д.В. Йоргенсон, Х. Зиберт, Дж. Харрис.	Связность строительного процесса.	Факторы, формирующие производственный потенциал.	Целостность строительного комплекса как строительной системы.
Н. Кондратьев, М. Туган-Барановский, Й. Шумпетер, Д. Китчин, С. Кузнец, К. Жюгляр, А. Гельфанд, Дж. Кларк.	Организация строительного процесса.	Цикличность развития.	Устойчивость взаимосвязей в строительном комплексе.
Г. Мюрдаль, П. Кругман, Э. Венаблес, М. Хендерсон, П. Нийкамп, О. Ричардсон, Дж. Фридман, А. Хиршман, Г. Ханин.	Сложность организованной структуры.	Группа факторов, влияющих на пространственное развитие строительного комплекса.	Диагностика состояния строительного комплекса.
Ф. Перру, Ж.Л. Будвиль, П. Потье, Х. Ласуэн.	Масштабность.	Мультипликационный эффект основной отрасли.	Управляемость сложной системой, детерминированность.
А. Фишер, К. Кларк, Ж. Фурастье, Д. Цейтлин, Ф. Чарльз, Ф. Сэйбл, Я. Тинберген, Х. Бос.	Централизованность процессов развития строительного комплекса.	Промышленное производство как доминирующий сектор развития территории.	Динамичность развития строительного комплекса.
Т. Манн, П. де Ла Кур, В. Зомбарт	Пространственный размах.	Вид экономической деятельности, которая в результате позволит усилить развитие территории.	Детерминированность.
А.Т.Х. Куа, А. Маршалл, М. Портер, Е.Дж. Фесер, Т. Роланд, П. Хертог, О. Сульве, Г. Линквист, Ч. Кетелс.	Концентрация преимуществ.	Кластерное развитие.	Сложность контроля за формированием и развитием кластеров, открытость.
В. Асаул, В. Анин, А. Безух, В. Поколенко, И. Бланк, П. Виленский, А. Воронцовский, И. Мазур, В. Киринос, И. Козлова, А. Касич, З. Лагутина, В. Молодецкий, В. Онищенко, С. Ушацкий, В. Федоренко, А. Шпаков, У. Шарп, П. Массе, М. Денисенко, Я. Крупка, А. Пересада, Л. Гитман.	Финансирование строительных проектов.	Инвестиции.	Ожидаемый результат от финансовых вложений, детерминированность.
А. Пригожин, Б. Санто, Б. Твисс, М. Хучек, М. Шабуршвили, Н. Журавлева, И. Балабанов, Т. Бурнышева, Н. Молчанов, Ю. Яковец, С. Валдайцев, Ф. Янсен, Ю. Максимов, А. Касич, М. Егорова, В. Горбулин, В. Большаков, Ф. Валента, Л. Волдачек, М. Денисенко, О. Евдоченко, П. Завлина, Ф. Никсон.	Использование новой техники, новых технологических процессов, изготовление нового продукта или известного продукта с новыми свойствами, использование новых видов сырья или полуфабрикатов, изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении.	Инновации.	Технологический прорыв, устойчивость.

Источник: систематизировано авторами

На основе такой систематизации можно выделить теоретические подходы к решению задач развития строительного комплекса (рис. 2).

Можно констатировать, что развитие строительного комплекса не может быть решено традиционными

методами на основе сформированных дисциплинарных подходов. Для достижения целей необходимо опираться в теоретических разработках на результативность расчетов, ресурсоемкость технологий, оперативность принятия решений, активность действий,

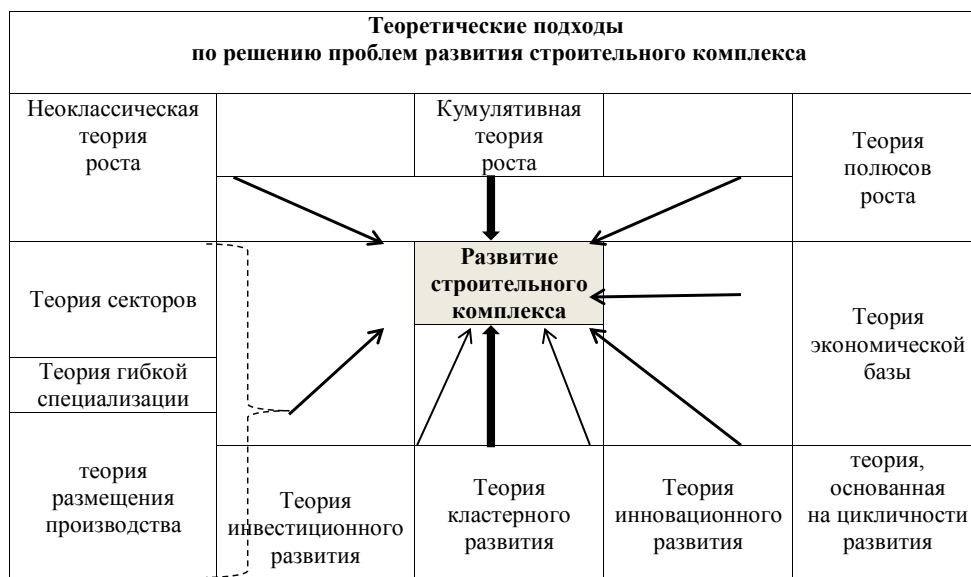


Рис. 2. Совокупность теоретических подходов к решению проблем развития строительного комплекса территории в соответствии с целью исследования

Источник: составлено авторами

мощность и мобильность оборудования, производительность.

Качественное обновление принципов развития строительного комплекса возможно путем эволюции методологии, включающей увеличивающийся междисциплинарный аспект.

Это вызвано такими причинами:

1) отсутствие принципов пространственного развития территории и возможностей для реализации сбалансированной модели роста;

2) трудности обмена информацией, в том числе по вопросам эффективности практического опыта управленческой тактики;

3) отсутствием вариантов адаптации зарубежных аналогов для отечественных методологических разработок.

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать такие выводы.

1) Большинство представителей экономической мысли не рассматривает развитие строительного комплекса в контексте генерирования идеи по развитию территории.

2) Развитие строительного комплекса призвано выявить технологию процесса управления с точки зрения общих законов взаимодействия управляющей и управляемой подсистем, характера регулятора, типа обратной связи и т. д. Такой анализ позволит учесть некоторые фундаментальные черты процесса управления в строительстве и устранить наиболее грубые ошибки в организации строительного процесса.

3) Следует иметь в виду, что существующие подходы являются чересчур общими для того, чтобы на их основе можно было делать окончательные рекомендации по организации процесса управления в строительстве. Необходимые рекомендации может дать только комплекс методов теории, анализа и процессов управления в строительном комплексе.

4) Анализ исходной информации предполагает выявление совокупности критериев и принципов развития строительного комплекса.

5) На основе систематизации экономических теорий роста с позиции развития строительного комплекса выявлены основные критерии и принципы его развития.

Список использованных источников:

1. Залунина О. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли. Бизнес-Информ. 2014. № 3. С. 160–165.
2. Залунина О. Построение агрегатов признаков строительного комплекса территории для концептуальной схемы группировки. Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2014. № 4/3 (70). С. 29–33. DOI: 10.15587/1729-4061.2014.26278.
3. Залунина О. Экономическое измерение управленческих решений в строительном секторе. Science Rise. 2015. № 9/1 (14). С. 42–46. DOI: 10.15587/23-13-8416.2015.50512.
4. Залунина О. Построение концептуальной схемы группировки областей Украины по макроэкономическим параметрам в строительном секторе. Проблемы экономики. 2014. № 4. С. 91–96.
5. Borts G.H., Stein J.I. Economic Growth in a Free Market. New York, London, 1964. 333 p.
6. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation. Economic Record. 1956. Vol. 32. № 2. P. 334–361.
7. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic growth and convergence across the United States. NBER Working paper. 1990. № 3419. P. 272.
8. Pred A. R. The Spatial Dynamics of U.S. Urban-Industrial Growth. 1800–1914. Cambridge: MIT Press., 1966.
9. Mankiw N., Gregory D.R., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics. 1992. P. 407–438.
10. Dougherty Ch., Jorgenson D.W. International Comparisons of the Sources of Economic Growth. American Economic Association Papers and Proceedings. 1996. LXXXVI. P. 25–29.
11. Siebert H. Regional Economic Growth: Theory and Policy. Scranton, 1969. 217 p.

12. Hall R.E., Jones Ch.E. Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*. 1999. Vol. 114. No. 1. P. 83–116.
13. Harris G.D. The market as a factor in the localization of production. *Annals of the Association of American Geographers*. 1954. P. 83–116.
14. Кондратьев Н., Опарин Д. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики. 2-е изд. Москва, 1928. 287 с.
15. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва: Мысль, 1982. 455 с.
16. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors. *Review of Economics and Statistics*. 1923. № 5 (1). С. 10–16.
17. Kuznets S.S. *Cyclical Fluctuations: Retail and Wholesale Trade, United States, 1919–1925*. New York, 1926.
18. Juglar C. *Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France*. Paris, 1862. 311p.
19. Clark J.M. Business Acceleration and the Law of Demand; A Technical Factor in Economic Cycles. *Journal of Political Economy*. 1917. Vol. 25. March. P. 217–235.
20. Myrdal G. *Economic Theory Underdeveloped Regions*. London: Duckworth, 1957. 566 p.
21. Krugman P. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*. 1991. № 99. P. 483–499.
22. Venables A.J., Krugman P. *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1999. 367 p
23. Perroux F. *L'Europe sans rivages*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1954. 859 p.
24. Boudeville Jacques Raoul *Les espaces economiques*, Puf. Paris, 1970. 126 p.
25. Pierre Pottier *Axes de communication et développement économique*. *Revue économique*. 1963. T. 14. P. 58–132.
26. Fisher A.G.B. Production, primary, secondary and tertiary. *Economic Record*. 1939. № 15.1. S. 24–38.
27. Clark C. *The Conditions of Economic Progress*. London: Macmillan, 1940. 213 p.
28. Fourastié J. *Le Grand Espoir du XXe siècle: Progres technique, progres economique, progres social*. Paris: Presses Universitaires de France, 1949. 221 p.
29. Зомбарт В. Избранные работы / пер. с нем. Москва: Территория будущего, 2005. 324 с.
30. Блауг М. Манн, Томас. 100 великих экономистов до Кейнса. Санкт-Петербург: Экономикс, 2008. С. 191–194.
31. Залунина О. Методология определения ключевых факторов влияния функционирования строительного предприятия. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 6. С. 44–51.
32. Залунина О. Методологический инструментарий структурирования строительного сектора областей Украины. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 6. С. 52–60.
33. Залунина О. Определение взаимосвязей отраслей, связанных с региональным строительством. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 1/7 (21). С. 8–12. DOI: 10.15587/2312-8372.2015.38434.
34. Залунина, О. Формирование оптимального масштаба выпуска строительных материалов. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 1/3 (27). С. 45–49. DOI: 10.15587/2312-8372.2016.60447.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧ З РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Анотація. У статті систематизовано теоретичні підходи до вирішення завдань з розвитку будівельного комплексу. Обґрунтовано необхідність виявлення технології процесу управління з точки зору загальних законів взаємодії керуючої та керованої підсистем. Такий підхід дозволить врахувати фундаментальні риси процесу управління в будівництві і усунути найбільш грубі помилки в організації будівельного процесу. На основі систематизації економічних теорій зростання з позиції розвитку будівельного комплексу виявлені основні критерії та принципи його розвитку.

Ключові слова: будівельний комплекс, будівництво, будівельна галузь, критерії розвитку, принципи розвитку.

SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL APPROACHES TO SOLVING THE TASKS FOR THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPLEX

Summary. The article systematizes theoretical approaches to solving problems in the development of the construction complex. The necessity of identifying the management process technology from the point of view of the general laws of interaction between the controlling and controlled subsystems is substantiated. Such an approach will allow taking into account the fundamental features of the management process in construction and eliminating the most blunders in the organization of the construction process. On the basis of systematization of economic theories of growth from the standpoint of the development of the construction complex, the main criteria and principles of its development are identified.

Key words: building complex, construction, construction industry, development criteria, principles of development.

Зеліско Н. Б.

*кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного аграрного університету*

Василина О. Р.

*кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного аграрного університету*

Колач С. М.

*кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного аграрного університету*

Zelisko N. B.

*Ph.D., associate professor
Lviv National Agrarian University*

Vasylyna O. R.

*Ph.D., associate professor
Lviv National Agrarian University*

Kolach S. M.

*Ph.D., associate professor
Lviv National Agrarian University*

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОЛОГІЧНО ОБҐРУНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ У СПІВВІДНОШЕННІ З ТЕНДЕНЦІЯМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті показано, що охорона природи стала одним з основних пріоритетів України, оскільки збереження біологічного та ландшафтного різноманіття є основою, яка забезпечує можливість будь-якого природокористування та розвитку суспільства. Запропоновано напрями вдосконалення механізму формування та реалізації державної екологічної політики в Україні.

Ключові слова: економіка, екологічна економіка, еколоґо-економічне партнерство, сталий розвиток, державна екологічна політика, механізм формування та реалізації державної екологічної політики, державний екологічний моніторинг, стратегічна екологічна оцінка, екологізація.

Вступ та постановка проблеми. Визначальною ознакою сучасного світогосподарського розвитку є глобалізація, яка супроводжується наростанням антропогенного навантаження на довкілля, посиленням транскордонного характеру екологічних проблем і наближенням цивілізації до критичної межі в її взаємовідносинах з природою, що втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання. Глобальна екологічна криза виявляється в безпрецедентному за масштабами й темпами нарощуванні згубних природотрансформаційних процесів, зокрема кількісному та якісному виснаженні природних ресурсів; скороченні площі родючих земель і лісів, розширенні зони пустель; зменшенні запасів прісної води, забрудненні океанів; інтенсифікації природних катаклізмів, стихійних лих та катастроф; глобальній зміні клімату, хімічному та радіаційному забрудненні біосфери; руйнуванні озонного шару; парниковому ефекті; зростанні генетичних загроз популяції в результаті збільшення радіоактивних відходів та формування збудників нових хворіб; незворотних втратах у генофонді планети у зв'язку зі зникненням багатьох видів тварин і рослин.

Нині Україна перебуває на вістрі екологічних проблем. Так, за дослідженнями Колумбійського та Сельського університетів (США), у 2012 р. Україна посіла 102 місце в рейтингу за індексом екологічної ефективності EPI (Environmental Performance Index) серед 132 країн світу. Індекс кількісно оцінює екологічний стан країн за 25 критеріями (від якості води й повітря до використання пестицидів та біологічної варіативності).

В таких умовах виникає потреба вжиття конкретних заходів щодо послаблення техногенного тиску на довкілля шляхом зменшення енерго- і матеріалоемності виробни-

цтва, активного використання вторинних ресурсів, що має не стратегічний, а тактичний характер, пов'язаний з ліквідацією технологічного відставання України від провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної глобалізації та її екологічного аспекту знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Т. Левіт, У. Бек, В. Погорілков, М. Чешкова, Б. Баді, Т. Тимофеев. Проте залишаються дискусійними питання екологічних наслідків економічної глобалізації. Дослідженню різних аспектів взаємозв'язків економіки та довкілля в умовах обмеженості ресурсів та всезростаючої економічної діяльності присвячено роботи І. Вернадського, С. Подолинського, В. Вовка, І. Грабинського, Л. Мельника, Ю. Туниці, В. Будкіна, О. Веклич, Б. Буркинського, О. Балацького та інших вітчизняних вчених. Еколоґо-економічні питання розглядають багато іноземних вчених, зокрема Ж. Гросман, А. Крюгер, Г. Дейлі, Д. Медоуз, Б. Коупленд, С. Тейлор, П. Рао, Дж. Франкель, К. МакОсленд, Р. Петіг. Водночас еколоґо-економічні основи сталого економічного розвитку потребують додаткового дослідження, зокрема у сфері систематизації вже наявних напрацювань та втілення їх у життя. Розгляду сучасних проблем охорони довкілля в Україні та визначенню особливостей формування й реалізації державної екологічної політики присвятили свої публікації такі вчені, як Д. Ляпін, А. Павлюк, В. Потапенко, І. Шевчук, Л. Яценко. Однак чимало питань визначення напрямів удосконалення механізму формування та реалізації державної екологічної політики в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Метою роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів формування моделі екологічно обґрунто-

ваного розвитку економіки у співвідношенні з тенденціями глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалась протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку та відтворення природно-ресурсного комплексу України. Відбувалися структурні деформації народного господарства, за яких перевага віддавалася розвитку в Україні сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості [3–7]. Екологічна складова в проекті урядової програми України спрямована на максимальну екологізацію української економіки та перехід до сталого розвитку суспільства в перспективі. Як відомо, сталий розвиток передбачає обов'язкову узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувались якість та безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля, а також відбувався соціальний прогрес [8; 9]. Така екологізація не може звужуватися до тих чи інших природоохоронних заходів. Її зміст і призначення полягають у превентивному захисті довкілля безпосередньо в рамках виробничої діяльності, тобто всередині економічної системи, а не за її межами. Отже, ефективна природоохоронна політика має здійснюватися передусім у контексті соціально-економічних перетворень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку. При цьому прями природоохоронні заходи не замінюють, а органічно доповнюють екологічно сприятливий режим господарювання [10]. У Програмі діяльності уряду це сприятиме раціональному використанню та відтворенню природно-ресурсного потенціалу, формуванню передумов для переходу на засади екологічного управління й сталого розвитку [3; 11; 12].

Глобальна екологічна криза спонукає людство до екологізації всіх сфер діяльності, тому віднедавна чинник екологізації став дедалі більше актуалізуватися й набувати пріоритетності в міждержавних відносинах. З розвитком цивілізації, бурхливим зростанням кількості населення Землі, обсягів виробництва та його відходів проблеми взаємин суспільства й природи дедалі більше актуалізуються. До найактуальніших питань життєвого середовища людства належать деградація довкілля, виснаження природних ресурсів та екологічна безпека. Ці чинники набули особливого значення наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. У багатьох країнах деградація біосфери призвела до великомасштабних природних катаклізмів, погіршення якості життя та здоров'я громадян.

Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі. Першочерговою є реалізація таких реформ і програм [5]:

- реформа системи національної безпеки та оборони;
- оновлення влади та антикорупційна реформа;
- судова реформа;
- реформа правоохоронної системи;
- децентралізація та реформа державного управління;
- дерегуляція та розвиток підприємництва;
- реформа системи охорони здоров'я;
- податкова реформа;
- програма енергонезалежності;
- програма популяризації України у світі, а також просування інтересів України у світовому інформаційному просторі.

Таким чином, господарське освоєння природних територій приводить до формування нового середовища

шляхом проникнення виробничих елементів в природне середовище, що викликає його перебудову. Стратегія сталого розвитку передбачає право на здорове та повноцінне життя людини в гармонії з природою. Забезпечення цього вимагає зміни стереотипів цінностей, гуманізації суспільства, активізації соціальної політики, забезпечення соціальних гарантій населенню, посилення ролі об'єднань громадян, ділових та наукових кіл [3; 8].

Концепція раціонального природокористування та екологізації економіки України має ґрунтуватися на розвитку екологічного менеджменту, який базується на таких засадах:

1) пріоритетність ідеї сталого розвитку в контексті поєднання економічної та екологічної безпеки країни та її регіонів;

2) системність і комплексність здійснення стратегії розвитку системи екологічного менеджменту як якісно нової ідеології управління національним господарством, головної ідеї екологізації економіки;

3) наступність у розвитку екологічного менеджменту духовних екологічних цінностей, системи екологічного виховання й освіти, культурної спадщини; тільки таким чином Україна зможе інтегруватися у світовий економічний простір, забезпечити гідний рівень економічної та екологічної безпеки й добробуту її населення [1; 3].

За наявності значної кількості екологічних проблем до національних пріоритетів екологізації економіки та раціонального використання природних ресурсів зараховують:

- формування збалансованої системи природокористування й адекватної перебудови виробничого потенціалу національної економіки;
- екологізацію технологій в промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві та на транспорті;
- забезпечення біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідної справи [4].

Рівень економічного розвитку будь-якої країни сьогодні визначається не кількістю добутих або спожитих паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), а ефективністю їхнього використання, насамперед величиною енергоємності валового внутрішнього продукту (ВВП). В Україні енерговитрати в собівартості товарів є критично високими, що є однією з причин їх низької конкурентоспроможності. Згідно з результатами досліджень Міжнародного центру перспективних досліджень потенціалу Україна є одним з найбільших у світі споживачів енергоресурсів на одиницю валового внутрішнього продукту (коефіцієнт енергоємності ВВП дорівнює 0,83–0,87 кг умовного палива/грн.). У сучасних умовах господарювання в Україні особливо загострилась проблема покращення використання земельних ресурсів як основи просторового соціально-економічного розвитку. Згідно з оцінками фахівців РВПС (Рада по вивченню продуктивних сил) НАН України орієнтована вартість усіх природних ресурсів країни становить 5 трлн. дол. США, а основна частина цієї суми (близько 3 трлн.) припадає на земельні ресурси. В Україні земельні ресурси використовуються нерационально, а саме водній та вітровій ерозії піддаються 15 млн. га сільськогосподарських угідь (35,2% загальної площі), деградовано 60% чорноземів, економічні збитки від ерозії ґрунтів становлять близько 22,6 млрд. грн., в країні найвищі у світі показники сільськогосподарського освоєння та розораності (69,2% всієї земельної площі, зайнятої сільськогосподарськими угіддями, а з них ріллею – 54%). Особливо деструктивний вплив на процеси землекористування здійснюють інституціональні фактори, а саме відсутність сучасної системи земельного кадастру, недо-

статня інституціональна впорядкованість комунальної форми власності на окремі категорії земель, розмитість прав та повноважень представницьких органів щодо охорони та відтворення земельних ресурсів, нерозвиненість грошово-кредитних та фінансово-банківських інститутів, що опосередковують обіг сільськогосподарських угідь, системна розбалансованість окремих організаційно-правових форм аграрного природокористування (сільськогосподарські кооперативи, господарства громадян), що посилюють розбалансованість земельного потенціалу країни.

Багато населених пунктів не забезпечені очисними спорудами, а ті, що функціонують, належним чином не експлуатуються. Очисні споруди промислових підприємств також перебувають у занедбаному стані. В Україні більшість басейнів річок можна віднести до забруднених і дуже забруднених, близько 25–30% питної води з природних водоемів на 12,5% не відповідають санітарним нормам, високими є витрати під час транспортування, низька ефективність очистки промислових і стічних вод, що призводить до бактеріологічного та хімічного забруднення головних річок України. Україна має значні запаси мінерально-сировинних ресурсів, які є надзвичайно важливою складовою інвестиційного клімату України, тому її потенціал має розвиватися та більш ефективно працювати над прискоренням соціально-економічного розвитку країни. Отже, сучасна еколого-економічна ситуація в Україні є складною. Необхідні розробка та реалізація дієвої екологічної політики як на державному рівні, так і в регіонах, що будуть базуватись на світовому досвіді та фінансуватись за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Екологізація економіки України буде ефективною, якщо під час її формування та реалізації послідовно й до кінця буде витриманий критерій реальності. На жаль, між законодавчо-нормативним забезпеченням цього процесу та його практичною реалізацією зберігається ще досить велика дистанція. З урахуванням процесів екологізації суспільного життя має будуватися тактика природоохоронних дій на найближчі роки [3; 4]. Головна її мета полягає в тому, щоби в процесі економічного розвитку не допустити погіршення екологічної ситуації та сформувати ринок екологічних послуг України. Такий ринок разом з екополітикою вимагає внесення певних коректив у процеси подальшої екологізації економіки:

– своєму прямому призначенню має відповідати механізм екологічної відповідальності суб'єктів господарювання за стан довкілля, який побудований на принципі «забруднювач платить»;

– першочергової уваги заслуговує питання пошуку дієвих засобів імплементації екологічних благ у систему суспільних цінностей; екологічно безпечне середовище в людській свідомості має посісти чільне місце поряд з традиційними матеріальними та духовними потребами [2; 3];

– у складних економічних умовах актуальним є питання запровадження ефективних механізмів стимулювання підприємницьких структур та приватного бізнесу до участі у вирішенні екологічних проблем; у цьому напрямі необхідно встановити правила розподілу відповідальності між державними органами та приватизованими підприємствами за вже завдані збитки навколишньому середовищу; екологічний фактор має знайти відображення у вартості об'єктів, які приватизуються, з метою вжиття необхідних природоохоронних заходів [5];

– назріла необхідність створити ефективні механізми встановлення суб'єктів відповідальності за екологічні порушення минулих років, а також розподілу зобов'язань щодо їх ліквідації та відшкодування нанесених збитків;

– важливою формою активізації екологічної політики мають стати регіональні екологічні програми [1].

Висновки. Нині суспільство має реальну можливість переломити негативні тенденції та здійснювати радикальне поглиблення ринкових реформ, зокрема через урахування екологічного чинника. Це передбачає реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, становленню національного екокапіталу, активній підтримці створення в Україні сучасної конкурентоспроможної екологічно безпечної економіки. Її формування вимагає насамперед активізації ролі держави у цьому напрямі із залученням усього арсеналу ринкових інструментів за одночасного активного здійснення інституціональних перетворень, спрямованих на зростання ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Необхідними є встановлення ефективної системи контролю за діяльністю природних монополій, розроблення механізмів адаптації міжнародних вимог щодо оздоровлення навколишнього природного середовища та втілення їх у національних природоохоронних стандартах.

Список використаних джерел:

1. Довкілля України у 2010 році: аналітична доповідь / за ред. Ю. Остапчук. Київ: Держстат України, 2011. 11 с. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ns_rik/analit/dovkillia_10.zip.
2. Васюков Д., Шалугін В. Фінансовий механізм та економічне обґрунтування екологічних програм та заходів з охорони навколишнього середовища. Актуальні проблеми життєдіяльності суспільства: тези наукових доповідей Всеукраїнської науково-технічної конференції молодих учених і спеціалістів. Кременчук, 2008. С. 227–229.
3. Дубовіч І. Теоретико-методологічні та практичні засади глобальної екологізації економіки. Актуальні проблеми сьогодні. Львів: РВВ НЛТУ України, 2008. С. 31–35.
4. Прокопенко О. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: монографія. Суми: вид-во СумДУ, 2010. 395 с.
5. Самойлік М. Забезпечення ресурсно-екологічної безпеки у регіоні: теорія та практика. Аграрна економіка. 2014. № 1–2. С. 131–138.
6. Сотник І., Охтеменко К., Сидоренко Є. Проблеми та напрямки підвищення енергоефективності економіки України. Механізм регулювання економіки. 2010. № 4. С. 318 с.
7. Хлобистов С., Жарова Л., Ільїна М. Сталий розвиток та екологічна політика у глобальних викликах: від передбачення до прогнозування. Економіка природокористування і охорони довкілля. 2008. № 1. С. 33–42.
8. Черевко І. Екологічність і зрівноваженість сільського господарства. Аграрна економіка. 2013. № 3–4. С. 89–96.
9. Environmental Performance Index – Rankings. URL: <http://epi.-yale.edu>.
10. Environmental performance Index 2012. URL: <http://epi.yale.edu/dataexplorer/countryprofiles>.
11. Юхновський І. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування. Український соціум. 2010. № 2. С. 159–171.
12. Юшкевич О., Мала А. Впровадження системи екологічного менеджменту як ефективний інструмент розвитку підприємств. Інноваційна економіка. 2012. № 5. С. 93–96.

ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОБОСНОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СООТНОШЕНИИ С ТЕНДЕНЦИЯМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье показано, что охрана природы стала одним из основных приоритетов Украины, поскольку сохранение биологического и ландшафтного разнообразия является основой, которая обеспечивает возможность любого природопользования и развития общества. Предложены направления совершенствования механизма формирования и реализации государственной экологической политики в Украине.

Ключевые слова: экономика, экологическая экономика, эколого-экономическое партнерство, устойчивое развитие, государственная экологическая политика, механизм формирования и реализации государственной экологической политики, государственный экологический мониторинг, стратегическая экологическая оценка, экологизация.

MODEL ENVIRONMENTALLY SOUND ECONOMIC DEVELOPMENT IN CORRELATION WITH THE GLOBALIZATION TREND

Summary. The article states that the modern state of the environment requires formation of ecological awareness of individuals and society. In the article it has been shown that the protection of nature is one of the main priorities in Ukraine, since the conservation of biological and landscape diversity is the basis that provides the possibility for nature management and society development.

Key words: ecologization of economics, ecological economics, sustainable development, ecologic and economic partnerships, triad, state ecological policy, mechanism of forming and realization of state ecological policy, state ecological monitoring, strategic environmental assessment.

УДК 330.34 (77)

Іршак О. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Головнюк Ю. І.

*магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Irshak O. S.

*Ph. D. Assistant Professor at Department of Banking
and Insurance Business
Ivan Franko National University of Lviv*

Holovniuk Yu. I.

*Master
Ivan Franko National University of Lviv*

АНТИКРИЗОВЕ ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА ЙОГО СТРУКТУРА

Анотація. У статті досліджено поняття антикризового податкового регулювання фінансового сектору. Виявлено основні інструменти впливу на оподаткування фінансового сектору. Визначено зв'язок між суб'єктом та організаційною структурою антикризового податкового регулювання. Наведено структуру антикризового податкового регулювання фінансового сектору в Україні.

Ключові слова: фінансовий сектор, антикризове податкове регулювання, податок, податкові пільги, податковий кредит, оподаткування фінансового сектору, структура антикризового податкового регулювання фінансового бізнесу.

Вступ та постановка проблеми. В умовах ринкових відносин основним завданням суспільства є питання розвитку держави, покращення умов проживання, соціального захисту громадян, зміцнення фінансового сектору в країні. Однією з причин створення соціальної та економічної кризи в державі є те, що недооцінюється державна роль у регулюванні діяльності підприємств як потужних інструментів впливу на весь фінансовий сектор України. Вирішити цю задачу можна через систему ефективного оподаткування. У сучасних умовах фінансовий сектор

України не виконує функцію фінансового забезпечення стійкого економічного зростання належним чином. Спостерігаються недостатні обсяги, короткостроковість та неконкурентні ставки кредитування бізнесу порівняно з європейськими умовами, недосконала система захисту прав кредитора, вкладника та інвестора, низький рівень стійкості фінансового сектору докризових явищ унаслідок недостатньої капіталізації, відсутність необхідних інституціональних умов для розвитку фондового ринку та фінансових інструментів, недосконалість аналізу, оці-

нювання, прогнозування ризиків та управління стійкістю фінансової системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань антикризового податкового регулювання у фінансовому секторі розглядали такі вчені, як Т.І. Єфіменко [1] та М.В. Романюк [4]. Податкові механізми й важелі антикризової політики держави вивчено в працях О.В. Філатової [5] та інших науковців.

Метою роботи є визначення сутності поняття антикризового податкового регулювання фінансового сектору, вивчення його структурних елементів (механізму) з точки зору виникнення кризових явищ.

Результати дослідження. Протягом останніх двадцяти років фінансовий сектор динамічним чином розвивався під впливом світових та регіональних інтеграційних процесів, у постсоціалістичних країнах сформувалися нові фінансові інститути. Стрімке розширення Європейського Союзу, утворення Євразони супроводжувалися становленням нової фінансової архітектури, розбудовою наднаціональних координаційних та регулюючих монетарних і фіскальних механізмів [1, с. 11].

Антикризове податкове регулювання фінансового сектору полягає в раціональному та цільовому використанні податкових інструментів державою для покращення добробуту країни. Для досягнення цього результату слід застосовувати засоби податкової політики, де беруться до уваги саме мотивація учасників ринкових відносин до виконання завдань, що стоять перед економікою держави. Так, наприклад, зміна встановлених податковим законодавством норм амортизації основних засобів спричиняє реінвестування одержаного прибутку та нарахованих за новими, вищими ставками амортизаційних відрахувань в оновлення матеріально-технічної бази виробництва, застосування інноваційних технологій. Наслідки цього процесу з точки зору фіскальної функції податків у коротко- та довгостроковому періодах мають різну спрямованість. Якщо в короткостроковому періоді внаслідок зростання амортизаційних відрахувань зменшуються надходження до бюджету податку на прибуток, то в довгостроковому періоді зростання обсягів виробництва, відповідно, валового доходу суб'єктів господарювання приводить до збільшення податкових надходжень [3].

На нашу думку, антикризове податкове регулювання фінансового сектору – це управління системою оподаткування, яке характеризується заходами для запобігання кризових ситуацій в державі та збільшення темпів економічного зростання за рахунок введення певних методів оподаткування, таких як податкові санкції, сплата податків та їх правильне регулювання на рівні підприємства й держави. Вважаємо, що це також заходи, методи та інструменти управління, за допомогою яких здійснюється вплив на всі ланки в державному секторі економіки, а також врегулювання економіки як колективних, так і суспільних інтересів, виявлення всіх можливих ризиків у податковому законодавстві, виправлення помилок та досягнення поставлених цілей за рахунок менших витрат та більших вигід як для держави, так і для населення. Адже однією з основних функцій антикризового податкового регулювання фінансового сектору держави є задоволення потреб споживачів.

Під основним змістом антикризового податкового регулювання розуміються принципи своєчасності виявлення та реагування на негативні процеси. Проте, крім того, таке регулювання спрямовується як на фінансовий сектор, так і на явища, що відбуваються в результаті впливу цього сектору на всю національну економіку.

Нарощення кризових явищ спричиняє необхідність саме податкового стимулювання, що реалізується за допо-

могою системи інструментів, серед яких слід назвати маніпулювання податковими ставками, перегляд складу платників, податкової бази, надання податкових пільг. При цьому найуживанішими є такі інструменти, як диференціація податкових ставок та пільговий режим оподаткування. Вони можуть застосовуватись і до певних видів діяльності, і до окремих галузей [3].

Структура антикризового податкового регулювання фінансового сектору – це сукупність всіх елементів податкової системи, які взаємодіють між собою та злагоджено працюють, щоб досягти найвищих економічних показників в умовах ринкових відносин, щоб уникнути всіх можливих втрат (майнових, фінансових, втрати клієнтів, інвесторів, партнерів, іміджу тощо) та отримати максимальний прибуток в діяльності фінансових установ.

Детальніше структуру антикризового податкового регулювання фінансового сектору розглянуто на рис. 1.

Важливим є те, що об'єктом регулювання антикризового податкового регулювання фінансового сектору економіки є діловий цикл. Кожне підприємство та кожна держава включають зміни, які відбуваються циклічно, тобто спостерігаються періодичні процеси падіння та злетів. Фаза кризи є одним з періодів розвитку економіки. Саме тому до основних завдань антикризового податкового регулювання відносять виявлення та своєчасне реагування на зміни цієї фази в економіці країни.

До основних інструментів впливу антикризового податкового регулювання фінансового сектору відносяться податки, мито, податкові пільги, податковий кредит.

Податок – це обов'язковий платіж, що стягується органами державної влади різних рівнів з юридичних осіб та фізичних осіб з метою фінансового забезпечення діяльності держави [5].

Мито – це непрямий податок, різновид митних платежів, який накладається на товари, що переміщуються через митний кордон, тобто ввез/вивіз чи транзит.

Податкові пільги – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав [2].

Податковий кредит – це сума (вартість) витрат, понесених платником податку – резидентом у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року (крім витрат на сплату податку на додану вартість та акцизного податку), на суму яких дозволяється зменшення суми його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за наслідками такого звітного року, у випадках, визначених Законом [2].

Слід розуміти, що інструменти впливу податкового регулювання фінансового сектору на стан кризи в економіці країни не завжди мають оперативний характер, швидше за все, вони є стратегічними. Зрозуміти це можна через те, що антикризове податкове регулювання фінансового сектору здійснює кілька функцій. Функції антикризового податкового регулювання фінансового сектору розуміються як певні дії в певні етапи.

Перша функція, а саме передкризове регулювання, розуміється як діяльність фінансового сектору в період, коли всі економічні чинники спрямовуються на утворення кризи, де при цьому необхідно «втягувати» ситуацію на кращий рівень. Друга функція, а саме регулювання в умовах кризи, є такою діяльністю фінансових установ, яка намагається залишатись на плаву з тими ж економічними показниками, як і в умовах нормальних ринкових відносин та просто не збанкрутувати в умовах конкурен-



Рис. 1. Структура антикризового податкового регулювання фінансового сектору

ції. Третя функція, а саме регулювання процесів виходу з кризи, полягає в такій діяльності, щоб спрямувати всі зусилля на покращення своїх економічних показників та вийти на кращий рівень функціонування. Четверта функція, а саме стабілізація економічної ситуації, є діяльністю фінансових установ, яка вже під час покращення фінансових показників намагається залишитись на тому ж рівні або виходити на вищі показники.

Всі функції антикризового податкового регулювання фінансового сектору повинні взаємодіяти в сукупності з іншими функціями для того, щоб утворити єдину систему регулювання. При цьому діятиме взаємозв'язок на всіх рівнях регулювання держави, тому ефективність управління буде кращою.

Розрізняють як зовнішні, так і внутрішні чинники впливу на податкове регулювання. До зовнішніх чинників належать ті, які опосередковано стосуються діяльності фінансових установ, банків, страхових компаній, ломбардів, тобто ті, які перебувають поза зоною цих установ та не можуть контролюватись ними. Це можуть бути законодавчі акти, укази Президента, рішення Верховної Ради, економічні кризи тощо.

До внутрішніх чинників належать ті, які прямо залежать від діяльності установ у фінансовому секторі та можуть ними контролюватись. Це можуть бути рішення керівництва щодо розподілу прибутку та використання майна, своєчасна виплата податків, реагування на санкції та податкові правопорушення тощо.

На нашу думку, ці чинники мають вагомий вплив на антикризове податкове регулювання фінансового сектору, адже якщо на них не реагувати, то можна згубити цю

діяльність тієї ж страхової компанії чи банку, отримавши величезні збитки через несвоєчасну несплату, втрату клієнтів та їх довіри, порушення репутації, зрештою, втрату ліквідності та банкрутство.

Антикризове податкове регулювання економіки має ґрунтуватись на засадних принципах державного регулювання економіки країни. До них належать [4]:

1) принцип цілеспрямованості, за якого податкове регулювання з боку держави має спрямовуватися на досягнення конкретних цілей (подолання кризи, мінімізація витрат, викликаних кризовою ситуацією);

2) принцип комплексності, за якого наявна необхідність використання всіх важелів впливу, інструментів, які є в арсеналі податкового механізму регулювання;

3) принцип наукової обґрунтованості, за якого здійснюється державне податкове регулювання на підставі реальних показників стану та фінансових можливостей національної економіки.

4) принцип пріоритетності, за якого виділяються основні соціально-економічні проблеми розвитку країни.

На нашу думку, до принципів антикризового податкового регулювання все ж таки можна додати принцип ефективності, тобто принцип, в основі якого лежить забезпечення позитивного ефекту сплачених податків до їх цільового використання. Адже таке регулювання фінансового сектору повинне забезпечувати ефект добробуту й можливість протидіяти кризовим явищам навколишнього середовища.

Звідси випливає, що суб'єкт та організаційна структура антикризового податкового регулювання фінансового сектору в Україні є взаємопов'язаними.

До методів оподаткування відносять такі [2].

1) Рівне оподаткування – метод оподаткування, за якого однакова сума податку встановлюється для кожного платника податків. Подібний метод припускає подушне оподаткування, тобто найбільш стародавній та простий вид оподаткування. Цей метод не враховує майнове становище платника податків, тому застосовується лише у виключних випадках (цільові податки).

2) Пропорційне оподаткування – метод оподаткування, за якого встановлюється стабільна ставка незалежно від збільшення об'єкта оподаткування. Прикладом пропорційного оподаткування є податок на прибуток підприємств.

3) Прогресивне оподаткування – метод оподаткування, за якого в разі зростання податкової бази збільшується ставка податку. Вибір прогресивного оподаткування заснований на визначенні дискреційного доходу, тобто вільного доходу, використання якого визначається переважно інтересами платника.

4) Регресивне оподаткування – метод, за якого під час зростання податкової бази відбувається скорочення розміру ставки. У цьому разі податкові стягнення пропорційні збільшенню оподаткованого об'єкта. В економічному розумінні регресивними є непрямі податки (акцизний збір, податок на додану вартість), оскільки за самою своєю підставою непрямі податки, що справляються зі споживання, мають поголовний характер, тобто не розрізняють, хто споживає, чи може він бути визнаний податним суб'єктом.

5) Змішане оподаткування – метод, що передбачає поєднання окремих елементів зазначених вище методів оподаткування. Відбувається начебто дроблення податкового об'єкта, за якого для окремих його елементів використовують різні методи оподаткування.

На нашу думку, антикризове податкове регулювання пов'язане з багатьма елементами, які працюють в унісон для покращення рівня життя та прожиткового мінімуму. Вибравши той чи інший метод оподаткування, за правильного використання податкових інструментів в діяльності фінансових установ можемо вести достойну конкурентну боротьбу на ринку й отримувати пристойні прибутки за рахунок сталого механізму антикризового податкового регулювання.

Податкове регулювання в системі антикризової економічної політики в державі є однією із найбільш ускладнених складових загальної системи податкових правовідносин. У цій системі воно зіставляється не лише зі вподобаннями щодо бюджету, але й з інтересами платників податків. Основною метою податкового регулювання є регулююча функція податків. Це пояснюється тим, що такий процес одночасно впливає на стан податкової політики та його економічний рівень країни загалом.

Найкраще сутність антикризового податкового регулювання передають принципи своєчасного виявлення та реагування на негативні чинники навколишнього середовища. Проте, крім того, таке управління спрямовується як на фінансовий сектор, так і на процеси, що утворюються в результаті впливу цього сектору на всю національну економіку.

Податкові пільги часто використовуються для досягнення основних пріоритетів, тобто розвитку науково-технічного прогресу та зміни в організаційній структурі в економіці.

Оподаткування фінансового сектору є складовою загальної системи оподаткування. Під податковим регулюванням фінансового сектору розуміються чітко визначені за цілями й очікуваними результатами зміни в системі його оподаткування, котрі пов'язуються з необхідністю [1, с. 11]:

– реагування на явища й процеси, що відбуваються в цьому секторі;

– попередження негативних явищ та процесів, які можуть відбутися в секторі;

– сприяння посиленню, розвитку певних явищ та процесів, котрі вже спостерігаються або є бажаними у фінансовому секторі.

Для досягнення відповідного рівня регулювання податковою системою у фінансовому секторі необхідно впорядкувати цю систему за рахунок Податкового кодексу, де основні положення відповідають основній стратегії утворення нових реформ щодо регулювання системи оподаткування в Україні.

До них належать [3]:

– вдосконалення процедур адміністрування платежів;

– запровадження стимулів для модернізації основних фондів шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується на реінвестування та збільшення груп основних фондів із запровадженням відповідної диференційованої шкали норм амортизації;

– відновлення дії податкових векселів для товарів «критичного імпорту»;

– створення умов для розвитку малого й середнього бізнесу;

– диференціація механізмів оподаткування операцій банківських установ залежно від видів операцій кредитування;

– запровадження оподаткування лізингових операцій за прогресивною шкалою залежно від ставок лізингу;

– вдосконалення системи рентних платежів у сфері надр- та природокористування;

– підвищення ставок акцизного збору до максимально можливого економічно обґрунтованого рівня;

– вдосконалення системи соціальних внесків шляхом запровадження єдиного соціального внеску з диференційованою ставкою; введення зниження ставки єдиного соціального внеску для роботодавців, що збільшують кількість найманих працівників без зниження рівня заробітних плат.

Особливістю використання податків є те, що навіть тут є можливість прогресу за рахунок отримання певних пільг та суттєвого зменшення податкового тиску від законодавства. Держава має можливість коригувати й чинити вплив на кон'юнктуру за рахунок допоміжних податкових пільг у різних галузях господарювання.

Використання пільг щодо системи оподаткування дає можливість отримати темп приросту своїх прибутків в декілька разів. Також можна суттєво зменшити величину витрат на одиницю продукції, що зекономить кошти й дасть можливість збільшити реалізацію товарів та послуг за рахунок можливого оновлення технічного забезпечення. Також є зворотна медаль, де зростання частки сплати податків приведе до росту цін та зменшення обсягів виробництва.

Висновки. Антикризове податкове регулювання фінансового сектору здійснюється безперервно в усіх фазах економічного циклу в рамках економічної стратегії фінансових установ. Недооцінка ролі антикризового податкового регулювання в економічній стратегії банків, фінансових компаній, страхових компаній, інвестиційних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ приводить до безсистемності прийняття управлінських рішень, їх ситуативного та слабого впливу на ринку. Використання податкових механізмів прямо залежить від вибраного методу оподаткування та рівня, на якому це відбувається, можливих пільг та санкцій, тобто за правильного використання всіх цих елементів можна уникнути можливої кризи й досягти кращого розвитку фінансового сектору.

Список використаних джерел:

1. Єфименко Т.І. Антикризисное податкове регулювання фінансового сектору. Фінанси України. Київ, 2011. С. 3–21.
2. Методи оподаткування. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9221.html>.
3. Романюк М.В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики. URL: <https://library.if.ua/articles/article-48>.
4. Філатова О.В. Податкові механізми і важелі антикризової політики держави: концептуальні підходи. Економіка. 2011. № 3 (110). С. 61–63.
5. Irshak O.S. The peculiarities of imposing income tax on banks in Ukraine L'Association 1901 "SEPIKE". Journal. 2015. № 8. P. 89–92.

АНТИКРИЗИСНОЕ НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА
И ЕГО СТРУКТУРА

Аннотация. В статье исследовано понятие антикризисного налогового регулирования финансового сектора. Выявлены основные инструменты влияния на налогообложение финансового сектора. Определена связь между субъектом и организационной структурой антикризисного налогового регулирования. Приведена структура антикризисного налогового регулирования финансового сектора в Украине.

Ключевые слова: финансовый сектор, антикризисное налоговое регулирование, налог, налоговые льготы, налоговый кредит, налогообложение финансового сектора, структура антикризисного налогового регулирования финансового бизнеса.

ANTI-CRISIS TAX REGULATION OF THE FINANCIAL SECTOR IN UKRAINE AND ITS STRUCTURE

Summary. The article deals with the concept of anti-crisis tax regulation of the financial sector. The basic tools of influence on taxation of the financial sector are revealed. Connection is certain between a subject and organizational structure of the anti-crisis tax regulation. The structure of anti-crisis tax regulation of the financial sector in Ukraine is presented.

Key words: financial sector, anti-crisis tax regulation, tax, tax privileges, tax credit, taxation of financial sector, structure of anti-crisis tax regulation of financial business.

УДК 338.22.021.4

Кабаченко Д. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

Kabachenko D. V.

*PhD of Economics sciences,
Associate Professor of the Department of Economics of Enterprises
National Technical University "Dnipro Polytechnic"*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто складові інноваційного потенціалу підприємства, на основі факторного аналізу визначено найбільш значущі показники інноваційного потенціалу, розроблено методику кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства на основі інтегрального показника, здійснено аналіз факторів, що мають найбільший вплив на формування інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, оцінка інноваційного потенціалу, промислове підприємство, інтегральний показник, факторний аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Головним чинником економічного зростання та забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств, зокрема інноваційного потенціалу як системного

показника, що характеризує рівень ефективності підприємства в реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Інноваційний потенціал визначає рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарської діяльності, він є надійним підґрунтям забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємства. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку. Якщо підприємство має всі необхідні ресурси, то воно може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи

та впроваджуючи принципово нові або базисні інновації, а якщо інноваційні можливості підприємства обмежені, то доцільно їх нарощувати та вибирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема статті є актуальною, тому що в сучасних економічних умовах впровадження інновації є вирішальним фактором стратегічного розвитку промислових підприємств. Проблемним питанням оцінювання інноваційного потенціалу підприємств присвячено чимало праць вітчизняних та закордонних авторів. Принципові положення, що стосуються інновацій, висвітлили О.І. Амоша, А.І. Базилевич, А.П. Вожжов, С.М. Ілляшенко, І.В. Колесова, О.П. Молчанова, С.В. Сорочкіна, А.В. Сурін, Р.А. Фатхутдінов, А.М. Хімченко, О.Г. Шевлюга та багато інших науковців. Автори здійснюють класифікацію інновацій за різними ознаками, обґрунтовують роль та значення інновацій для промислових підприємств, пропонують різні методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. Однак досить багато важливих питань ще не отримали свого вирішення, наприклад досі відсутній системний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням різних його видів та факторів впливу.

Метою роботи є узагальнення та розвиток теоретичних і методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.

Результати дослідження. У дослідженні інноваційний потенціал розглядається на рівні підприємства. Основними елементами предметної галузі дослідження є:

- інноваційний потенціал та його складові (інтелектуальний, науково-технічний, майновий, фінансовий та організаційний потенціал);
- оцінка інноваційного потенціалу;
- економічний розвиток підприємства залежно від рівня інноваційного потенціалу.

У цій роботі визначено механізм оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, структуру якого зображено на рис. 1.

Розглянемо детальніше складові інноваційного потенціалу підприємства.

Одним з важливих елементів інноваційного потенціалу є інтелектуальний потенціал, завдяки якому підприємства мають можливість формувати конкурентні

переваги, до яких належать ідеї, кваліфікаційний рівень персоналу, ступінь впровадження інформаційних технологій та комп'ютеризації управлінської діяльності. Інтелектуальний потенціал розглядається з урахуванням інтелектуальної власності, людських ресурсів, ринкових та інфраструктурних активів.

Негативні впливи на інтелектуальну складову спричиняють відтік провідних висококваліфікованих працівників, зниження питомої ваги науковців та інженерно-технічного персоналу, зниження винахідницької та раціоналізаторської активності, зниження освітнього рівня працівників, а особливо працівників апарату управління.

Для визначення рівня інтелектуальної складової інноваційного потенціалу використовують такі показники:

- плинність працівників високої кваліфікації, що розраховується як відношення кількості працівників, що звільнились, до загальної кількості працівників цієї кваліфікації;
- питома вага інженерно-технічного персоналу та науковців, що розраховується як відношення їхньої кількості до всієї кількості працюючих;
- показник винахідницької (раціоналізаторської) активності, що визначається як відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працюючих чи інженерно-технічних працівників;
- показник освітнього рівня, що визначається як відношення кількості осіб, що мають вищу спеціальну освіту відповідно до профіля діяльності підприємства, до загальної кількості працюючих тощо.

Наступною складовою інноваційного потенціалу є науково-технічний потенціал, що є сукупністю всіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів. Розвинутий науково-технічний потенціал є визначальною передумовою для встановлення ефективного розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків. Науково-технічний потенціал включає:

- матеріально-технічну базу науки (сукупність засобів науково-технічної праці, наукове обладнання й установки, експериментальні заводи, лабораторії, електронно-обчислювальна база, інформаційне забезпечення);
- кадри наукової системи (вчені, дослідники, конструктори, науково-технічний персонал);

– інформаційну систему, яка забезпечує постійне вдосконалення наукових знань (наукові прогнози, банк патентів, авторських свідоцтв, банк відомостей про світові досягнення в галузі конкретних наук), яка здатна до оперативної обробки інформації та надання її користувачу;

– організаційно-управлінську підсистему (планування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, їх фінансування, структура управління, організаційно-управлінські структури наукових підрозділів, методи управління науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами).

Таким чином, науково-технічний потенціал – це узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, техноло-

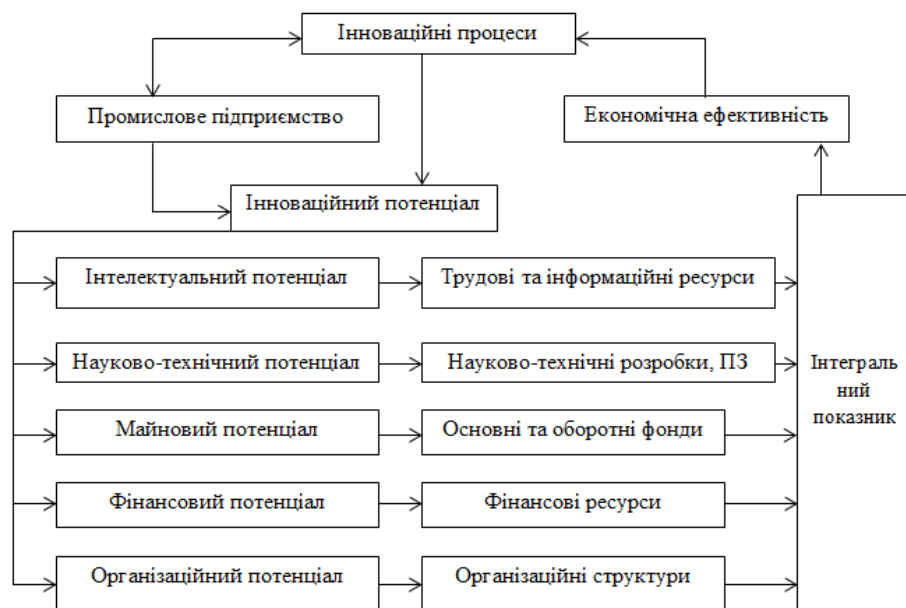


Рис. 1. Механізм оцінювання інноваційного потенціалу підприємства

гії, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей та ресурсів, зокрема науково-технічних кадрів), які є в розпорядженні підприємства для розв'язання науково-технічних проблем [1].

Майновий потенціал підприємства – це сукупність засобів підприємства, які перебувають під його контролем. Наявність майнового потенціалу відображається в бухгалтерському балансі, що дає змогу отримати інформацію про власність підприємства, його вартість, визначити стійкість фінансового положення підприємства.

Майновий потенціал характеризується складом і станом активів, якими володіє та розпоряджається підприємство для досягнення своїх цілей. Під час аналізування майнового потенціалу розглядаються не функціональні характеристики, а його оцінювання у грошовій формі, представлене в активі балансу. Величина майнового потенціалу залежить від дії низки факторів, а його динаміка визначається фінансовими результатами, що досягаються підприємством [2].

Також на результати діяльності підприємства великий вплив має структура основних виробничих фондів. Прагнення забезпечити високу частку активної частки виробничих фондів може викликати порушення виробничих умов праці або приводить до необґрунтованого росту парку устаткування за рахунок старого устаткування [3]. У зв'язку з цим під час аналізування структури основних фондів необхідно враховувати віковий состав їх активної частки.

Оборотні виробничі фонди вступають у виробництво у своїй натуральній формі та в процесі виготовлення продукції цілком споживаються, тому під час оцінювання відповідних компонентів економічного потенціалу підприємства оборотні фонди доцільно враховувати через вартість кінцевої продукції або непрямим шляхом у показниках ефективності виробничого процесу [3].

Фінансовий потенціал у працях багатьох вчених визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [4; 5]. Ці ресурси беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються до фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного та виробничого потенціалів в результаті діяльності підприємства. Не менш важливою є його роль у відтворювальних процесах на підприємстві. До складу фінансового потенціалу включаються різні фінансові ресурси, що складаються зі статутного, додаткового та резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, оборотних активів тощо.

Таким чином, фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси, щодо яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного функціонування.

Характеристика фінансового потенціалу може бути виконана з позиції як короткострокової, так і довгострокової перспективи. У першому випадку говорять про ліквідність та платоспроможність підприємства, у другому – про його фінансову стійкість. Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного та виробничого потенціалів у результати діяльності підприємства. До певної міри фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства та забезпечує відтворювальні процеси на підприємстві.

Отже, фінансовий потенціал є сукупністю фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, а також можливістю, здатністю та необхідністю їх як про-

стого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства.

Таким чином, важливим є визначення сутності та складових фінансового потенціалу, способів його розширення та примноження, адже його потужність, ефективне та доцільне використання його ресурсів сприятиме подоланню критичних явищ у діяльності підприємств, даватиме можливості для підвищення їх конкурентоспроможності та нарощування обсягів виробництва.

Останньою складовою інноваційного потенціалу є організаційний потенціал. Його основу складає організаційний ресурс керівників, а саме функція повноважень, влади, лідерських якостей, стиля управління, що використовується, та ціннісних установок. Сукупний організаційний ресурс загалом може бути інтегрованою сумою ресурсів керівництва, необхідних для досягнення цілей організації.

Оцінювання організаційного ресурсу вимагає дослідження наявної системи управління, розподілу функцій та повноважень в її рамках, професійних та особистих властивостей керівників та організаційного клімату.

Формування організаційного потенціалу досягається:

- проектуванням структури підприємства як цілеспрямованої системи;
- організацією діяльності відповідно до встановлених цілей установи;
- організацією планування та інформаційного забезпечення діяльності;
- реструктуризацією підприємства та реорганізацією його діяльності відповідно до зміни потреб суспільства й стану зовнішнього середовища;
- розвитком систем управління тощо.

Аналіз та узагальнення відомих в літературі підходів до визначення інноваційного потенціалу та його складових можуть бути адаптовані для оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. При цьому повинні бути враховані всі ресурсні складові інноваційного потенціалу, що були виділені вище. Кількісний інтегральний показник інноваційного потенціалу підприємства формується за складовими, які характеризують такі ресурси, як інтелектуальні, науково-технічні, майнові, фінансові та організаційні.

У зв'язку з тим, що рівень інноваційного потенціалу на багатьох українських підприємствах дуже низький, виникає велика кількість проблем, що потребують вирішення. Основні проблеми, пов'язані з оцінюванням інноваційного потенціалу, відображені на карті проблем підприємства (рис. 2).

Першою та основною проблемою виявлено низький рівень ефективності діяльності підприємства та необхідність його підвищення. З огляду на цю проблему виникає потреба підвищення рівня інноваційного потенціалу.

Реалізація інноваційної політики на підприємстві повинна здійснюватися з точки зору первинної значущості людських ресурсів, тобто кадрів підприємства, що сприяють надходженню інвестицій, забезпечують науково-дослідну та дослідно-конструкторську роботу, створюють технології, поставляють інформацію, сприймають і здійснюють інновації.

Отже, з одного боку, потрібно організувати людський фактор як головну продуктивну силу для кожного конкретного підприємства в рамках досягнення його цілей, а з іншого боку, слід сприяти самореалізації кожного працівника, перш за все тих, хто функціонально займається інноваційною діяльністю.

Далі виникає необхідність удосконалення методики оцінювання інноваційного потенціалу, що обумовлено

недостатньою обґрунтованістю наявних систем показників, які не дають змогу реально оцінити стан інноваційного потенціалу підприємства. Отже, перш за все слід звернути увагу на статистичні показники, які характеризують господарську діяльність підприємства, а також на фактори, що впливають на стан та тенденції розвитку підприємства.

Основними показниками, які характеризують інноваційні процеси підприємства, є:

- питома вага працівників, що виконують науково-технічні роботи;
- питома вага витрат на дослідження та розроблення (без амортизації) в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації;
- питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал в загальному обсязі інвестицій в основний капітал;
- питома вага інвестицій на інформатизацію в загальному обсязі інвестицій.

Отже, відповідно до отриманої за перерахованими вище показниками інформації можна зробити висновки про рівень інноваційної активності підприємства у досліджуваний період діяльності.

Основною причиною, яка стримує інноваційну активність промислових підприємств, є передусім відсутність власних коштів на придбання новітньої техніки та впровадження нових технологій. Інноваційній діяльності також заважають невідосконалена законодавча база, високий

економічний ризик, недостатність інформації технічного та технологічного характеру [6].

Дослідження готовності підприємства до новацій проводиться на основі оцінювання його інноваційного потенціалу. Форма діагностики потенціалу може залежати від організаційно-управлінської структури, галузевої специфіки підприємства тощо.

Інноваційний потенціал підприємства включає такі складові, як трудовий потенціал, науково-технічний потенціал, майновий потенціал, фінансовий потенціал, організаційний потенціал. До кожної складової вибирається група показників, що найбільше характеризують той чи інший потенціал [7]. У табл. 1 наведено групи показників, що характеризують трудовий, науково-технічний, майновий, фінансовий та організаційний потенціал підприємства.

На основі цих показників будується матриця, яка містить значення вищенаведених показників на підприємствах, що належать до однієї галузі.

Після того як буде побудована матриця, здійснюється формування еталона, з яким будуть робитися порівняння. Для цього всі розглянуті часткові показники розбиваються на дві групи, такі як показники-стимулятори та показники-дестимулятори. Для першої групи еталонним є максимальне, а для другої – мінімальне значення з усіх показників.

Для визначення інноваційного потенціалу необхідно використовувати інтегральний показник, який включатиме

найбільш значущі показники інноваційного потенціалу. Для цього скористаємось факторним аналізом, який дає змогу оцінити вплив факторів на величину результативних показників [8].

Залежно від типу факторної моделі розглядають два основні види факторного аналізу, а саме детермінований та стохастичний. Детермінований факторний аналіз є методикою дослідження впливу факторів, зв'язок яких з результативним показником має функціональний характер. Стохастичний аналіз є методикою дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником є неповним, кореляційним [4].

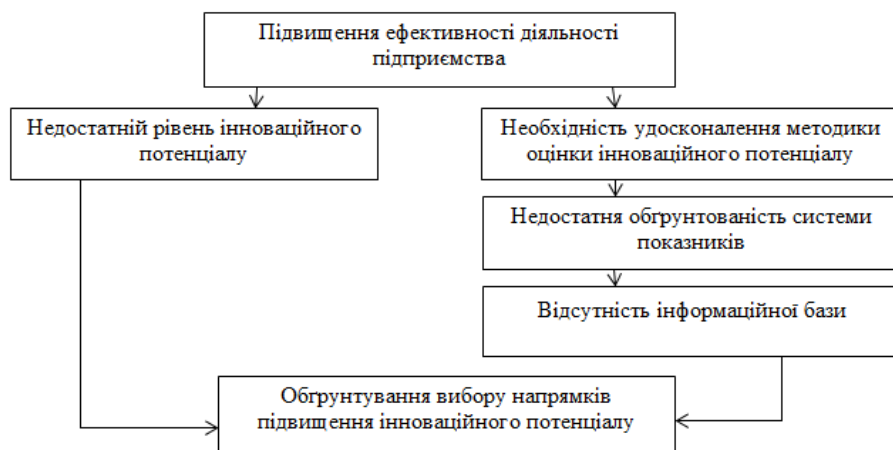


Рис. 2. Карта проблем підприємства

Таблиця 1

Складові інноваційного потенціалу підприємства

Потенціал	Показники
Трудовий	Питома вага робітників, навчених новим професіям.
	Питома вага робітників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді.
Науково-технічний	Питома вага інвестицій у інновації в загальному обсязі інвестицій в основний капітал.
	Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції.
Майновий	Коефіцієнт придатності основних фондів.
	Коефіцієнт оновлення основних фондів.
Фінансовий	Коефіцієнт фінансової стійкості.
	Коефіцієнт автономії.
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності.
	Рентабельність сукупного капіталу.
Організаційний	Питома вага підрозділів підприємства, що беруть участь в реалізації інноваційних проектів в їх загальній кількості.
	Питома вага працівників, що беруть участь у реалізації інноваційних проектів в загальній кількості працівників підприємства.

Якщо за функціональної залежності зі зміною аргументу завжди відбуваються відповідні зміни функції, то за кореляційної – зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції залежно від поєднання інших факторів, що визначають цей показник.

Вихідними даними для розрахунку інтегрального показника інноваційного потенціалу є:

- X1 – питома вага робітників, навчених новим професіям;
- X2 – питома вага робітників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді;
- X3 – питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі інвестицій в основний капітал;
- X4 – питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції;
- X5 – коефіцієнт придатності основних фондів;
- X6 – коефіцієнт оновлення основних фондів;
- X7 – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- X8 – коефіцієнт фінансової стійкості;
- X9 – коефіцієнт автономії;
- X10 – рентабельність сукупного капіталу;
- X11 – питома вага підрозділів підприємства, що беруть участь в ізації інноваційних проектів в їх загальній кількості;
- X12 – питома вага працівників, що беруть участь у реалізації інноваційних проектів в загальній кількості працівників підприємства.

За правилами факторного аналізу в подальших дослідженнях беруть участь тільки ті фактори, які пояснюють не менше 75% дисперсії.

Для підприємств, що аналізуються, найбільшу значущість має фактор, що пояснює більшу частину загальної дисперсії. Далі в цьому факторі виділяються показники, що мають найбільшу вагу, наприклад X5 (коефіцієнт придатності основних фондів), X7 (коефіцієнт абсолютної ліквідності), X8 (коефіцієнт фінансової стійкості), X9 (коефіцієнт автономії). У зв'язку з цим цей фактор можна інтерпретувати як фінансовий потенціал підприємства.

Інші фактори пояснюють наступні за розміром частини загальної дисперсії. Залежно від складу найбільш значущих показників у тому чи іншому з факторів можна розглядати його як організаційний, науково-технічний, майновий або трудовий потенціал підприємства. Наприклад, якщо найбільшу вагу мають такі показники, як X11 (питома вага підрозділів підприємства, що беруть участь в реалізації інноваційних проектів в їх загальній кількості) та X12 (питома вага працівників, що беруть участь в реалізації інноваційних проектів в загальній кількості працівників підприємства), то другий фактор характеризує організаційний потенціал.

Для оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємств доцільно використовувати підходи, які оперують статистичними даними, тому була розроблена методика кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства на основі інтегрального та часткових показників.

Визначивши на основі факторного аналізу показники, які є значущими для інноваційного потенціалу підприєм-

ства, можемо оцінити його за допомогою інтегрального показника. Відповідно до методу багатомірного таксонометричного аналізу [9] інтегральний показник визначається за такою формулою:

$$R = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (x_{ej} - x_{ij})^2}{n}}$$

де x_{ej} – значення j-го показника-еталона;

x_{ij} – значення j-го показника;

n – число показників.

Чим нижче значення показника, тим більше інноваційний потенціал підприємства. Для підприємств з невисоким інноваційним потенціалом доцільно запропонувати такі заходи, як впровадження методики оцінювання інноваційного потенціалу на підприємстві, залучення провідних фахівців з питань розроблення та впровадження інновацій.

Кількісний інтегральний показник інноваційного потенціалу підприємства формується за складовими, які характеризують такі ресурси, як трудові, науково-технічні, майнові, фінансові та організаційні (табл. 1). Ці часткові показники характеризують трудову, науково-технічну, майнову, фінансову та організаційну складові інноваційного потенціалу підприємства.

Запропонована сукупність часткових показників була застосована автором для оцінювання складових інноваційного потенціалу та розрахунку інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємств Дніпропетровського регіону.

Висновки. Впровадження методики оцінювання інноваційного потенціалу дасть змогу підприємству оцінити інноваційний потенціал, підвищити його рівень, що приведе до росту інноваційної активності підприємства та його економічного зростання, а залучення провідних фахівців з питань розроблення та впровадження інновацій сприятиме постійному розвитку підприємства в інноваційному напрямі.

За допомогою факторного аналізу можна не тільки перевірити, чи існує залежність, але й визначити її ступінь. Цей аналіз дає змогу одержати інформацію про число факторів у цій ситуації, їхню природу та взаємозв'язок.

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки – найхарактерніша ознака сучасного етапу в розвинутих країнах, що стає визначальним фактором економічного зростання. Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби.

Саме тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу, постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично працювати над формуванням та вдосконаленням власної інноваційної культури. До того ж успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже, його існування.

Список використаних джерел:

1. Шевлюга О.Г., Олефіренко О.М. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4 (1). С. 38–44.
2. Кабаченко Д.В. Оцінка ефективності та обґрунтування доцільності впровадження інвестиційного проекту на підприємстві. Стабілізація економіки України: новітні моделі та механізми досягнення: монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич. Дніпропетровськ: НГУ, 2015. С. 42–51.
3. Лотарева М.Ю., Кабаченко Д.В. Умови формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Формування та використання виробничого потенціалу економіки країн СНД та ЄС: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (15 травня 2013 р.). Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2013. С. 6–7.

4. Вожжов А.П., Сорокіна С.В., Колесова І.В. та ін. Управління фінансами суб'єктів господарювання: практикум: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 324 с.
5. Гриценко Л.Л., Дейнека О.В., Боярко І.М. Фінанси підприємств: практикум: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2015. 285 с.
6. Кныш М.С., Кабаченко Д.В. Управление рисками инновационных проектов и методы их снижения на предприятии. *Nastoleni modern vedy – 2015: materialy XI mezinarodni vedecko-prakticka konference (27 zari–05 rijna 2015)*. Dil 2. *Ekonomicke vedy. Pravni vedy. Politicke vedy*. Praha: Publishing House “Education and Science” s.r.o, 2015. С. 36–39.
7. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 334 с.
8. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. 3-е изд., доп. Москва: ИНФРА-М, 2011. 352 с.
9. Алтухова Н.В. Методика оцінки ефективності конфігурації виробничого кластеру на основі таксонометричного методу. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 3 (32). С. 122–130.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены составляющие инновационного потенциала предприятия, на основе факторного анализа определены наиболее значимые показатели инновационного потенциала, разработана методика количественной оценки инновационного потенциала предприятия на основе интегрального показателя, осуществлен анализ факторов, имеющих наибольшее влияние на формирование инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, промышленное предприятие, интегральный показатель, факторный анализ.

MECHANISM FORMATION FOR ASSESSING AN ENTERPRISE'S INNOVATION POTENTIAL

Summary. The article deals with an enterprise's innovation potential, based on the factor analysis the most significant indicators of innovation potential are defined, methods of quantitative evaluation of an enterprise's innovation potential on the basis of the integral index are developed, analysis of the factors which influence the innovation potential formation of an enterprise the most is conducted.

Key words: innovation potential, innovation potential assessment, industrial enterprise, integral index, factor analysis.

УДК 330.341.1

Калачевська Л. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету*

Kalachevs'ka L. I.

*PhD, Associate Professor of the department of
management of foreign economic activity and eurointegration
Sumy National Agrarian University*

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті приділено увагу формуванню та обґрунтуванню наукових рішень, спрямованих на побудову нової, більш ефективної моделі управління розвитком сільських територій в Україні. Запропоновано модель оптимізації управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні, що містить ключові напрями впливу на інноваційний розвиток сільських територій як об'єкт управління, а також охарактеризовано вплив певних напрямів розроблення та впровадження інновацій на розвиток сільських територій.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновації, сільські території, сільське господарство, конкурентоспроможність, моделювання, оптимізація.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні глобальні тенденції розвитку сільського господарства – це перш за все значне підвищення продуктивності сільськогосподарської техніки та технологій [5; 7], що обумовили кардинальне зменшення потреби в людській праці, мали наслідком зміни в структурі зайнятості сільського населення та

перспективах розвитку сільських територій в Україні. Знецінились та продовжують знецінюватись традиційні переваги здійснення економічної активності на селі, що веде до посилення тенденцій урбанізації, негативно відображається як на якості та рівні життя сільського населення, так і на перспективах розвитку сільських територій загалом.

За цих умов важливою науково-практичною проблемою стає формування та обґрунтування наукових рішень, спрямованих на побудову нової, більш ефективної моделі управління розвитком сільських територій в Україні. З огляду на потребу забезпечення конкурентоспроможності сільських територій як місця розміщення бізнесу в сучасних умовах такий розвиток має орієнтуватись на створення сприятливого для впровадження та поширення інновацій середовища, яке б мало заохочувати бізнес до інноваційної діяльності на селі. Це вимагає змін в системі управління розвитком сільських територій, зокрема її оптимізації, що здійснюватиметься відповідно до моделі, наукове обґрунтування якої є предметом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити внесок вітчизняних дослідників у розвиток теорії та методології інноваційного управління, зокрема Б.І. Валусєва, М.В. Задорожного, О.В. Кантаєвої, Я.Д. Крупки, Ю.А. Кузьмінського, М.Р. Лучко, І.В. Мельничука, В.О. Озеран.

Також здійснювались успішні спроби теоретичного осмислення та формування практичних рішень щодо порушеної у статті проблематики оптимізації управління розвитком територій у працях таких вчених, як В.М. Баутин, Ф.А. Важинський, В.Д. Залізко, І.О. Іртишева, І.В. Прокоп, П.Т. Саблук, Л.О. Шепотько, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин, О.В. Яценко. Стосовно специфіки управління інноваційним розвитком саме в сільській місцевості цікавими є роботи П.Дж. Христини, Д. Хербеля, Р. Халеда, Ч. Пенсі, Є. Кроулі, Н.О. Хаддад, М. Лі, Р. Халед, В.В. Готри, М.І. Ігнатко, О.В. Яценко, Л.І. Крачка.

Наявність та зміст великої кількості досліджень з проблеми інноваційного управління, стимулювання інноваційного розвитку, забезпечення ефективного створення, впровадження та поширення інновацій свідчать не лише про науковий інтерес до проблем управління розвитком на основі інновацій, але й про відчутну потребу з боку суб'єктів ринкового середовища у використанні їх результатів у практиці управління, зокрема управлінні розвитком сільських територій.

Відзначаючи суттєвий внесок науковців у розкриття порушеної у статті проблематики, зазначимо, що дослідження стосовно передумов створення інструментів стимулювання територіального розвитку села на основі формування сприятливого інноваційного середовища проводились досить обмежено. Автори показують, що специфіка розвитку сільських територій, особливості аграрного бізнес-середовища й аграрного продукту як товару є факторами, що впливають на конфігурацію та структуру механізмів управління розвитком сільських територій в сучасних умовах, проте не пропонують досить обґрунтованих моделей, на основі яких має реалізовуватись оптимізація системи управління розвитком сільських територій в Україні в сучасних умовах.

Метою роботи є формування моделі оптимізації управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні з урахуванням специфіки управління інноваційним розвитком сільських територій.

Досягнення поставленої мети пов'язане з необхідністю докорінної зміни наявних стереотипів господарювання на селі, методів та принципів управління розвитком сільських територій. Основою такої зміни повинні стати об'єктивні чинники розвитку сільських територій в поточній ситуації, у сучасному, глобалізованому світі під впливом технологічних факторів та за наявних тенденцій.

Результати дослідження. Вирішення проблеми стагнації та відсутності перспектив розвитку українського села є можливим через застосування інструментарію

запобігання або мінімізації впливу змін макросередовища на розвиток сільських територій, формування програми дій та організації контролю за її виконанням у рамках системи управління розвитком сільських територій в Україні, що стимулюватиме впровадження інновацій на найбільш важливих напрямках.

Сільське господарство є невід'ємною частиною вітчизняної економіки. Саме тому важливою, але не єдиною сферою, що потребує вдосконалення та суттєво впливатиме на розвиток сільських територій в Україні, є сфера управління інноваціями в сільському господарстві [2].

Інновації можна розглядати з двох концептуальних позицій:

1) процес, що здійснюється за певним порядком та має особливості, які дають змогу інтерпретувати його з точки зору процесного підходу;

2) новий продукт, певне поліпшення, що є наслідком реалізації інноваційного процесу.

Інновації в сільському господарстві виконують важливі функції, сприяючи модернізації сільськогосподарської продукції, значною мірою поліпшуючи її якість. Їх основою є ідеї та концепції, процес розроблення та втілення, а також команда, що впроваджує нові технології та сучасні методи у виробництво з урахуванням переваг для потенційних споживачів. Такі інновації охоплюють всю роботу з дослідження та розроблення, пов'язану зі створенням та обґрунтуванням інноваційної ідеї, яка загалом закінчується реалізацією інновацій на практиці.

Сьогодні інновації є міцною основою розвитку сучасної економіки [9; 10], зокрема це стосується проблеми розвитку сільських територій та сталого зростання сільського господарства [1; 3]. Водночас надзвичайно важливим є впровадження інновацій у сфері організації та управління сільським господарством [1], державного адміністрування на селі, а також у створенні сприятливої для бізнесу та життя людей в сільській місцевості інфраструктури.

У прагненні краще використовувати потенціал розвитку сільського господарства доцільно докласти зусиль до створення нових форм конкурентних переваг роботи на селі.

Одним з найважливіших факторів розвитку сучасного села в Україні, на думку автора, можуть стати інновації, створення та використання яких залежить від стану, в якому перебувають сільські території України на даний момент, орієнтації на певні пріоритети розвитку, розподілу суспільних ресурсів, можливостей та проектів інфраструктурного розвитку країни загалом та конкретних її регіонів. В цьому сенсі сільські території не відрізняються від міських, адже вони також мають пропонувати бізнесу привабливі умови для старту та розміщення виробництва, а для працівників – прийнятний рівень та якість життя [10]. Певною мірою сільські території програють міським у цій конкурентній боротьбі, натомість важливими є виявлення та задіяння потенційно результативних конкурентних переваг сільських територій саме для розміщення інноваційного бізнесу, для чого існує потреба ефективного управління розвитком сільських територій [4], його оптимізації, адаптації до сучасних потреб та умов.

Інноваційні процеси мають у сільському господарстві ті ж функції, що й в інших галузях економіки, але під час реалізації нових продуктів слід враховувати насамперед специфічний та унікальний характер сільськогосподарської продукції, особливості ведення бізнесу у сільській місцевості. Отже, на інноваційний розвиток сільських територій в Україні впливає комплекс факторів, основні з яких можна об'єднати в такі групи [1; 8]:

- кліматичні умови;
- економічні умови;
- маркетингові умови (попит на продукцію, вироблену на селі, та на діяльність бізнесу у сільській місцевості);

- пошук альтернативних джерел доходу.

Нововведення та нові сучасні технології стають критичним елементом у процесі прийняття управлінських рішень стосовно розвитку сільських територій:

1) технологічні зміни вимагають часу;

2) адаптація та прийняття нових інноваційних рішень часто на певному етапі негативно впливають на обсяги виробництва та економіку місцевості;

3) важливим є розуміння керівництвом, що інновації є джерелом розвитку території і впровадження технологічних змін, отже, так само інноваційними мають бути управлінські рішення, моделі та інструменти, що використовуються для стимулювання розвитку сільських територій.

Удосконалення управління інноваційним розвитком сільських територій передбачає зміни, що відбуваються у сфері планування, зайнятості населення територій, просування продукції, комунікацій між владою та бізнесом, владою та населенням, управлінні знаннями. Справжнім викликом з точки зору впровадження інновацій у сфері управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні є забезпечення прийняття нових ідей, процесів та поведінки в умовах села, де демографічна ситуація показує значне домінування населення старшого віку, що частіше за все не підтримує суттєвих змін у процесах діяльності, які стали для них звичними.

У цьому контексті важливо орієнтуватись на співпрацю з активною частиною населення, пошук спільних ідей щодо вирішення складних соціально-економічних проблем, формування нового погляду, нової парадигми та порядку вирішення проблем, способів усунення перешкод для творчого мислення, пошук прикладів та аналогій, які здатні допомогти у виявленні потенційних можливостей розвитку сільських територій.

На думку Н.А. Кулагіної [6], інноваційна складова розвитку у сільському господарстві сприяє забезпеченню конкурентоспроможності продукції, виробленої на селі, за рахунок розроблення та впровадження інновацій. Дослідник виділяє такі групи інновацій [6]:

- інновації організаційно-управлінські;
- інновації виробничі-технологічні;
- інновації селекційно-генетичні;
- інновації соціально-екологічні.

Загалом можна погодитися з позицією Н.А. Кулагіної, але вважаємо, що необхідно доповнити означений перелік такими групами, що є важливими не лише для розвитку аграрного бізнесу на селі, але й для забезпечення умов життя населення та розвитку бізнесу в сільських територіях. Такими додатковими групами є інфраструктурні інновації, інформаційно-комунікаційні інновації.

На рис. 1 представлено сформовану автором статті схему моделі оптимізації управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні.

Інновації у сфері управління розвитком, реалізовані відповідно до запропонованої моделі, можуть забезпечити конкретні сільські території довгостроковими конкурентними перевагами та стимулювати їх розвиток, або принаймні стримувати «стагнацію» села. Ці нововведення дадуть перевагу, якщо буде виконано хоча б одну з трьох умов.

1) Управління розвитком сільських територій буде засноване на інноваційних принципах, які підтримують

непорушність традиційних поглядів на село як середовище розміщення робочої сили для забезпечення потреб сільського господарства у низькокваліфікованих трудових ресурсах.

2) Управління розвитком сільських територій буде засноване на застосуванні системних рішень, що охоплюють багато процесів та методів.

3) Управління розвитком сільських територій буде частиною постійної інноваційної програми, в якій з часом створюватиметься, накопичуватиметься та реалізовуватиметься потенціал сталого розвитку сільських територій країни загалом.

В разі управління розвитком сільських територій йдеться про орієнтацію на зміни у сфері місцевого самоуправління та адміністрування, в організаційній структурі, способах управління (скорочення бюрократії) та спосіб обслуговування й забезпечення потреб населення та бізнесу.

В інноваційному менеджменті сільської території слід застосовувати комплексний підхід, який означає, що реорганізація системи управління потребує об'єднання та гармонізації багатьох факторів успіху, а саме лідерства, структури організації, процесів, інфраструктури (включаючи технології), людські ресурси (включаючи стимулювання дій та змін у поведінці працівників: від бюрократів до керівників).

Підтримка розвитку інноваційної діяльності за певними напрямками дає змогу отримати певний конкретний ефект, важливий для забезпечення розвитку сільських територій. Напрями інноваційної активності та види очікуваного від їх реалізації ефекту згруповано автором у табл. 1.

Визначальним вектором інноваційного розвитку села за сучасних умов є розвиток інфраструктури у сільській місцевості, що забезпечує не лише транспортні комунікації, доступ до товарів та послуг, але й можливість використовувати та обробляти інформацію. Отже, важливими компонентами управління інноваційним розвитком сільських територій має стати побудова ефективної інформаційної інфраструктури, забезпечення доступу бізнесу та населення на селі до Інтернету. Для повноцінного досягнення цієї мети слід вживати заходів, які згруповані за такими напрямками:

- поліпшення умов економічної діяльності на селі та умов життя сільського населення шляхом зменшення законодавчих та адміністративних обмежень використання ІТ-інфраструктури для ведення бізнесу, отримання знань, реалізації інноваційних ідей;
- представлення діяльності органів державного управління через забезпечення легкого доступу до публічної інформації.

В разі сільських територій продуктивні інновації, які можуть суттєво вплинути на розвиток цих територій, включають модифікацію, вдосконалення адміністративних послуг, що надаються бізнесу та населенню на цій території. Завдання управління інноваційним розвитком полягає в тому, щоб забезпечити клієнтів новими можливостями, тоді можуть мати велике значення електронні послуги, що суттєво спрощують роботу на селі та вимагають зменшення участі людини та витрачання нею часу.

Однак для впровадження сучасних технологій на селі потрібна сучасна апаратна платформа, придбання необхідного програмного забезпечення та організація тренінгів для підвищення компетентності посадових осіб. Сучасні технології повинні допомогти підвищити ефективність функціонування державного управління та самоврядування.

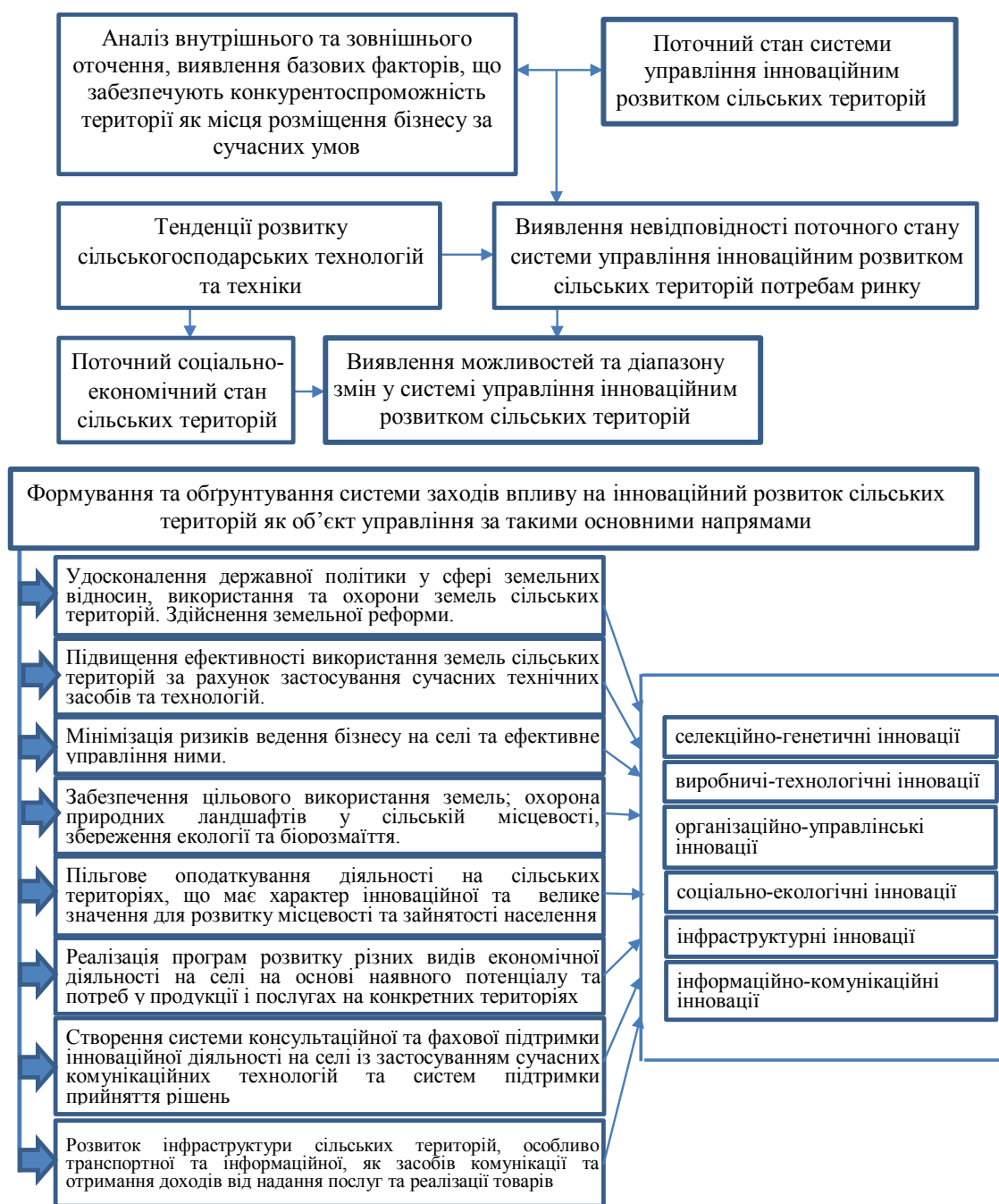


Рис. 1. Модель оптимізації управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Напрями розроблення та впровадження інновацій та їх значення для розвитку сільських територій

Напрями розроблення та впровадження інновацій	Важливість для розвитку сільських територій
Впровадження сучасних технологій.	Розвиток інфраструктури та підвищення продуктивності праці на селі.
Зміни у способах управління людськими ресурсами.	Більш ефективні системи мотивації та стимулювання, підвищена ефективність роботи та здатність людських ресурсів сприймати й впроваджувати інновації.
Навчання, орієнтоване на засвоєння новітніх знань та навичок.	Підвищення кваліфікації та продуктивності праці людських ресурсів на селі, виявлення навичок створення інновацій та креативності.
Зміни в організаційній структурі управління розвитком сільських територій.	Більша гнучкість, адаптивність до мінливих умов середовища та ефективність системи інноваційного розвитку сільських територій.
Інформатизація.	Швидший доступ до інформації, економія часу на виконання функцій, які можуть бути автоматизовані.

Джерело: розроблено автором

Висновки. Ефективне управління розвитком сільських територій за сучасних умов має бути інноваційним та орієнтованим на комплексне врахування зв'язку між змінами стану цих територій в умовах впливу макросередовища, внутрішніми ресурсними та управлінськими можливостями, екологічними обмеженнями, соціальними зобов'язаннями, що забезпечують формування основ сталого розвитку цих територій. Оптимізація управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні може надати конкретним територіям, де таке управління реалізується, конкурентні переваги, а також сприяти їх відродженню навіть за сучасних умов, несприятливих для розвитку села в Україні демографічних, технологічних та соціально-економічних тенденцій.

У статті запропоновано модель оптимізації управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні, що містить ключові напрями впливу на інноваційний розвиток сільських територій як об'єкт управління. Охарактеризовано вплив певних напрямів розроблення та впровадження інновацій на розвиток сільських

територій. Відзначено пріоритетність стимулювання інфраструктурного забезпечення як фактору розвитку сільських територій, а також розглянуто особливості, моделі, методи та методичні підходи, що складають цілісну методологічну базу стимулювання розвитку сільських територій на основі інновацій в інфраструктурному забезпеченні.

Водночас успішність, масштаб та обсяг реалізації інноваційних рішень у сільській місцевості значною мірою визначається людським чинником, що передбачає значний обсяг робіт з виділення, заохочення до впровадження змін та стимулювання готового й здатного до реалізації інновацій на селі активного прошарку сільського населення. З огляду на це успішне управління інноваційним розвитком сільських територій в Україні – це не просто отримання бажаного ефекту у технологічному, економічному та соціальному плані, але й насамперед формування відповідної інноваційної бізнес-культури на селі, стимулювання активної участі сільських жителів у формуванні власного майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Важинський Ф.А. Розвиток сільських територій України на інноваційних засадах: аналітична записка. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20170201.pdf>.
2. Готра В.В., Ігнатко М.І. Теоретичні основи управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2017. Т. 1. № 7. С. 16–21.
3. Залізко В.Д., Мартиненков В.І. Сутність інноваційного розвитку економіки сільських територій. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 66–74.
4. Крачок Л.І. Аспекти технологічної безпеки аграрної галузі в Україні та світі: порівняльний аналіз. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2014. Вип. 1. С. 86–92.
5. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 224–231.
6. Кулагина Н.А. Основы оценки и мониторинга экономической безопасности агропромышленного комплекса: монография. Брянск, 2012. 187 с.
7. Штепа О.В. Орієнтири інноваційного розвитку сільських територій України в умовах трансформації економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 152–155.
8. Яценко О.В. Формування інноваційного потенціалу прогнозування і моделювання конкурентоспроможного та сталого розвитку сільських регіонів. Черкаси, 2014. 40 с.
9. Khaled R. The challenge of innovative method of culture more sustainable on the social aspect of rural areas. Empirical evidence from Mediterranean countries. Intellectual Economics. 2016. № 2. P. 133–144.
10. Pencea Ch.G. Innovation, a new solution of rural areas. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2017. № 39. P. 215–225.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье уделено внимание формированию и обоснованию научных решений, направленных на построение новой, более эффективной модели управления развитием сельских территорий в Украине. Предложена модель оптимизации управления инновационным развитием сельских территорий в Украине, содержащая ключевые направления воздействия на инновационное развитие сельских территорий как объект управления, а также охарактеризовано влияние определенных направлений разработки и внедрения инноваций на развитие сельских территорий.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, сельские территории, сельское хозяйство, конкурентоспособность, моделирование, оптимизация.

MODELLING OPTIMIZATION OF MANAGING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE

Summary. The research paper focuses on the formation and substantiation of scientific solutions aimed at building a new, more effective model of rural territories development management in Ukraine. The research paper proposes a optimization model form a management of innovative development of rural areas in Ukraine, which contains key directions of influence on innovative development of rural territories as an object of management, and also describes the influence of certain directions of development and implementation of innovations on the development of rural territories.

Key words: innovation development, innovation, rural territories, agriculture, competitiveness, modelling, optimization.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 22

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,97.

Підписано до друку 26.12.2018 р. Замов. № 0119/15. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.